



HAL
open science

Microcrédit et genre dans un contexte de pauvreté en Haute Guinée

Soumahila Bayo

► **To cite this version:**

Soumahila Bayo. Microcrédit et genre dans un contexte de pauvreté en Haute Guinée. Géographie. Université Toulouse le Mirail - Toulouse II, 2017. Français. NNT : 2017TOU20126 . tel-02390542

HAL Id: tel-02390542

<https://theses.hal.science/tel-02390542v1>

Submitted on 3 Dec 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Fédérale



Toulouse Midi-Pyrénées

THÈSE

En vue de l'obtention du

DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE TOULOUSE

Délivré par :

Université Toulouse - Jean Jaurès

Présentée et soutenue par :

Soumahila BAYO

le vendredi 22 décembre 2017

Titre :

MICROCREDIT ET GENRE DANS UN CONTEXTE DE PAUVRETE EN HAUTE GUINEE

École doctorale et discipline ou spécialité :

ED TESC : Études rurales

Unité de recherche :

LISST/DYNAMIQUES RURALES

Directeur/trice(s) de Thèse :

Hélène GUETAT-BERNARD, socio-économiste, géographe, ENSFEA, LISST-DR et IFP

Isabelle GUERIN, socio-économiste, IRD, DR, CESMA, Paris

Jury :

Nathalie LAPEYRE, sociologue, CERTOP MCF, HDR (Présidente)

François BART, géographe, Université de Bordeaux Montaigne, Pr émérite (Rapporteur)

François DOLIGEZ, socio-économiste, IRAM, Montpellier, MCF HDR (Rapporteur)

Isabelle GUERIN, socio-économiste, IRD, DR, CESMA, Paris (Membre)

Hélène GUETAT-BERNARD, socio-économiste, géographe, ENSFEA, LISST-DR et IFP (Membre)

DEDICACE

Cette thèse est dédiée à notre **Feu Père El Hadj Toumani Bayo** qui, après avoir contribué positivement à ma formation, s'en est retourné, dans le royaume de Dieu, sans avoir bénéficié des fruits de l'arbre qu'il a tant arrosé.

« *Ba Toumany* », que ton âme repose en paix ! Amen !

REMERCIEMENTS

La présentation de cette thèse de doctorat est le fruit de longues années d'études et de labeur. Pour son élaboration, il a fallu le concours de plusieurs personnes de divers ordres et à différents degrés. C'est le lieu de leur témoigner individuellement et collectivement des remerciements sincères et bien mérités.

Nous remercions d'abord solennellement, le Service de Coopération et d'Actions Culturelles (SCAC) de l'Ambassade de France en Guinée (AFG), pour nous avoir accordé deux bourses d'études qui nous ont permis de faire successivement, un Master 2 en Développement des Territoires Ruraux (DTR) à l'Ecole Nationale de Formation Agricole (ENFA) de Toulouse en 2013, puis un doctorat en études rurales et sciences du développement à l'Université Jean Jaurès de Toulouse (UJTT).

Nos remerciements s'adressent ensuite à nos directrices de thèse, Hélène Guétat-Bernard et Isabelle Guérin pour leurs remarquables esprits critiques et rigueurs scientifiques tout au long de l'encadrement de la présente thèse. Qu'elles trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude. À travers elles, nous sommes redevables à tous les professeurs et responsables de LISST-Dynamiques Rurales, notamment les professeurs Laurien Uwizeimana et Bernard Charlery de la Masselière, pour leur implication dans la promotion de la coopération interuniversitaire et la formation des formateurs entre l'université Jean Jaurès de Toulouse et l'Université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry (UGLCS-C).

Notre gratitude s'adresse aussi à Catherine Baron et Solène Morvant-Roux, dont les conseils ont été déterminants pour la réorientation de la problématique générale de la thèse autour de quelques concepts clefs novateurs par rapport à la littérature existante.

Nous tenons à remercier très sincèrement la Commission de la recherche de l'UJTT pour son appui financier dans le cadre du Programme Aide à la Mobilité Internationale des Doctorants (AMID). Grâce à cette bourse, nous avons pu mener des travaux de terrain, des échanges et des recherches bibliographiques en république de Guinée en 2016.

Nous adressons nos profondes gratitude Mlle Marie jacinthe Filipe, contractuelle de l'éducation nationale au collège et lycée à Gaillac, Dr Marie-Yvonne Curtis, Socio-anthropologue au Laboratoire d'Analyse Socio-anthropologique de Guinée (LASAG), Monsieur Roger Kalabane, Administrateur Général de groupe scolaire Mahatma Gandhi, M.

Ali Adam Ali, directeur exécutif des Initiatives-PROSCH, Dr Kéfiing Condé, Vice-Doyen de la Faculté des Sciences Sociales (FSS) de l'UGLCS-C, Messieurs Hamadou Condé, Oumar Sacko et Issa Sylla, enseignants-chercheurs à l'UGLCS-C, Pr Mamoudou Kouyaté, enseignant-chercheur à l'Université de Kankan pour avoir eu l'amabilité de lire certains chapitres de cette thèse. Que ce dernier reçoive notre sincère reconnaissance pour son appui constant dans le processus de collecte et de l'analyse des données primaires. Nous vifs remerciements à M. Mamady Adama Condé pour son appui à la réalisation des cartes.

Dans le même ordre d'idée, nous tenons à exprimer toute notre profonde gratitude à toutes et tous ceux qui ont bien voulu nous soutenir moralement et matériellement durant notre formation. Il s'agit de : Pr Mamady Kourouma, Recteur de l'UGLCS-C, Pr Alpha Amadou Bano Barry, Pr Moustapha Diop, Dr BAYO Mohamed Lamine, Dr Oumar Sivory Doumbouya, Dr Mamoudou Dioubaté, Dr Lamine N'diaye, De Kangbè Konaté, Dr Oumar Sangaré et son épouse Sangaré Marie Christine Jandrau, Dr Sidiki Kourouma, Dr Mabetty Touré, Dr Daniel Lamah, Dr Capel Camara, Dr Abass Diakité, M. Adama Camara, M. Yaya Diallo, M. Moussa Matady Condé, M. Mohamed Diaby, M. Daouda Cissoko, M. Marie-Raymond Gnimassou, M. Zainoul Abidine Barry, M. Idrissa Condé, Hon Yaya Traoré et M. Sekou Diallo. Qu'ils en soient infiniment remerciés.

Cette thèse a été réalisée au sein du Laboratoire LISST-Dynamiques Rurales où nous avons tissé de très bonnes relations d'amitié et de collaboration avec de nombreux doctorants et autres membres. Nous voulons citer notamment Marie-Rose Bangoura, Andriana Blache, Mathilde Rue, Pedro Batista, Abdoul Karim, Moussa Yayé, Héloïse Prevost, Pascal Lombard, Franziska Ollendorf, Jeremy Pasini, Mariana corrales, Andrés Felipe López, Emil Mougamba et Dominique Déligny.

Permettez-nous de remercier le personnel des institutions de microfinance (IMF) étudiées pour avoir facilité les enquêtes de terrain d'une part, et d'autre part, pour avoir mis à notre disposition l'essentiel des informations relatives à notre objet d'étude. Grand merci à tous les enquêtés notamment les femmes qui se sont prêtées à nos interviews.

Nous remercions de façon particulière nos parents qui n'ont rien ménagé pour nous assurer une éducation saine et bien remplie, en l'occurrence notre feu père El hadj Toumany Bayo, son frère Sékou Bayo et notre mère Mariame Doumbia et tous ceux qui ont bien voulu veiller sur nous, de loin ou de près, durant notre adolescence.

Que notre chère épouse Noumousso Diallo ainsi que nos enfants Mariam et Aboubacar veuillent bien trouver ici même nos chaleureux remerciements. Sans leur persévérance et leur soutien psychologique indéfectible, nous n'en serions pas là aujourd'hui. Que le Tout Puissant ALLAH vous bénisse et vous comble de bonheur.

Pour finir, nous saisissons l'opportunité qui nous est offerte pour rendre grâce à Allah, Le Dieu Tout Puissant de nous avoir accordé la longévité, l'énergie et la santé pour parvenir à terme de l'un de nos objectifs. Qu'Il nous protège et nous accorde sa miséricorde pour la suite de notre carrière professionnelle ! Amine!

RESUME

L'objet de cette thèse est de comprendre les mécanismes de développement du microcrédit en relation avec les questions de genre en Haute Guinée, république de Guinée. En effet, l'examen des rapports sociaux en Haute-Guinée laisse entrevoir des disparités de genre au détriment des femmes. Majoritairement, elles sont touchées par de nombreuses inégalités d'ordre socio-économique, culturel et politique : elles sont peu ou pas du tout impliquées dans le processus de prise de décision ; leur niveau d'instruction et de formation est faible par rapport à celui des hommes ; elles sont exclues du contrôle des ressources productives et économiques (terres, arbres fruitiers, mines, pêche, entre autres).

Les causes de la persistance de ces disparités de genre se trouvent dans les modèles de socialisation largement fondés sur le système patriarcal qui accorde le primat du pouvoir aux hommes. En général, les hommes et les garçons sont éduqués pour perpétuer et organiser la lignée paternelle, gérer la production et les ressources, conquérir et conserver le pouvoir. Les femmes et les filles se consacrent à la gestion des travaux domestiques (cuisine, garde des enfants, approvisionnement en eau et bois de chauffe, etc.).

Cet état de fait a pour conséquence la dévalorisation de leur statut social, la charge considérable du travail domestique et surtout, la paupérisation généralisée des femmes. Face à ces réalités, certaines femmes s'inscrivent dans des logiques d'emprunt qui reposent sur le microcrédit pour démarrer, renforcer ou encore diversifier des activités génératrices de revenus dans les secteurs du commerce, de l'artisanat et de l'agriculture. C'est dans la perspective d'approfondir cette problématique que cette thèse tente d'analyser les effets du microcrédit sur la vie des femmes de cette région de la Guinée.

À partir donc d'une approche méthodologique essentiellement qualitative, l'examen des réalités de terrain révèle que la microfinance n'est pas une solution miracle pour lutter contre la pauvreté des femmes et les inégalités de genre. Elle peut tout aussi produire des effets inverses débouchant sur l'aggravation de leur situation économique et sociale (surendettement, pauvreté, migration, exclusion, divorce, prostitution, exposition au VIH/SIDA).

Mots clés : Microfinance, Microcrédit, Genre, *Empowerment*, Pauvreté, Surendettement, Migration, Guinée, Haute Guinée

ABSTRACT

The purpose of this dissertation is the understanding of the mechanisms of the development of microcredit in relation to gender issues in Upper Guinea, in the republic of Guinea. Indeed, the examination of social relations in Upper Guinea suggests gender disparities to the detriment of women. They are disproportionately affected by many socio-economic, cultural, and political inequalities: they have little or no involvement at all in the decision-making process; they have very low levels of education and training in comparison to men; they have no control over productive and economic resources (trees, fruit trees, mines, fishing, among others).

The persistence of these gender disparities is rooted in the models of socialization widely founded on the patriarchal system that grants primacy of power to men. Generally, men and boys are educated to perpetuate and organize the paternal lineage, manage the production and resources, gain and retain power. Women and girls devote themselves to managing household chores (cooking, child care, fetching water, collecting firewood, etc.).

This situation results in the devaluation of their social status, significant domestic workload, and above all, women's generalized impoverishment. Confronted with this reality, some women adhere to the logic of borrowing, which is based on micro-credits in order to start, strengthen or diversify income generating activities in the trade, crafts and agriculture sectors. For the purpose of further exploring that issue, this dissertation attempts to analyze the effects of microfinance on women's life in this region of Guinea.

Using a methodological approach, which is primarily qualitative, the examination of field realities shows that microcredit is not a miracle solution to fight poverty among women and gender inequalities. It may just as well produce opposite effects resulting in the worsening of their economic and social situation (over-indebtedness, poverty, migration, exclusion, divorce, prostitution, exposure to HIV/AIDS).

Key words: Microfinance, Microcredit, Gender, Empowerment, Poverty, Over-indebtedness, Migration, Guinea, Upper Guinea

SOMMAIRE

DEDICACE	2
REMERCIEMENTS	3
RESUME	6
ABSTRACT	7
SOMMAIRE	8
SIGLES ET ABREVIATIONS	10
INTRODUCTION	13
PREMIERE PARTIE : CARACTERISTIQUES GENERALES DU CADRE D'ETUDE, CONSTRUCTION METHODOLOGIQUE ET CONCEPTUELLE DU SUJET	27
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU CADRE D'ETUDE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE	28
INTRODUCTION	28
1.1. LA GUINEE, UN PAYS PAUVRE AUX POTENTIELS NATURELS EXCEPTIONNELS	28
1.2. LA HAUTE GUINEE COMME CADRE D'ETUDE	34
1.3. LA MICROFINANCE EN GUINEE, UN SECTEUR EN COURS D'EVOLUTION	41
1.4. METHODE DE COLLECTE DES DONNEES	55
CONCLUSION PARTIELLE	63
CHAPITRE 2 : MICROFINANCE ET PAUVRETE	65
INTRODUCTION	65
2.1. CONSIDERATION GENERALE AUTOUR DE LA NOTION DE MICROFINANCE	65
2.2. LES VISIONS HEGEMONIQUES DE LA MICROFINANCE	75
2.3. EVALUATION DE L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LA PAUVRETE DES FEMMES	81
CONCLUSION PARTIELLE	89
CHAPITRE 3 : GENRE, DEVELOPPEMENT ET MICROFINANCE	91
INTRODUCTION	91
3.1. PRECISION AUTOUR DU CONCEPT DE GENRE	91
3.2. L'EMPOWERMENT, SUCCES DE L'APPROCHE DE DEVELOPPEMENT PAR LE GENRE	99
3.3. LE GENRE DANS LE CONTEXTE GUINEEN	104
CONCLUSION PARTIELLE	118
DEUXIEME PARTIE : LES IMF ET DIVERSIFICATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES DES FEMMES	119
CHAPITRE 4 : PERCEPTIONS DES FEMMES SUR LES IMF EN HAUTE GUINEE	121
INTRODUCTION	121
4.1. PANORAMA DES IMF ETUDIEES	121
4.2. DES FEMMES ET DE LEURS RELATIONS AVEC LES IMF	129
4.3. LES PRATIQUES INFORMELLES D'EPARGNE ET DE CREDIT DES FEMMES	147
CONCLUSION PARTIELLE	162
CHAPITRE V : MICROCREDIT ET ACTIVITES COMMERCIALES ET AGRICOLES DES FEMMES	163
INTRODUCTION	163
5.1. MICROCREDIT ET ACTIVITES COMMERCIALES	163
5.2. MICROCREDIT ET AGRICULTURE	190
CONCLUSION PARTIELLE	194
CHAPITRE 6 : MICROCREDIT ET ARTISANAT	195
INTRODUCTION	195
6.1. MICROCREDIT ET TRANSFORMATION DU KARITE	196
6.2. MICROCREDIT ET TRANSFORMATION AGROALIMENTAIRE	214
6.3. LES PRESTATIONS DE SERVICE/CORPS DE METIERS	220
CONCLUSION DU CHAPITRE	228
TROISIEME PARTIE : ATOUTS ET LIMITES DU MICROCREDIT SUR LES FEMMES	230
CHAPITRE 7 : MICROCREDIT ET POUVOIR D'ACTION DES FEMMES	231
INTRODUCTION	231
7.1. LA CONTRIBUTION DES FEMMES AU BUDGET DES MENAGES : UN VECTEUR D'ACQUISITION DE POUVOIR DE DECISION AU SEIN DES MENAGES	231
7.2. LA NATURE DES DEPENSES ASSUMÉES PAR LES FEMMES	234
7.3. UNE INCIDENCE LIMITEE DU MICROCREDIT SUR LES RAPPORTS DE GENRE	245

CONCLUSION PARTIELLE.....	266
CHAPITRE 8 : LIMITES ET EFFETS PERVERS DU MICROCREDIT : LE SURENDETTEMENT DES FEMMES	268
INTRODUCTION.....	268
8.1. LE SURENDETTEMENT, PRINCIPAL RISQUE DE LA CRISE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE	268
8.2. LES REPRESENTATIONS DE LA DETTE ET DU SURENDETTEMENT DES FEMMES EN LIEN AVEC LES IMF.....	273
8. 3. LES CAUSES DU SURENDETTEMENT DES FEMMES BENEFICIAIRES DE MICROCREDIT.....	282
CONCLUSION PARTIELLE.....	294
CHAPITRE 9 : LA MIGRATION DANS LES MINES D’OR, UNE CONSEQUENCE DU SURENDETTEMENT DES FEMMES	296
INTRODUCTION.....	296
9.1. LA MIGRATION FEMININE DANS LES MINES DE LA HAUTE GUINEE : UN PHENOMENE HISTORIQUE	297
9.2. MIGRATION DES FEMMES : MOTIFS, PROFIL DES FEMMES MIGRANTES ET ZONES D’ACCUEIL.....	302
9.3. REPARTITION SEXUEE DES ACTIVITES	305
9.4. MODES DE REPARTITION DE L’OR ET UTILISATION DES REVENUS.....	310
9.5. PRINCIPAUX PROBLEMES RENCONTRES PAR LES FEMMES.....	314
CONCLUSION PARTIELLE.....	318
CONCLUSION GENERALE	319
BIBLIOGRAPHIE	328
ANNEXES.....	345
A. GUIDE D’ENTRETIEN DESTINE AUX FEMMES BENEFICIAIRES DE MICROCREDITS	345
B. GUIDE DESTINE AUX RESPONSABLES D’IMF (AGENTS, DIRECTEURS, COMITE DE GESTION)	347
C. GUIDE DESTINE AUX HOMMES ET FEMMES NON ADHERENT (E)S	349
LISTE DE TABLEAUX.....	351
LISTES DES GRAPHIQUES ET FIGURES	352
LISTES DES CARTES	352
LISTE DES PHOTOS.....	352
TABLE DES MATIERES	353

SIGLES ET ABREVIATIONS

3 AE	Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises
ACDI	Agence Canadienne pour le Développement Internationale
ADRA	Adventist Development and Relief Agency
AFD	Agence Française de Développement
AFTT	Association des Femmes Techniciennes et Technologues
AGR	Activités Génératrices de Revenu
AGUIPE	Agence Guinéenne pour la Promotion de l'Emploi
ANAMIF	Agence Nationale de Microfinance
ANPROCA	Agence Nationale de la Promotion Rurale et du Conseil Agricole
APIMG	Association Professionnelle des institutions de Microfinance de Guinée
APIP	Agence pour la Promotion des Investissements Privés
ASF	Association des services financiers
AVDG	Association des Volontaires pour le Développement de la Guinée
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BCRG	Banque Centrale de la République de Guinée
GB	Grameen Bank
BICIGUI	Banque International pour le Commerce et l'Industrie en Guinée
BID	Banque Islamique de Développement
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
BVEC	Bureau Villageois d'Épargne et de Crédit
CAAF	Centres d'Apprentissage et d'Autopromotion Féminine
CAFODEC	Centre d'Appui et de Formation pour le Développement, l'Épargne/Crédit et l'Éducation Civique
CAIDEL	Caisse d'appui aux initiatives de développement Economique local
CDEAC	Centre de Documentation sur l'Éducation des Adultes et la Condition Féminine
CEDEF	Convention de l'Élimination de toutes formes de Discrimination à l'égard des femmes
CERISE	Comité d'échange, de Réflexion et d'Intervention sur les Systèmes d'Épargne-crédit
CFAO	Comptoir Français Ouest Africain
CICM	Centre International du Crédit Mutuel
CEDR	Centre International du Développement et de Recherche
CMG	Crédit Mutuel de Guinée
CNLS	Comité National de Lutte contre le Sida
CNOPG	Confédération Nationale des Organisations paysannes de Guinée
CNPG	Conseil National du Patronat Guinéen
CNSHB	Centre National des Sciences Halieutiques de Boussoura
CFG	Compagnie Financière de Guinée
CPEC-G	Caisses Populaires et de Crédit « Yètè Mali » de Guinée
CRA	Community Reinvestment Act
CRD	Commune Rurale de Développement
CRG	Crédit Rural de Guinée
DGSIF	Direction Générale de la Supervision des Institutions financières
DID	Développement Internationale Desjardins

DPEE	Direction de la Prévision et des Études Économiques
DSIM	Direction de la Supervision des Institutions de Microfinance
DSRP	Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté
EDG	Electricité De Guinée
EDS	Enquête Démographique de la Santé
ENSAV	Enquête Nationale de la Sécurité Alimentaire et de la Vulnérabilité
ESCOM B	Enquête nationale de surveillance comportementale et biologique
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FASEF BG	Faïtière des Associations des Services Financiers de la Basse Guinée
CFA	Francs de la Communauté Française d'Afrique
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
FINADEV	Finance et Développement
FMI	Fonds Monétaire International
GAAES-GIE	Groupe d'appui à l'autopromotion économique et sociale-GIE de Guinée
GED	Genre et Développement
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GNF	Guinée Nouveau Franc
IDH	Indice de Développement Humain
IFD	Intégration des Femmes au Développement
IMF	Institution de Microfinance
IRAM	Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement
IRD	Institut de Recherche pour le Développement
ISR	Investisseurs Socialement Responsables
MAEEF	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et des Eaux et Forêt
MASPFE	Ministère des affaires sociales et de la Promotion féminine
MATD	Ministère de l'Administration du Territoire et de la Décentralisation
MECPAG	Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Pêcheurs Artisans de Guinée
MECREPAG	Ministère de l'Emploi, Enseignement Technique et de la formation professionnelle
MEPUA	Ministère de l'Enseignement Pré-universitaire et de l'Alphabétisation
MESRS	Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
MGE	Maison Guinéenne de l'Entrepreneur
MGF	Mutilations Génitales Féminines
MIGUI	Société coopérative de mobilisation des ressources pour l'investissement en Guinée
MUFFA	Mutuelle Financière des Femmes Africaines
NFQE	Niveaux Fondamentaux de Qualité et d'Equité
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
PACEEQ	Participation Communautaire à l'Education de base pour la Qualité et l'Equité
PADRAS	Projet d'Augmentation des Ressources Alimentaires de Siguiri
PAIME	Programme d'Assistance Intégré aux Petites et Moyennes Entreprises
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PDS	Programme de Développement Social Durable

PED	Pays en Développement
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PNDS	Plan National de Développement Social
PNG	Politique Nationale de Genre
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PRIDE	Programme Intégré pour le Développement de l'Entreprise
PSE	Programme Sectoriel de l'Education
RAFOC	Réseau d'Assistance Financière aux Organisations Communautaires
RGPH	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SA	Société Anonyme
SEG	Société des Eaux de Guinée
SGBG	Société Générale des Banques de Guinée
SPCIA	Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
UGLG-SC	Université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry
UNDCF UN	Capital Development Fund / Fonds d'équipement des Nations Unies
UNICEF	Organisation des Nations Unies pour la Science et la Culture
USAID	Agence Américaine pour le Développement International

INTRODUCTION

Ce travail de thèse s'inscrit dans la lignée de nombreux travaux menés autour de la thématique du rôle des institutions de microfinance dans les pays en voie de développement. En effet, dans l'histoire du crédit institutionnel et de la modernité, s'intéresser à l'inclusion bancaire et financière des plus pauvres n'est pas un fait nouveau. Bien avant la création de la Grameen Bank au Bangladesh¹, souvent considérée comme « l'invention » du microcrédit et sa forte médiatisation, de nombreux services financiers aux populations et territoires marginalisés furent expérimentés (Guérin, 2015).

Plusieurs sources historiques situent les origines des premières expériences du microcrédit en Babylonie² quelques 3 400 ans avant Jésus-Christ. Dès cette époque déjà, les prêtres du temple d'Ourouk faisaient des prêts en nature aux plus pauvres grâce aux offrandes. Chez les Hébreux également, l'octroi des prêts selon les lois religieuses avec intérêts spécifiques aux plus pauvres existait il y a environ plus de 3000 ans. En Afrique, les principes des « tontines³ » et les pratiques usurières existaient depuis le XVI^{ème} siècle. En Europe, l'apparition des monts-de-piété⁴ date du XV^{ème} siècle et le principe reposait sur le prêt sur gage. Le plus connu et le plus cité est celui initié par Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-

¹ Cette organisation de microfinance obtient son statut bancaire en 1984 et depuis elle n'a cessé de grandir. En mars 2011, la grameen bank avait déboursé un cumul de 10,5 milliards de dollars et comptait 22 128 salariés, 8,3 millions de membres, dont 96 % de femmes, pour un encours de prêt de 984 millions de dollars et un encours d'épargne de 1,4 milliard de dollars (Guérin, 2015).

² Nom donné à la basse Mésopotamie (aujourd'hui Irak) réunifiée autour de Babylone et de son empire au début du II^e millénaire avant J.-C. jusqu'en 539, date de la prise de sa capitale par le roi Cyrus II de Perse selon [https://fr.wikipedia.org/wiki/Babylone_\(civilisation\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Babylone_(civilisation)), consulté le 23/08/2017.

³ La tontine consiste à verser collectivement et périodiquement de l'argent à une caisse. La somme cumulée cotisée est remise, à tour de rôle, à chaque participant(e). De cette manière, une épargne ou un crédit est ainsi débloqué à chaque tour de tontine au profit d'un bénéficiaire différent (Semin, 2007).

⁴ Le premier Mont de Piété est créé à Pérouse, en Italie, par Barnabé de Terni en 1462. Les établissements Mont de Piété avaient pour vocation de lutter contre l'usure en accordant des prêts à des taux d'intérêts modérés aux populations en contrepartie du dépôt d'objet de toute nature. Ils prennent la forme qu'on lui connaît au XIX^{ème} siècle, en Europe, à travers les initiatives inscrites dans la tradition coopérative ou mutualiste qui visaient à répondre à des situations comparables à celles rencontrées aujourd'hui par les populations pauvres des pays du Sud.

1888) qui fonda en 1849 à Heddensdorf (Rhénanie) la première société coopérative d'épargne et de crédit⁵ (Boyé et *al*, 2006 ; Attaly et Yan, 2007).

De nombreuses initiatives se développèrent sur cette base en Europe. En France par exemple, la première banque populaire est fondée en 1878 à Angers par le Père Ludovic de Besse (1831-1910). Le crédit mutuel et populaire apparaît quatre ans plus tard. Au Québec, la caisse Desjardins du nom de ses fondateurs, Alphonse Desjardins (1854-1920) et son épouse Dorimène Roy Desjardins a été créée en 1900. Vingt ans après, près de 140 caisses Desjardins sont créées avec environ 5,4 millions de membres (Servet, 2006).

Dans les pays du Sud, notamment en Afrique, les premières expériences apparaissent à partir des années 1950. La caution solidaire d'un groupe d'emprunteurs a été expérimentée dès 1956 au Cameroun. Les premières coopératives d'épargne de crédit sont créées au Ghana au cours de la même année (Blondeau, 2006 ; Ouédraogo et Gentil, 2008). Mais les services restent, à cette époque, essentiellement focalisés sur l'épargne, avec des produits de crédit souvent limités.

Puis, dans les années 60 et 70, après les indépendances, les gouvernements de nombreux pays en développement créent des banques publiques de financement agricole dans le but de fournir aux paysans un accès au crédit grâce à des mécanismes de bonification d'intérêt. Ces initiatives connaissent rapidement de grandes difficultés pour plusieurs raisons : d'une part, leur gestion est soumise à de fortes pressions politiques et électoralistes ; d'autre part, elles sont souvent mal gérées et enregistrent de fort taux d'impayés. Par ailleurs, les taux d'intérêt appliqués sont trop faibles pour espérer atteindre la pérennité financière. Ces insuffisances précipitèrent la fermeture de plusieurs de ces banques quelques années après, et occasionna progressivement leur abandon (Boyé et *al*, 2006).

C'est dans ce contexte que va naître dans la deuxième moitié des années 1970 les premières expériences de microfinance « moderne », désignant la fourniture de prêts, d'épargne, de transfert d'argent, d'assurance et d'autres services financiers aux populations exclues, notamment les femmes, des institutions financières formelles traditionnelles. Dès lors, depuis maintenant plus de trois (3) décennies la question sur le rapport entre la

⁵ Cette institution mutualiste offrait des services de crédit d'épargne à ses clients ouvriers pauvres en les associant à la gestion de la caisse. Les épargnants ne percevaient aucun dividende et les profits nés de l'activité de prêt constituaient des fonds propres indivisibles et perpétuels. Ils assumaient à titre bénévole les principales fonctions de l'institution et se déclaraient responsables de la gestion de leurs propres biens en cas de défaillance

microfinance et le genre occupe une place importante dans les débats théoriques et les stratégies de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement.

La première conférence internationale du microcrédit tenue à Washington en 1997, la remise du prix Nobel de la Paix 2006 à Muhammad Yunus (Fondateur de la Grameen Bank au Bangladesh), les sommets, séminaires, déclarations et publications qui se sont succédé, ont fait de la microfinance, bien que ses impacts soient souvent controversés, l'un des outils essentiels affichés d'*empowerment* des femmes. L'*empowerment* est entendu ici comme un instrument permettant aux femmes d'acquérir des capacités d'action à la fois personnelle et collectives s'inscrivant dans une perspective de changement social sur le plan économique, social et politique (Prévoist, 2011 ; Barqué et Bieener, 2013 ; Guérin et Palier, 2006 ; Guérin 2006 ; Ouédraogo et Gentil, 2008). Grâce au crédit, les pauvres et particulièrement les femmes, pourraient se transformer en micro-entrepreneures et enclencher un processus d'accumulation et de réussite économique (Komi, 2009).

L'intérêt des agences de développement pour la microfinance remonte au succès de la Grameen Bank (BG) au Bangladesh. Cette « *banque des pauvres* », créée en 1976, octroyait des crédits de faibles montants aux paysans sans terre, en particulier aux femmes (elles représentaient 95% de la clientèle de la banque), avec des taux de remboursement s'élevant à 98%. Ces résultats ont fait de la GB, la 2^{ème} banque du Bangladesh du fait qu'elle permettait à des millions de Bangladais d'accéder aux microcrédits (Yunus et Jolis, 1997).

Cette initiative séduit de nombreuses organisations non gouvernementales et des bailleurs de fonds qui, enthousiasmés par l'expérience, s'engagent dans la réplique du modèle à travers le monde. Le développement international de la microfinance fut ainsi plus prononcé à partir du début des années 80. Sous l'effet d'une médiatisation croissante, la microfinance est entrée dans le domaine public, diffusant ainsi un certain engouement auprès des différents acteurs de l'aide au développement (Jean, 2009).

Ce mouvement s'accompagne d'une attention croissante aux femmes comme clientèle potentielle (Prévoist, 2011). Les principaux arguments (Guérin 2006 ; Boyé et al, 2006, Guérin et al 2009) justifiant ce ciblage sont entre autres :

- La lutte contre la féminisation de la pauvreté : beaucoup de femmes en Asie et en Afrique cumulent pauvreté monétaire et exclusion sociale. Il faut donc les accompagner en priorité du fait qu'elles sont les plus vulnérables ;

- L'accès des femmes aux droits humains fondamentaux : la microfinance semble être un point d'entrée pour amoindrir le poids des « pesanteurs socioculturelles et politiques », c'est-à-dire des facteurs de résistance en défaveur de la promotion des droits de l'homme et à l'égalité de genre ;
- L'inclusion bancaire des femmes : une plus grande majorité de femmes n'a pas accès aux services des banques à cause de la faiblesse de leur revenu, l'insuffisance et/ou absence d'épargne, de garantie, l'analphabétisme et de contraintes de disponibilité ;
- L'amélioration du bien-être familial : contrairement aux hommes, les femmes seraient plus favorables à affecter leurs revenus au bien-être familial (éducation, santé des enfants notamment) ;
- La volonté de renforcer la position des femmes dans leur foyer et au niveau communautaire ; ce qui nécessite l'investissement dans leurs capacités afin de leur permettre de contribuer au développement économique et social dans son ensemble ;
- La solvabilité des femmes : elles seraient plus fiables et disposées aux remboursements des crédits que les hommes.

Ces objectifs assignés à la microfinance sont stéréotypés et construits sur la naturalisation et l'essentialisation de la féminité. Bien qu'en réalité il s'agit d'un affichage opportuniste et une technique pour séduire les bailleurs de fonds, ils sont pour autant présentés par les promoteurs de la microfinance comme des stratégies censées concilier équité et efficacité de la microfinance : lutter contre les discriminations sexuées sur le marché du crédit, permettre aux femmes de créer ou de renforcer des activités génératrices de revenus et, par effet d'entraînement, améliorer leur pouvoir de négociation tant au sein des ménages que de la communauté. Ces suppositions expliqueraient l'érection de la microfinance en politique dite de « genre » à la fin des années quatre-vingt dans les pays du Sud (Guérin, 2011).

Les économies de la plupart des pays du Sud à cette époque traversaient une grave crise qui ne leur permettait plus d'honorer leurs engagements financiers avec pour conséquence le déséquilibre de leurs balances de paiements. Pour remédier à la crise, les institutions de Bretton Woods, en l'occurrence le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) misent sur l'ouverture des marchés à travers les politiques d'ajustement structurel (PAS) et la promotion de l'autonomisation des populations vulnérables comme des stratégies susceptibles de mener au développement global de ces pays.

Les coûts sociaux associés à l'application des PAS, surtout ceux qui ont affecté les couches sociales les plus démunies économiquement, ont motivé les acteurs du développement à élaborer des programmes axés sur la lutte contre la pauvreté. Dès lors, la microfinance a été considérée comme un instrument pouvant être utilisé pour combattre la pauvreté, promouvoir l'autonomie des femmes, faire face à leur exclusion et renforcer leur pouvoir d'agir au plan personnel, familial et communautaire (Sarr, 2015 ; Sagna 2015). D'après les données de la Campagne du microcrédit, en 2012, la microfinance desservait au moins 200 millions de personnes dans le monde (Guérin, 2015) contre 113 millions en 2005 (Servet, 2006). En 2011, les femmes représentaient plus des trois-quarts de l'ensemble de la clientèle des organisations de microfinance dans le monde (D'Espallier *et al.*, 2011 ; Gwendoline, 2015).

En Afrique Subsaharienne, près de 90% des populations sont exclues des banques classiques (Koulibaly et Gentil, 2002). Cette situation caractérisée d'exclusion bancaire est le processus par lequel une personne rencontre des difficultés d'accès et/ou d'usage dans ses pratiques bancaires (Gloukoviezoff, 2004). Une des raisons qui font que certains individus n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels est le fait qu'ils sont pauvres. Ils sont demandeurs d'opérations tant en épargne qu'en crédit de faible montant qui ne sont pas rentables pour les banques.

Ces exclus, dans leur majorité, satisfont leurs besoins financiers auprès des usuriers, dans les caisses villageoises, avec les cautions solidaires, auprès des gardes-monnaies traditionnels et les tontines. Ce recours au secteur informel, très hétérogène permet de résoudre des problèmes urgents, de façon adaptée aux conditions socio-économiques des demandeurs. Mais il n'est pas sans risque et les frais à payer sont relativement lourds avec néanmoins de fortes variations en fonction des contextes. Labie (2004) mentionne par exemple un coût de 10 à plus de 20% mensuel, mais d'autres études observent des coûts moindres, par exemple en Inde (Guérin 2015) ou au contraire plus élevés (Servet 2006).

En réponse au difficile accès aux sources de financement, la microfinance, qualifiée d'intermédiaire entre secteur bancaire et pratiques endogènes, apparaît comme un nouveau secteur émergent particulièrement dynamique en faveur des fractions de la population qui n'a pas accès aux services bancaires (Gentil et Fournier, 1993 ; Doligez, 2004).

À partir de là, la problématique de l'accès des populations aux services micro-financiers est devenue l'une des questions centrales des programmes de développement. À ce titre, de nombreux bailleurs de fonds et organismes intervenant dans ce domaine essayent de tenir

compte de cet objectif. De plus en plus, ils intègrent, dans leurs stratégies de développement du secteur privé local et de réduction de la pauvreté, la création d'un système financier capable de prêter aux micro-entrepreneurs et aux ménages à faible revenu (Dougouno, 2006).

Malgré les nombreux espoirs que la microfinance a suscités, elle est accusée de servir le néo-libéralisme et de renforcer les inégalités et les hiérarchies (Guérin, 2006). Dans certains cas, la discrimination dans l'accès aux services financiers fait que les femmes doivent se contenter de montants nettement plus faibles et souvent de prêts collectifs. De même, les femmes subissent des pratiques agressives lorsqu'elles ne sont pas en mesure de rembourser. C'est pourquoi le côté hégémonique et pernicieux de la microfinance doit être dénoncé afin de déconstruire les discours auxquels elle se nourrit pour justifier sa propre légitimité ainsi que ses modalités d'intervention (Guérin 2011).

Aussi, les personnes les plus démunies ou les « vrais pauvres » tirent peu de profit du microcrédit alors qu'ils sont présentés comme les cibles privilégiées. Le souci lié à la viabilité financière fait que de nombreuses IMF évitent de prendre des risques qu'implique le financement des plus pauvres (Servet, 2006 ; Hofmann et Marius-Gnanou, 2007).

Par conséquent, la capacité de la microfinance à faire évoluer les femmes du simple acte d'emprunter de l'argent à leur émancipation est loin de faire l'unanimité dans la communauté scientifique. La théorie initiale de l'autonomisation des femmes et la réduction du taux de pauvreté restent aujourd'hui controversées. La diversité des contextes, tant sur le plan socioéconomique que sur le plan des normes de genre, la diversité des formes de microfinance et enfin la diversité des méthodes d'analyses de ses effets aboutissent à des résultats très hétérogènes (Garikipati et al., 2017).

Des systèmes inspirés de la Grameen Bank ont été créés dans de nombreux endroits à travers le monde, y compris en Guinée Conakry, objet de cette thèse. La faillite du secteur bancaire (caractérisée par un écart important entre valeur officielle de la monnaie et cours réel), le cantonnement à Conakry et dans quelques grandes villes des banques privées à la fin des années 80, la situation économique critique du pays marquée par la dégradation poussée des infrastructures économiques (routes, eau, électricité...) sont les raisons principales ayant favorisé la création des institutions de microfinance (Koulibaly et Gentil, 2002 ; Doligez 2004 ; Bah, 2012).

Le ton fut donné par la création de deux projets de microfinance : le Crédit Mutuel⁶ en 1988 à travers un contrat passé entre le gouvernement guinéen et le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) et le Crédit Rural à travers la Caisse Centrale de Coopération Française, actuelle AFD (Agence Française Développement).

En 2017, les activités de microfinance sur le plan national restent concentrées au niveau de vingt (20) institutions. Ces structures fournissent des services de crédit et d'épargne aux populations pauvres et notamment les femmes, qui représentent près de 46,81% de la population bénéficiaire de microcrédit (PNUD/UNCDEF, 2011).

Les femmes guinéennes accèdent moins au crédit que les hommes. En matière de crédit par exemple, le recours au statut de chef de ménage⁷, la faiblesse des revenus et l'absence de garantie restreignent l'éligibilité des femmes aux rares sources de financement disponible auprès des Institution de microfinance (PNUD/Gouvernement, 2011). De même, les femmes sont les plus touchées par le phénomène de pauvreté et d'autres types de discriminations sociales.

« Les femmes sont plus pauvres que les hommes et elles sont affectées différemment par la pauvreté. Elles n'ont ni les mêmes responsabilités, opportunités, ni les mêmes stratégies que les hommes pour s'en sortir. Dans de nombreux contextes, leur marginalisation politique et leur exclusion sociale et économique se renforcent l'une et l'autre. Sans prise en compte de ces réalités, les politiques, programmes et projets de développement tendent à renforcer les hiérarchies et les facteurs d'exclusion qui agissent contre les femmes » (Doumbouya, 2008 :10).

⁶Le Crédit Mutuel qui était à l'époque la plus grande institution de microfinance en Guinée, ferma ses portes en l'an 2000, suite à une faillite.

⁷ Selon le Ministère du Plan et le Fonds des Nations Unies pour la population (2000), un ménage en Guinée regroupe un ensemble de personnes apparentées ou pas, qui reconnaissent l'autorité d'un même individu appelé chef de ménage, vivant sous le même toit ou dans la même concession et prenant leurs repas quotidiens en commun. Le statut de chef de famille est essentiellement réservé aux hommes qui représentent près de 85% des chefs de ménage. Le caractère patriarcal de la société guinéenne explique cet état de fait. La situation est beaucoup plus marquée en Haute Guinée où 93% des ménages sont dirigés par des hommes. La vie en concession (le rassemblement de la grande famille autour du père et même de l'oncle), explique pour une grande part le faible pourcentage de ménage de sexe féminin dans cette région. La fonction de chef de ménage est une affaire de personnes mûres, car très peu de chef de ménage ont moins de 30 ans. Aussi, la gestion d'un ménage est une question de responsabilité, de maturité mais aussi disponibilité de ressources. En Guinée, les chefs de ménage sont en majorité des personnes mariées (87%) et on compte peu de chef de ménage parmi les célibataires (4%), les veuves (6%) et les divorcées (2%).

Appréhender donc les effets de la microfinance en République de Guinée et plus particulièrement en Haute Guinée et auprès de la population féminine constitue l'objectif ce travail de thèse. En effet, l'examen des rapports sociaux de sexe en Haute Guinée laisse entrevoir de fortes disparités au détriment des femmes dans plusieurs domaines dont les principaux sont : l'accès et le contrôle des ressources naturelles et économiques (terres, plantes fruitières, revenus), la division sexuée du travail, la participation aux processus de prise de décision et aux postes de responsabilité, l'éducation et les droits sociaux.

Les causes de la persistance de ces disparités de genre se trouvent dans les modèles de socialisation largement fondés sur le système patriarcal qui accorde le primat du pouvoir aux hommes. De cette manière, les hommes assument le rôle de premier responsable dans la gestion familiale. Ils occupent une position dominante au sein des ménages et de la communauté. Les femmes acceptent cet état de fait et se résignent au nom de la tradition et de la religion qui leur imposent soumission et obéissance dans leur vie conjugale.

Le système d'organisation sociale légitime la domination masculine et les femmes sont peu ou pas du tout consultées lorsqu'il s'agit de prendre des décisions. C'est pourquoi au sein des ménages et dans les communautés, les garçons sont majoritairement scolarisés et toujours éduqués pour perpétuer et organiser la lignée paternelle, gérer les ressources productives, conquérir et conserver le pouvoir (économique, politique et social).

Les femmes et les filles quant à elles, sont essentiellement chargées des travaux domestiques (cuisine, ménage, garde des enfants, soins aux personnes âgées, approvisionnement en eau et en bois de chauffe, petit commerce) et de procréer. Cette charge domestiques ne leur permet pas de dégager suffisamment de temps pour elles-mêmes pour exercer des travaux productifs (commerce, couture, saponification, teinture, salariées...) au sein et parfois en dehors des espaces domestiques.

Les femmes sont également moins formées et scolarisées que les hommes/garçons en raison des grossesses non désirées, des mariages précoces et de l'absence d'infrastructures scolaires, notamment en milieu rural. De même, contrairement aux hommes, les femmes sont rarement propriétaires foncières. Elles sont exclues de la répartition de la terre qui s'acquiert principalement par un système d'héritage favorable aux enfants de sexes masculins. La crainte en attribuant le foncier à la fille réside dans le risque du transfert du bien en dehors de la lignée paternelle une fois mariée. De telles traditions séculaires encore en vigueur renforcent

la dépendance et la soumission des femmes vis-à-vis des hommes et limitent la valorisation de leurs initiatives mêmes lorsque celles-ci sont porteuses d'innovation et de progrès.

Cet état de fait dévalorise le statut social des femmes par rapport aux hommes et augmente la charge de leur travail des femmes. Il ne permet pas non plus le contrôle des ressources économiques (notamment le crédit et la terre) et contribue conséquemment à la paupérisation des femmes. C'est dans de tels contextes que certaines femmes ont recours au microcrédit dans le but d'initier ou de renforcer les activités génératrices de revenus en vue d'améliorer leurs conditions de vie ainsi que celles de leur famille respective. Comme nous le verrons, d'autres aussi utilisent ces ressources uniquement à des fins de consommation.

C'est à la lumière de ces constats que nous avons choisi, dans le cadre de notre thèse, le thème intitulé : « *Microcrédit et genre dans un contexte de pauvreté en Haute Guinée* ». Compte tenu de la présence de plusieurs structures de microfinance sur le territoire de la Haute Guinée, comment les femmes font-elles pour accéder au microcrédit ? Dans quels secteurs sont réellement investis les microcrédits octroyés aux femmes ? Quelles dynamiques socioéconomiques émergent autour du microcrédit ? Quelles sont les marges de manœuvre offertes par les institutions de microfinance pour améliorer les conditions de vie des femmes ? Quels sont les déterminants socioculturels, économiques et politiques qui favorisent la réussite et/ou l'échec des bénéficiaires de microcrédit en Haute Guinée ?

Ces interrogations posent la question des interactions entre le microcrédit, le genre et la pauvreté et peuvent être regroupées sous ce questionnement central suivant : *En quoi le microcrédit constitue-t-il une opportunité (circonstance favorable) de lutte contre la situation de pauvreté des femmes et d'inégalité en Haute Guinée ?*

Pour répondre à ce questionnement, trois hypothèses complémentaires ont été formulées :

Hypothèse 1 : Le microcrédit favorise la création de marges de manœuvres (des espaces de pouvoir) susceptibles de renforcer des activités génératrices de revenus concourant à l'amélioration des conditions de vie des femmes en Haute Guinée.

Hypothèse 2 : Dans un contexte de pauvreté de la plupart des ménages, une large partie du microcrédit est utilisée pour de la consommation (célébration des cérémonies, frais médicaux, alimentation, habillement, scolarité, etc.) en lieu et place du renforcement des micro-entreprises pour lesquelles les prêts ont été sollicités.

Hypothèse 3 : Le microcrédit a un faible niveau d'incidence sur l'émancipation (*empowerment*) des femmes en raison de fortes pesanteurs socioculturelles (patriarcat, tradition, religion...) solidement enracinées en Haute Guinée.

L'objectif principal de cette étude est de chercher à comprendre comment la diffusion du Microcrédit modifie les inégalités de genre en Haute Guinée

L'atteinte de cet objectif général passe par la réalisation de quatre objectifs spécifiques suivants :

- Décrire le profil des femmes bénéficiaires de microcrédit.
- Analyser les pratiques financières existantes auxquelles les femmes ont recours parallèlement au microcrédit.
- Contribuer à l'analyse de la situation de genre en Haute Guinée dans les domaines socioéconomiques.
- Evaluer les effets (positifs et négatifs, attendus et inattendus) du microcrédit sur les femmes dans cette région de la Guinée.

Le choix du thème et de son champ d'application résulte de trois raisons fondamentales.

En premier lieu, la Haute Guinée est à la fois l'une des régions la plus pauvre en Guinée (PNUD, 2013 ; Dioubaté, 2013) et la plus couverte par les IMF avec 27% de taux de couverture contre respectivement 26% et 21% pour la Basse Côte et la Guinée forestière (BCRG, 2015).

La proportion de pauvres est de 48,7% (DSRP, 2012). L'insécurité alimentaire est passée de 16 à 23,6% entre 2005 et 2009 (PNUD, 2013). La situation de pauvreté se traduit par le manque d'emplois, la faiblesse des revenus, l'inaccessibilité aux services sociaux de base (éducation, santé, eau potable, etc.), la mauvaise qualité des services publics, l'exclusion des handicapé(e)s, l'insuffisance des infrastructures de base, etc.

La pauvreté est plus marquée chez les femmes du fait que les opportunités de promotion socioéconomique qui leur sont offertes sont limitées, aussi bien au niveau de la famille qu'au sein de la collectivité. Elles ont moins accès à la terre et aux ressources économiques, à l'éducation, à certaines catégories d'activités professionnelles, au processus de prise de décision, etc.

Ces contraintes ne sont pas de nature à favoriser l'épanouissement individuel et collectif des femmes qui, dans bien de cas, ont recours aux institutions de microfinance (IMF) pour

entreprendre et/ou renforcer des activités génératrices de revenus ou encore pour résoudre certains de leurs besoins de consommation (nourriture, scolarité, soins de santé, habillement, etc.). Pour ces femmes, les services offerts par la microfinance peuvent être une solution à leur problème, d'où la nécessité de se pencher sur l'utilisation réelle du microcrédit et de son effet sur les femmes.

La deuxième raison découle, d'une part, de notre connaissance et de notre appartenance à cette région du fait que nous sommes natifs de Mandiana, et d'autre part, la région de Kankan est le lieu où nous avons mené notre première expérience professionnelle entre 2002 et 2006 dans le cadre de la mise en œuvre des activités du projet PACEEQ (Participation Communautaire à l'Education de base pour la Qualité et l'Equité)⁸.

Notre implication dans la mise en œuvre de ce projet a favorisé à notre niveau une prise de conscience par rapport à l'importance de la problématique du genre dans le domaine de l'éducation. C'est pourquoi nous avons traité notre sujet de maîtrise en sociologie en 2004 sur : « Les disparités de genre dans le système éducatif guinéen en milieu rural : cas du District de Falama (Préfecture de Mandiana) ». Son objectif principal était de saisir les paramètres explicatifs du faible taux de scolarisation des filles et de proposer des suggestions permettant d'optimiser leur scolarisation et leur maintien à l'école.

De même, la préfecture de Mandiana a été retenue comme cadre d'étude de notre recherche de Master 2 dont le thème est intitulé : « Microfinance et femmes du secteur informel en Guinée : Cas du Crédit Rural dans la préfecture de Mandiana ». Les investigations menées sur le terrain au cours du Master 2 nous ont permis de comprendre les raisons du faible accès des femmes au microcrédit (seulement 15% du sociétariat de Crédit Rural de Mandiana étaient des femmes en 2011) ainsi que le surendettement de certaines clientes.

À partir de ces conclusions, nous avons finalement décidé de faire une thèse dans l'espoir de creuser davantage le sujet en élargissant encore le champ d'étude aux préfectures

⁸ À l'époque, nous avons été Animateur puis Coordinateur du projet PACEEQ. Le projet conçu pour cinq ans avait pour but d'accroître la participation communautaire dans les écoles primaires et améliorer la qualité de l'éducation et l'équité/genre (urbain/rural). Le projet a appuyé un des objectifs du gouvernement guinéen : l'« Education de Base pour Tous », ainsi que la stratégie de l'USAID/Guinée pour renforcer l'impact de la participation communautaire à travers le NFQE II (Niveaux Fondamentaux de Qualité et d'Equité). L'approche du projet était basée sur le renforcement des capacités des associations des parents d'élèves en vue de leur permettre d'assumer leur responsabilité dans l'éducation des enfants.

de Kankan et de Siguiri. Aussi, sur le plan méthodologique cette thèse est basée essentiellement sur une démarche qualitative, dont l'un des principaux critères de base de rigueur est la contextualisation car, chaque étude de cas, chaque témoignage, est interprété en fonction du contexte dans lequel il s'inscrit. La connaissance préalable de la région est donc un acquis considérable pour mieux mettre en œuvre ce type de méthode.

Enfin la troisième raison s'explique par la faiblesse des études dans le secteur de la microfinance en Guinée et ce, en dépit de la présence active des IMF sur le territoire guinéen depuis maintenant près de trois décennies.

Dans le secteur de la microfinance en Guinée, l'ouvrage le plus connu sur le sujet semble être celui publié en 2002 aux Editions Ganndal et Charles Léopold Mayer sous la direction de Bakari Koulibaly et de Dominique Gentil intitulé : « Le crédit rural de Guinée : du projet à l'institutionnalisation, une construction sociale progressive ». L'ouvrage retrace l'expérience du Crédit Rural de Guinée dans la mise en œuvre de son projet avant d'analyser le défi de la pérennité du réseau de crédit et son impact sur le développement.

Outre cet ouvrage, notons également les travaux de François Doligez, notamment l'article titré : Microfinance et dynamiques économiques : quels effets après dix ans d'innovations financières, publié dans la Revue Tiers Monde (2002). Cet article reprend et synthétise les résultats de nombreuses enquêtes relatives à l'impact de la microfinance sur les bénéficiaires auprès de trois réseaux de microfinance rurale au Bénin, au Nicaragua et en Guinée à travers le crédit rural.

La rareté d'études est également perceptible dans le milieu universitaire où nous pouvons signaler actuellement que la disponibilité de deux thèses. Celle de Bah Alpha Amadou soutenue en 2012 à l'université de Toulouse 2 le Mirail sous le titre : « La microfinance en Guinée : Articulations entre finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta-Djalon », analyse les incidences de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté à travers l'articulation entre la finance formelle (banques) et la finance informelle (tontines, banques villageoises, etc.) dans la fourniture des services financiers durables en milieu rural guinéen.

La seconde thèse est celle de Diallo El Hadj Souleymane intitulée : « La microfinance et lutte contre la pauvreté, logique d'acteur et transformations sociales en Moyenne Guinée (Fouta-Djallo) » soutenue le 29 juin 2016 à l'université Paris Ouest Nanterre la Défense. Elle

est une étude socioéconomique qui analyse la dynamique de pénétration et de socialisation des IMF en Moyenne Guinée (république de Guinée), à travers les logiques d'acteurs et les transformations sociales associées à cette forme nouvelle de bancarisation qui cible les pauvres.

Au-delà de ces deux thèses, celle de Barry Idrissa portant sur : « Droit et réglementation de la microfinance en Afrique : Instruments de lutte contre la pauvreté : cas particulier de la Guinée » est en cours de préparation.

On peut ajouter à ces thèses quelques rapports d'études, articles et mémoires de Master 2 sur le secteur de la microfinance en Guinée.

Pour l'essentiel, ces documents semblent s'intéresser peu ou pas au lien entre la microfinance et le genre. Dans ce contexte, notre thèse, est une première en Guinée et met en exergue la microfinance en rapport avec le genre et surtout approfondit les questions de surendettement des femmes, des réalités souvent occultées ou peu étudiées dans les travaux antérieurs.

La présente thèse est subdivisée en trois parties ayant trois chapitres chacune.

La première partie est consacrée à la construction de l'objet d'étude en trois chapitres. Le premier présente le cadre d'étude à travers sa situation géographique, ses caractéristiques socio-économiques, la situation des IMF avant d'exposer l'approche méthodologique retenue pour la collecte et l'analyse des données. Les chapitres 2 et 3 abordent les réflexions théoriques autour notamment des concepts clés que sont microfinance, pauvreté, genre, *empowerment*, étude d'impact. Les liens entre ces différents concepts sont aussi analysés.

La deuxième partie traite des itérations entre la microfinance et les femmes. Elle passe d'abord en revue les différentes IMF qui opèrent sur le territoire, l'analyse des besoins des femmes, les motivations d'adhésion aux programmes de microfinance, le mode d'octroi du microcrédit, les stratégies de remboursement du crédit, la perception du taux d'intérêt ainsi que les articulations en finance informelle et la microfinance (chapitre 4). Elle analyse également le lien entre la microfinance et plusieurs secteurs d'activités. Dans cette perspective, le chapitre 5 est consacré à l'analyse de l'apport de la microfinance aux secteurs du commerce et l'agriculture. Le chapitre 6 analyse les effets induits par le microcrédit dans le secteur de l'artisanat à travers les activités de transformation du karité, de produits agroalimentaires et de corps de métier (saponification, couture, coiffure, ...).

La troisième et la dernière partie se focalise sur les atouts et les limites de la microfinance sur les femmes. L'analyse du pouvoir d'action des femmes à travers leur niveau de contribution au budget grâce aux revenus générés par les activités financées par les programmes de microfinance ainsi les facteurs qui limitent l'amélioration des rapports de genre tant au sein des ménages que de la communauté est faite dans le chapitre 7. Le chapitre 8 présente le surendettement comme principal effet négatif de la microfinance sur les femmes. Et enfin, est abordée dans le chapitre 9, la migration dans les mines d'or comme l'une des conséquences du surendettement des femmes.

PREMIERE PARTIE : CARACTERISTIQUES GENERALES DU CADRE D'ETUDE, CONSTRUCTION METHODOLOGIQUE ET CONCEPTUELLE DU SUJET

Basée sur une analyse documentaire, la première partie de la présente thèse circonscrit le thème d'étude en trois chapitres. Le premier traite la présentation du cadre d'étude et la méthode de collecte des données. Etudier le lien entre microfinance et genre suppose nécessairement une contextualisation de l'environnement géographique et socio-économique du cadre d'étude, et c'est à cela qu'est dédié le premier chapitre.

Les chapitres 2 et 3 présentent successivement les concepts mobilisés pour traiter cette thèse. En effet, la conceptualisation est un processus qui permet de circonscrire les concepts clés avec précision pour éviter les risques d'approximation terminologique dans leur usage. Il est donc important de s'assurer de la compréhension des concepts que l'on utilise pour mieux orienter les réflexions des auteurs et minimiser les flous éventuels dans leur emploi et interprétation chez les lecteurs (Sery, 2012).

Dans le cadre de cette thèse, les concepts de microfinance, genre, *empowerment*, évaluation d'impact, et pauvreté seront développés et nous établirons également des liens entre chaque concept.

Par ailleurs, une revue de la littérature fera état des courants de pensée qui s'affrontent depuis les années 1970 dans le domaine de la microfinance.

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU CADRE D'ETUDE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Introduction

Ce chapitre aborde le contexte de la recherche ainsi que la démarche méthodologique qui a été utilisée pour collecter les données sur le terrain. Le contexte présente la situation socio-économique de la Guinée, expose l'évolution de la situation des institutions de microfinance et présente la Haute Guinée en tant que cadre d'étude de la présente thèse. Il souligne que la Guinée est un pays potentiellement riche avec une population majoritairement pauvre. Ensuite, il présente le secteur de la microfinance guinéenne (historique, cadre légal, réglementaire et institutionnel, contraintes et opportunités...).

En ce qui concerne la démarche méthodologique, de nature qualitative, elle traite les aspects suivants : les critères de choix et les caractéristiques socio-démographiques des sites d'enquête, les instruments de collecte de données, la détermination des groupes stratégiques et l'échantillonnage et les techniques d'analyse des données puis les difficultés rencontrées.

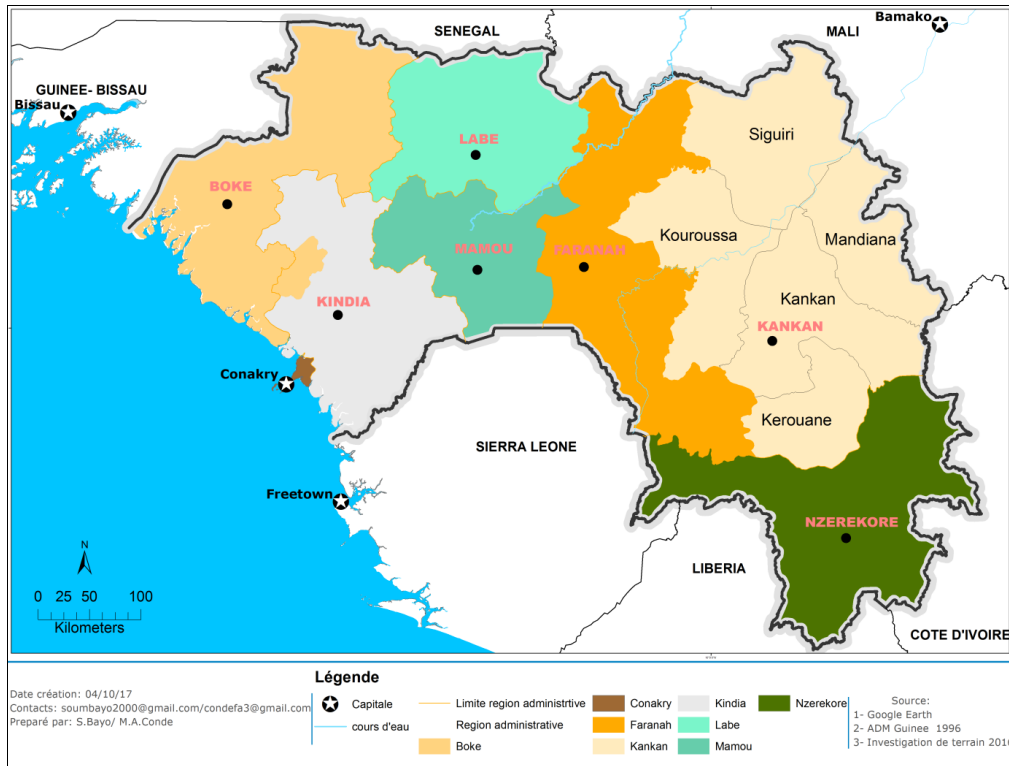
1.1. La Guinée, un pays pauvre aux potentiels naturels exceptionnels

La République de Guinée est un pays côtier situé en Afrique de l'Ouest entre le 12° 50' et 7° 10' de latitude Nord et entre 7° 40' et 15° de longitude Ouest. Elle couvre une superficie de 245.857 km² qui se limite à l'Ouest par l'Océan Atlantique, au Nord-Ouest par la République de Guinée Bissau, au Nord par le Sénégal et la République du Mali, au Nord Est par le Mali, à l'Est par la Côte d'Ivoire et au Sud par le Libéria et la Sierra Léone (Ministère du Plan, 2011).

La Guinée est arrosée par un important réseau hydrographique estimé à environ 1161 cours d'eau. Du point de vue géo-écologique, la Guinée est subdivisée en quatre régions naturelles : la Basse-Guinée, la Moyenne-Guinée, la Guinée-Forestière et la Haute Guinée (cadre d'étude dans la présente thèse). Le pays jouit d'un climat humide favorable au développement des activités agropastorales et piscicoles caractérisé par l'alternance de deux saisons de durée inégale. La saison pluvieuse dure de 5 à 7 mois par an. La pluviométrie est variable selon les régions. Mais, elle varie entre 1200 mm et 2000 mm d'eau. L'ensoleillement est en moyenne de 2000 heures par an. En 2011, la superficie agricole

cultivable était évaluée à 14 240 000 ha soit 57,92% de la superficie totale du pays. Mais, la superficie cultivée ne représentait que 11,24% de cette superficie (PNUD, 2016).

Carte 1 : Présentation de la Guinée



Source : Condé et Bayo, 2017

Sur le plan démographique, la population guinéenne se caractérise par une grande diversité ethnique, dont la mise en place serait le résultat de migrations successives provoquées par les grands bouleversements qu’ont subis les empires soudanais à partir du IV^{ème} siècle. La région côtière ou Basse Guinée est considérée comme la région des Bagas, Nalou, Landouma, Tyapi, Balantè et Mandeniyi et surtout des Soussous, l’ethnie majoritaire de la région. La Moyenne Guinée, région la plus montagneuse de la Guinée est principalement occupée par les Peulhs. Ils cohabitent avec de petits groupes de Badiaranké, de Foulacouda, de Koniagui, de Diakanké, et de Dialonké. Les Kouranko, Konianké, Wassoulouké, Djallonké, Toucouleurs se sont établis dans la savane guinéenne ou Haute Guinée région qui appartient pour l’essentiel à l’ethnie Malinké. La Guinée Forestière abrite les Kissi, Guerzé ou Kpèlè, Toma ou Loma, Mano, Kono, Lélé (Devey, 1997).

Avec à un rythme de croissance de 2,1% par an, la population guinéenne est estimée à 10 523 261 habitants en 2015 dont 51,9 % de femmes. Cette population se caractérise surtout par sa jeunesse avec plus de 44 % des individus âgés de moins de 15 ans, le faible nombre

d'individus de plus de 65 ans (4%) et la taille moyenne des ménages est de plus de 6 personnes. Deux tiers des guinéens vivent en milieu rural, milieu qui souffre d'un déficit de services sociaux de base notamment de santé, d'éducation et de transport (RGPH 3, 2015).

La Guinée dispose d'importants gisements de minerai de bauxite (40 milliards de tonnes), de fer (5 milliards de tonnes), de nickel (73 millions de tonnes), de graphite (11 300 tonnes), de titane (100.000 tonnes), d'or (10 000 tonnes) et de diamant (20 millions de carats) et d'autres minéraux rares comme l'uranium et le titane. La bauxite est la plus importante et constitue les 2/3 des réserves mondiales (Diallo et al, 2011).

Malgré ce potentiel, le paradoxe du pays est d'être à la fois un pays potentiellement riche mais figurant aussi parmi les pays les moins avancés. Classée 179^{ème} sur un total de 186 pays au niveau mondial (PNUD, 2014), la Guinée figure parmi les pays à faible indice de développement humain et les plus pauvres (PNUD, 2016).

Sur le plan économique, structurellement, l'économie guinéenne est peu diversifiée. Elle est tributaire des performances de trois secteurs clés : l'agriculture (25% du PIB), l'industrie 41% (le secteur minier représente 14,5% du PIB et fournit près de 90% des recettes d'exportation) et les services (34%). L'analyse des moteurs de la croissance montre qu'elle est dépendante des investissements publics (+12% en 2010) et des investissements dans le secteur minier (+6,4% en 2010). Ces investissements concentrés dans des secteurs peu productifs (sécurité et défense), ou intensifs en capital (mines), n'ont pas produit les effets d'entraînement escomptés sur le reste de l'économie ni sur le niveau de vie de la population (BAD, 2011).

Aussi, depuis 2003, la situation économique de la Guinée ne cesse de se dégrader. Elle se caractérise par une baisse drastique de la croissance du produit intérieur brut (PIB) estimée à 0.1 % en 2015 en termes réels contre 1,1 % en 2014 et 2,3 % en 2013. Plusieurs secteurs clés de l'économie ont enregistré une croissance négative. Le secteur minier dont le poids dans le PIB se situe en moyenne à 15 % s'est contracté de 3.4 %. Celui tertiaire (commerce, transports, administrations et autre) d'environ 36 % du PIB a enregistré une croissance de -1.5 %. Pour le secteur des bâtiments et travaux publics (BTP), qui est pourtant l'un des plus dynamiques de ces dernières années avec une croissance annuelle moyenne de plus de 5 %, la croissance s'est limitée à 1 % en 2015 (Manlan et Sow, 2016).

Cette situation résulte de plusieurs facteurs dont la persistance de l'épidémie Ebola, l'attentisme des investisseurs lié à l'élection présidentielle d'octobre 2015 et la baisse des cours des matières premières d'exportation. En particulier, entre janvier et juin 2015, les exportations totales d'or se sont établies à 410.3 millions de dollars américains (USD), ce qui constitue une baisse de 4.8 % par rapport au second semestre de 2014 et de 25.9 % en glissement annuel. De même, la valeur des exportations de diamant a baissé de 28.8 % en glissement annuel (Manlan et Sow, 2016).

Selon les données du document de stratégie de réduction de la pauvreté (2012), la proportion de pauvres est passée de 53% en 2007 à 55,2% en 2012, soit une hausse de 2,2 points. Au cours de la même période, l'effectif des individus en situation de pauvreté est passé de 5,1 à 6,2 millions. Le seuil de pauvreté est fixé à 321 7305 GNF par personne et par an au prix de 2012, soit près de 8815 GNF par personne et par jour. Le document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP, 2013)⁹ définit la pauvreté en ces termes :

« La pauvreté est un phénomène multidimensionnel caractérisé à la fois par une faible consommation de biens privés, mais aussi par la malnutrition, des mauvaises conditions de vie, ou encore par un accès difficile aux services publics ou services sociaux de base (éducation, santé, eau potable et assainissement, etc.). Elle est également le résultat d'une perte d'autonomie et d'une exclusion. Elle ne doit pas être seulement perçue comme un manque de biens matériels et de possibilités, par exemple l'emploi, la propriété. C'est aussi l'absence de biens physiques et sociaux, tels que la santé, l'intégrité corporelle, le fait d'être à l'abri de la peur et de la violence, l'appartenance sociale, l'identité culturelle, la capacité d'exercer une influence politique, la possibilité de vivre dans le respect et la dignité » (DSRP, 20 :18).

La pauvreté se caractérise par une paupérisation des villes, même si elle continue d'être un phénomène rural. L'écart entre les taux de pauvreté urbain et rural est de 29,3% en 2012 alors qu'il était de 32,5% en 2007. Aussi, dans toutes les régions, l'aggravation de la pauvreté

⁹ Les documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté de la Guinée sont élaborés à l'issue d'un vaste processus de consultation avec les parties prenantes et les partenaires au développement, dont les services de la Banque mondiale et du FMI. Ils décrivent les politiques macroéconomiques, structurelles et sociales menées par le pays, les stratégies d'appui à la croissance et de la réduction de la pauvreté, ainsi que les besoins de financement extérieur et les principales sources de financement en la matière. Depuis son adoption en 2005, trois DRSP ont été élaborés au compte de la Guinée : DSP I (2005-2009), DSRP II (2007-2010), DSRPIII (2012-2015).

a été constatée. Si elle a légèrement augmenté à Conakry en passant de 26,3% en 2007 à 27,4% en 2012 et à Nzérékoré (+ 2,6%), elle s'est accentuée dans les régions de Faranah (de 53% à 64,8%), de Mamou (+10,7 %), Boké (+6,9%) et de Labé (+5,2%). Par contre, elle a régressé dans la région de Kindia en passant de 64,1% à 62,5% et fortement dans la région de Kankan (58,7% à 48,7%).

Tableau 1 : Evolution des indicateurs de pauvreté par région, 2007-2012

Régions/indicateurs	Années					
	2007			2012		
Pauvreté	Incidence	Profondeur	Sévérité	Incidence	Profondeur	Sévérité
Boké	52,0	15,7	6,8	58,9	18,8	8,1
Conakry	26,3	6,1	2,2	27,4	6,2	2,0
Faranah	53,0	14,9	6,1	64,8	25,0	12,3
Kankan	58,7	24,0	13,4	48,7	17,2	8,7
Kindia	64,1	25,0	12,5	62,5	19,3	8,1
Labé	59,8	17,8	7,4	65,0	25,8	13,4
Mamou	50,1	16,2	7,2	60,8	21,3	10,0
Nzérékoré	64,3	20,8	9,2	66,9	22,0	9,6
Total	53,0	17,6	8,2	55,2	18,4	8,4

Source : DSRP, 2012

La situation de pauvreté découle principalement de la défaillance des systèmes de gouvernance (avec notamment des périodes de pouvoir autocratique ou militaire, d'instabilité politique récurrente, de corruption, d'impunité, de marginalisation de la couche féminine...) depuis l'indépendance à nos jours. Ces facteurs ont longuement ralenti la concrétisation du potentiel économique de la Guinée et bloqué les opportunités de création de richesse par les populations (DSRP, 2013).

Les analyses sur la perception de la pauvreté attestent également que 50% des ménages estiment que leur situation économique s'est dégradée, avec un accent prononcé en milieu urbain pauvre (57,9%). Cette situation était liée en particulier à la forte augmentation des prix de denrées de premières nécessités depuis 2004. Par exemple, en termes de satisfaction des besoins de base, près de 94% des ménages estiment qu'ils ont des difficultés d'accès à l'électricité ; 86% aux moyens de transport ; 93% aux loisirs ; 82% à l'habillement et aux soins médicaux ; 76% à l'eau courante ; 75% à l'alimentation et à l'éducation des enfants et 71% à un logement décent, etc. (Ministère du plan, 2012 ; DSRP, 2013).

Face à une baisse de revenu, les ménages adoptent des stratégies d'ajustement : 89% prétendent acheter des produits moins chers ; 88% achètent des produits en petite quantité ;

83% optent pour l'abandon des dépenses destinées aux loisirs ; 81% acquiescent pour la réduction du nombre de repas ; 80% renoncent aux dépenses de transport ; 65% estiment rechercher un logement moins cher ; 57% comptent faire recours aux parents pendant les périodes difficiles et 52% solliciteraient les services des voisins et amis (Ministère du plan, 2012 ; DSRP, 2013).

L'emploi informel tient aussi une grande place dans l'économie guinéenne. Les travailleurs exerçant leur emploi dans ce secteur représentent 79,9 % du total. La proportion de femmes travaillant dans l'informel (86 %) est plus élevée que celle des hommes (73%) en raison de leur faible niveau d'instruction et de leur situation de vulnérabilité car elles ne bénéficient d'aucune réglementation juridique ni de protection sociale. Les femmes sont exposées à beaucoup de risques, ont peu de ressources pour exercer leurs activités et manquent d'organisation et de structuration (MEEFP/ AGUIPE/PNUD, 2012).

La Guinée est aussi caractérisée par le chômage de la population jeune. Le chômage touche particulièrement les jeunes de 20 à 29 ans, notamment les diplômés. Dans la capitale Conakry et les grandes villes, plus des deux tiers des diplômés de l'enseignement supérieur âgés de moins de 30 ans sont au chômage. Cela s'explique en partie par les limites d'emplois dans le secteur public et l'étroitesse du secteur privé formel qui n'offre que peu d'opportunités de recrutement. Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène dans le pays, notamment l'instabilité politique, le ralentissement de la croissance économique et la faiblesse des politiques adaptées aux préoccupations des jeunes (Perspective économique (2012).

Par ailleurs, le secteur financier en Guinée est de taille très modeste et l'accès au financement est faible en raison de l'instabilité politique et macroéconomique, un cadre réglementaire faible et l'efficacité limitée du gouvernement.

La pénétration bancaire est parmi les plus faibles de la sous-région ouest africaine, elle est de 6,2% (PNUD et UNDCF, 2016). L'accès aux services financiers pour les pauvres est limité, car les institutions de microfinance ne servent qu'une petite fraction de la demande de services de la population à faible revenu, avec une faible diversification des produits offerts. La plupart des activités bancaires est concentrée à Conakry, avec quelques agences en dehors de la capitale, surtout des IMF. Le financement à long terme est pratiquement inexistant dans le pays. Le secteur financier formel comprend 15 banques commerciales, 20 institutions de microfinance (que nous présenterons dans les pages qui suivent), ainsi que 6 compagnies d'assurance, toutes réglementées par la Banque centrale (BCRG).

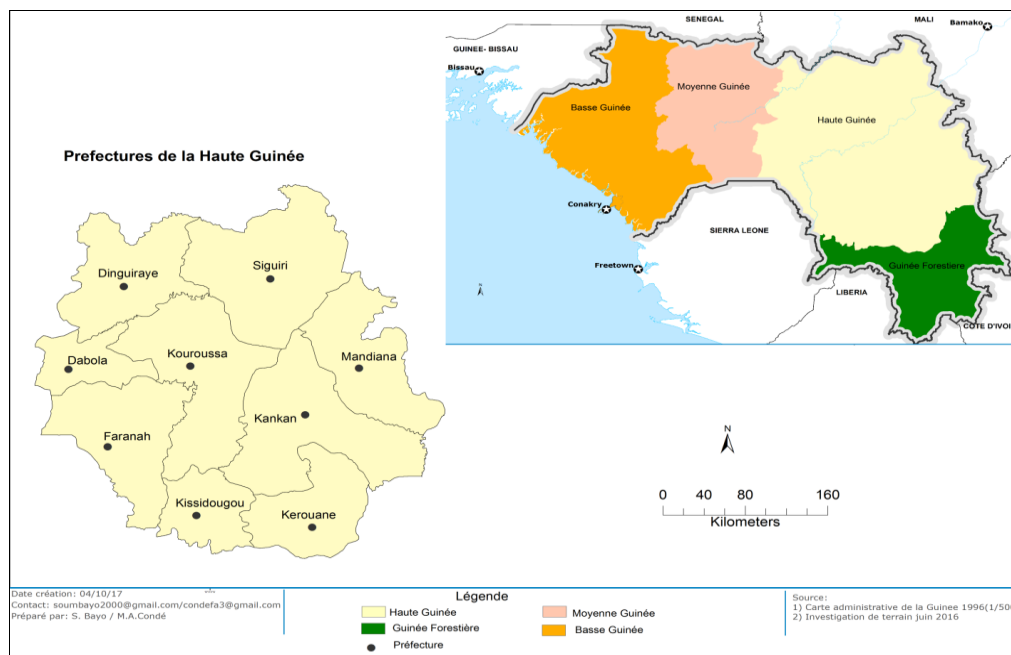
À la fin de 2015, les banques commerciales avaient 109 agences et un encours de crédit total de 7 500 milliards GNF (USD 900 millions). La majorité des banques commerciales est détenue par des investisseurs privés étrangers, avec trois banques (Eco Bank, Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie en Guinée (BICIGUI) et la Société Générale de Banque de Guinée (SGBG) qui dominent le secteur avec presque 60 % de l'encours de crédit total. Eco Bank est le leader, avec une part de marché de 19,7 %, 138 000 clients et 21 agences dans le pays, suivent ensuite la BICIGUI (96 000 clients, 29 agences) et la SGBG (PNUD et UNDCF, 2016).

1.2. La Haute Guinée comme cadre d'étude

1.2.1. Caractéristiques physiques

Le territoire de la Haute Guinée (environ 93 450 km²) est la région orientale de la République de Guinée. Elle est limitée à l'Est par la Côte d'Ivoire et le Mali, à l'Ouest par la Moyenne Guinée et au Sud par la Guinée forestière et la Sierra Leone. Elle couvre environ 45% du territoire national et regroupe selon le découpage administratif actuel, les régions administratives de Kankan et de Faranah, moins les préfectures de Kissidougou et de Kérouané (Devey, 1997). La population est de 2 645 453 habitants soit 24,89% de la population totale (RGPH3, 2014)

Carte 2 : Situation géographique de la Haute Guinée



Source : Condé et Bayo, 2017

La Haute Guinée se caractérise par un relief monotone de plateaux (400 à 420 m) et de nombreuses plaines le long des cours d'eaux. Son climat est le plus sec du pays avec un total pluviométrique ne dépassant pas 1500 mm par an. La saison des pluies s'étant que sur trois mois (juillet à septembre). La saison sèche dure de six à huit mois et l'harmattan, vent humide sec, y souffle fréquemment. Les températures varient entre 18°C en janvier et 40°C en avril-mai (Devey, 1997).

Sur le plan hydrographique, la zone est traversée par le fleuve Niger avec ses nombreux affluents comme le Niandan, le Milo et le Sankarani sur sa rive droite, le Tinkisso sur sa rive gauche. La végétation est celle des savanes soudanaises variant du Sud au Nord. Généralement, on passe de la savane arborée à la savane parc, puis à la savane arbustive et herbeuse. Ces savanes sont parsemées de clairières et des îlots forestiers. Les arbres les plus dominants de la végétation de la Haute Guinée sont : le baobab, le kapokier, le néré, le karité et le linké (Devey, 1997).

1.2.2. Caractéristiques socio-économiques

Le climat et la végétation de la Haute Guinée se prêtent particulièrement bien aux activités agropastorales et permettent le développement de toute une série de cultures, aussi bien vivrières (maïs, fonio, arachide, sorgho, riz, tubercule, fruits et produits maraîchers) qu'industrielles (coton et anacarde). La céréaliculture occupe plus de 70% des superficies totales exploitées annuellement. Le maïs est de loin la culture la plus importante, associé aux autres céréales. Le riz est cultivé en pluvial dans la partie sud de la région. Vers le Nord, où la pluviométrie diminue, il est souvent remplacé par du fonio, du sorgho, du mil et du maïs. Dans les plaines alluviales inondables, la riziculture inondée domine. Les tubercules, le manioc, la patate douce dans le Sud ; l'igname et le manioc vers Kankan, sont principalement cultivés pour l'autoconsommation. Toutefois, aux abords des grandes villes, elles sont commercialisées (Sangaré, 2010).

Le maraîchage (légumes, oignons, aubergines, tomates...), pratiqué principalement par les femmes, est encore peu développé. L'arboriculture fruitière (mangues et agrumes) est concentrée autour de Kankan et de Mandiana. Les cultures industrielles introduites et développées en Haute Guinée dès l'époque coloniale concernent principalement l'arachide, et le tabac. Quant au coton, la production reste insuffisante pour permettre le développement d'une véritable filière. Bien que l'artisanat regorge un grand nombre de métiers (forgerons, mécaniciens, tisserands, vanniers, tailleurs, menuisiers, potiers...), il se caractérise de plus en

plus par un faible niveau d'usage de la technologie, du manque de qualification et d'équipement (Sangaré, 2010).

La Haute Guinée est également une zone propice à l'élevage et à la pêche fluviale. Même si l'élevage des bovins n'a pas la retombée économique escomptée en comparaison avec le Fouta Djallon, il joue néanmoins un rôle non négligeable. La Haute Guinée qui détient un tiers du cheptel national est la deuxième grande région productrice du pays. Elle dispose des trois quarts du cheptel bovins (Devey, 1997).

L'industrie est quasi inexistante dans la région et le noyau existant se résume aux sociétés minières (Société Ashanti Gold fields (SAG), Société d'Exploitation Minière d'Afrique de l'Ouest (SEMAFO), Société Minière de Dinguiraye (SMD), l'usine du jus de fruits de Kankan et l'huilerie de Dabola. Le manque d'énergie et d'autres infrastructures (routes, moyens de transport) y sont certainement quelques-unes des raisons. À ces unités industrielles s'ajoute l'usine de coton de Kankan avec une capacité de production de 3 000 tonnes en 2013 (PNUD, 2013).

Selon la même source, le dynamisme économique local est aussi fortement lié aux activités minières traditionnelles d'or et de diamant qui semblent florissantes. C'est surtout à Siguiri, Kouroussa et Mandiana que se localisent les gisements aurifères les plus importants et exploités aussi bien de façon artisanale qu'industrielle. À la différence des autres préfectures, la préfecture de Kérouané dispose de gisements riches en fer actuellement en prospection mais aussi du diamant.

Malgré ces potentialités, l'incidence de pauvreté est de 48,7% (DSRP, 2012). La pauvreté est surtout remarquable chez les femmes qui sont en général désavantagées en matière d'accès à l'éducation, à l'emploi formel et au revenu. De même, elles consacrent beaucoup plus de temps aux travaux ménagers (entretien de la maison, prendre soin des enfants et des vieilles personnes, transport d'eau, etc.). Avec de telles charges et non évaluées dans la création de richesse, les femmes n'ont pas du temps pour se consacrer aux activités de formation, de production de richesse ou de participer à la vie de la communauté.

1.2.3. Organisation sociale et politique

Contrairement à la Basse Guinée et Guinée Forestière qui se caractérisent par la multiplicité de groupements ethniques, la Haute Guinée est la région par excellence de l'ethnie Maninka ou Malinké (Devey, 1997 ; Camara, 2008 ; Béavogui, 2004). Cette

homogénéité ethnique est le résultat d'un long processus d'intégration de petits groupements à l'ethnie Manika.

Selon ces auteurs, les premiers occupants de la Haute Guinée furent les Korogba, ce groupement à caractère pygmoïde (petite taille, mode de vie primitif). Après les Korogba, les plus anciens occupants de la Haute Guinée furent les Bambaras. Anciennement établis dans l'empire de Ghana, les Bambaras ont essaimé vers les régions de l'est et du sud après la prise de Kumbi Saleh par les almoravides en 1077. En Haute Guinée leur zone d'extension allait de Niani jusque dans le Sankaran en passant par le Wassoulon.

Plus tard, le territoire de la Haute- Guinée a enregistré l'arrivée des Djallonka. Leur migration est également consécutive à la chute de l'empire de Ghana. C'est à cette époque (XI^{ème} et XII^{ème} siècles) qu'ils occupèrent le Siby (République du Mali, cercle de Katy). Mais, selon la tradition, les Djallonka étaient installés dans le Bidika (Sous-préfecture de Franwalia) et dans le Bouré (Sous-préfecture de Kintinian) dans la préfecture de Siguiri. Plus tard avec la désintégration du royaume de Soumaoro Kanté en 1235, les Djallonka accentuèrent leur migration au sud et à l'est où ils formeront les provinces de Balèya (Kouroussa), de Solima et de Firia (Faranah), de Toumanya et Tamba (Dinguiraye). L'expansion Djallonka sera particulièrement accentuée dans le Fouta où ce peuple sera dominant jusqu'à l'arrivée des Foulbhè surtout les musulmans.

Outre les Djallonka, il faut signaler l'arrivée des Foulbhè par trois (3) vagues successives. La première vague de peuplement peulh qui fit souche au Wassoulon est contemporaine à l'expansion Manika des XII^{ème} et XIII^{ème}. Cette vague venue du Macina à la recherche des pâturages serait la plus importante. La seconde vague de peulh migrants est celle des compagnons de Kolly Ténguella. Leur installation en Haute Guinée est consécutive à la décadence de l'empire du Mali au XV^{ème} siècle. La troisième et dernière vague serait venue du Fouta Djallon dans la seconde moitié du XVIII^{ème} siècle vers 1760 fuyant les troubles consécutifs lié au Djihad. Ces Foulbhè iront grossir les rangs de leur frère du Wassoulon. À la longue, les fulbés vont s'intégrer à la société Manika, ne se distinguant plus que par leur patronyme (Diallo, Diakité, Sidibé et Sangaré) et certains traits culturels et physiques (teint, cheveux, taille et corpulence).

En dehors des Djallonka du Firia et de Solima, les différents groupes de population que nous venons d'énumérer constituent aujourd'hui avec les Manika une seule et même société :

la société Manika. La langue, les coutumes, les mœurs et les traditions Manika sont adoptées du moins pour l'essentiel par l'ensemble des communautés constitutives de la société Manika.

Plus tard, dans la seconde moitié du 19^{ème} siècle, on assiste à l'arrivée d'une vague migratoire de toucouleurs en provenance du Fouta Toro. Cette population était conduite par un chef religieux propagateur de l'islam : Elhadj Oumar Tall. Les Toucouleurs se tailleront un territoire au dépend des Diallonka de Toumanya et de Tamba, dans l'actuelle préfecture de Dinguiraye.

De nos jours, on peut distinguer fondamentalement trois entités en Haute Guinée : le grand ensemble manika, les Diallonka du Firia et de Solima (rive gauche du Niger à Faranah) et les Toucouleurs de Dinguiraye. À ces grands groupes ethniques s'ajoute une minorité de peulhs et de forestiers (Kissi, guerzé...).

Sur le plan socio-politique, les Manika ont développé un pouvoir politique fortement centralisé et une société profondément hiérarchisée caractérisée par une double stratification : horizontale et verticale (Camara, 2008).

La stratification horizontale fait ressortir deux classes fondamentales : les hommes libres (Hörö) et les esclaves (Dyön). Les hommes libres sont également divisés en deux catégories essentielles : les Tontigui ou porteurs de carquois constitués de tribus guerriers (Camara, Keïta, Kourouma, Condé, Sacko) et les Tontan, constitués par les familles maraboutiques (Touré, Béréte, Diané, Souaré et Cissé).

Quant à la classe des esclaves, elle était constituée de prisonniers de guerre ou d'hommes acquis par achat ou par endettement ou encore dans une certaine mesure des individus issus d'ascendants esclaves.

À côté de cette stratification en classes sociales, on distingue une autre stratification horizontale. Celle-ci divise la société en hommes non castés et en hommes de castes. On distingue les groupements castés suivants : les forgerons (Numu) avec une sous caste, les bijoutiers (Siaki), les cordonniers (Garanké), les griots (Dyéli) avec une sous-classe (les Fina). Il faut citer également les pêcheurs (Bozo et Somono).

Si de nos jours la stratification de la société en hommes non castés et en hommes de castes persiste, celle qui divisait la société Manika en hommes libres et en esclaves n'existe plus, car tous les esclaves ont été affranchis par leurs maîtres.

Par ailleurs, la société dans son ensemble est soumise à un régime patrilinéaire. La famille patriarcale étendue « *lu* » constitue l'unité de base. Plusieurs familles forment un lignage et plusieurs lignages forment un clan « *kabila* » dirigé par un chef appelé *kabilakunti*. Celui-ci assure non seulement l'autorité religieuse et judiciaire mais également représente le clan à toutes les instances de décision. Il siège surtout autour des problèmes qui se situent au-delà des compétences d'une famille élargie comme les questions de mariage, de terre et de conflits sociaux (Touré, 2013).

Sur le plan religieux, la société Manika dont l'islamisation a débuté au XVIII^{ème} siècle est essentiellement constituée de musulmans. Cependant, on note certains groupes restreints qui continuent à pratiquer l'animisme surtout par l'existence des sociétés secrètes (chasseurs, féticheurs...). Un petit noyau de chrétiens existe à Saint Alexis, la banlieue de la commune urbaine de Siguiri (Camara, 2008).

1.2.4. Choix des zones d'enquête

Si la région administrative de la Haute Guinée est composée de cinq préfectures, c'est seulement dans les préfectures de Kankan, Mandiana, Siguiri, que la collecte des données s'est déroulée. Kérouané et Kouroussa n'ont pas été choisis en raison de caractéristiques socio-économiques identiques à Mandiana.

Mandiana est considérée comme l'une des préfectures les plus rurales et conservatrices. Près de 80% de la population pratiquent l'agriculture. En raison de la présence de la confrérie des chasseurs, les inégalités de genre prédominent. Structurée à l'image d'une armée, cette organisation traditionnelle des chasseurs est une société ésotérique composée d'hommes majeurs assermentés sur la base de règles et principes précis (avoir subi les épreuves initiatiques, bonne connaissance des plantes et des animaux, être versé dans l'univers du sacré, être honnête...). La chasse est l'activité principale de la confrérie. Elle est essentiellement masculine et permet aux jeunes malinkés d'acquérir en plus de l'identité de naissance un nouveau statut « *simbon* », c'est-à-dire un chasseur très expérimenté qui a fait preuve de faits de gloire. C'est pourquoi ce sont les hommes et non les femmes qui contrôlent les ressources animales et foncières (Condé, 2013 ; Dioubaté, 2012)

Kankan est le Chef-lieu de la région de la Haute Guinée. Les sièges régionaux de toutes les IMF (CRG, CAFODEC RAFOC, FINADEV, 3AE et MGE) s'y trouvent. C'est une «ville de négoce». Car, le commerce et les échanges occupent une place centrale dans l'économie de

la préfecture. Aussi, les femmes sont très dynamiques dans le secteur informel. La position carrefour de la ville prédispose Kankan à jouer un rôle clé dans le développement de la région (Diallo, 2012).

Siguiri est la plus grande préfecture du pays avec 18 400 km² pour une population de 687 002 habitants (RGHP 3, 2014). Créée en 1888, elle est également l'une des plus vieilles en Guinée. L'économie de la zone est profondément tributaire de l'exploitation artisanale et moderne de l'or. C'est ainsi que les populations ont gardé une longue tradition d'orpaillage. Cette place prépondérante de l'or dans l'économie préfectorale a pris des dimensions plus importantes avec son exploitation industrielle par la Société Ashanti Gold fields depuis 1996 dans la sous-préfecture de Kintinian où près de 500 ouvriers et cadres y travaillent. Grâce au dynamisme des activités minières, la ville devient de plus en plus attractive et on y assiste à une grande affluence d'immigrants venus de partout en Guinée et des pays limitrophes. En complément de l'économie minière, s'ajoutent celle du secteur agricole (l'agriculture, l'élevage, la pêche, la sylviculture, etc.) et l'artisanat (transformation du karité) qui occupe une proportion importante de la population (Balizet, 2012).

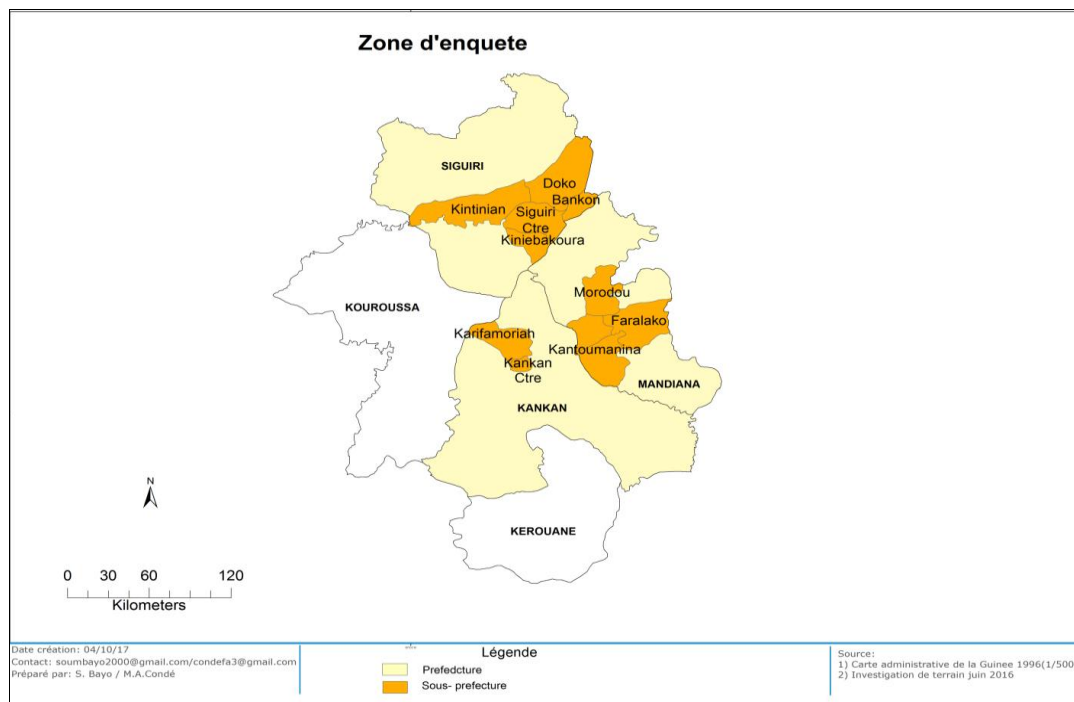
Au total, les enquêtes se sont déroulées dans trois préfectures, douze sous-préfectures et quinze villages. L'accessibilité et la représentativité des femmes bénéficiaires de microcrédit sont les critères retenus pour le choix des sites d'enquête comme l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau 2 : Récapitulatif des zones d'enquête

N°	Préfectures	Sous-préfectures	Districts/villages
1	Siguiri	Commune urbaine	-----
		Kiniébakoura	Djéya, Konomakoura
		Bankon	Bankon centre, Koumandjanbougou
		Doko	Doko centre, Banakoro
		Kintinian	Kofilani
		Djélibakoro	Djélibakoro centre
2	Kankan	Commune urbaine	-----
		Karifamoriya	Halfamoudouya
3	Mandiana	Commune urbaine	Kodiaran
		Kantoumanina	Kantoumanina centre, Moussadou
		Morodou	Morodou centre
		Faralako	Sountoundiana

Source : Enquête de terrain, 2016

Carte 3 : Identification des zones enquêtées



Source : Condé et Bayo, 2017

1.3. La microfinance en Guinée, un secteur en cours d'évolution

1.3.1. Les catégories d'IMF

L'environnement dans lequel les IMF ont vu le jour en République de Guinée s'inscrit dans son histoire d'une manière particulière. Premier pays indépendant des anciennes colonies françaises, la Guinée a connu un système étatique fortement centralisé dans tous les secteurs de la vie du pays qui se doublait d'une politique économique étatique dirigiste avec une monnaie non convertible (septembre 1958 à avril 1984). La non convertibilité de la monnaie, l'étatisation du commerce et les pénuries qui en ont résulté ont favorisé une spéculation monétaire et le développement de la contrebande avec les pays voisins. Cette politique a eu comme effet le développement d'un marché parallèle florissant qui enrichissait certains commerçants « contrebandiers » avec des fonctionnaires de l'appareil d'Etat. L'environnement économique ainsi défavorable a permis le renforcement des pratiques financières informelles et la faible bancarisation. Cet état de fait s'est accompagné d'un renforcement des pratiques traditionnelles, informelles comme la « tontine », mais surtout le « prêt usurier » avec des taux de près de 40% (Barry, 2010).

Après le 3 Avril 1984, l'Etat s'est désengagé en créant un environnement juridique et économique favorable à l'éclosion des initiatives privées. Une place de choix fut accordée au

secteur privé et à la société civile dans le processus de développement. En reconnaissance du rôle crucial que la microfinance joue dans le secteur informel de l'économie guinéenne et l'importance de disposer d'une politique monétaire claire pour garantir un environnement institutionnel sûr et sain, la Banque Centrale de la République de Guinée (BCRG) a initié sa stratégie nationale de microfinance en 1988. Elle se concentre sur la promotion de la fourniture d'épargne appropriée et de services de crédits à l'intention des micro-entrepreneurs et des pauvres qui n'ont aucun accès officiel aux services financiers à travers le système bancaire. Le ton fut donné par la création de deux projets de microfinance : le Crédit Mutuel en 1988, à travers un contrat passé entre le gouvernement guinéen et le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) et le Crédit Rural, à travers la Caisse Centrale de Coopération Française, actuelle AFD (Agence Française Développement).

Après près de trois (3) décennies de libéralisme économique, le secteur de la microfinance en Guinée est caractérisé par la présence d'IMF, de projets avec volet micro-crédit et d'organisations non gouvernementales (ONG) évoluant sur le terrain. Ces acteurs sont pour la plupart financés par des bailleurs de fonds (PNUD, FIDA, AFD, ONUDI) et assistés techniquement par des ONG internationales. À la date du 31 décembre 2015, vingt (20) IMF exerçaient sur le territoire national (BCRG, 2015).

Suivant le cadre légal, réglementaire et institutionnel, les institutions de microfinance sont regroupées en trois catégories :

1. La première catégorie regroupe les IMF constituées essentiellement de coopératives. Celles-ci collectent l'épargne puis rétrocèdent des crédits exclusivement au profit des membres. Onze (11) IMF se retrouvent dans cette première catégorie ;
2. La deuxième catégorie comprend sept (7) IMF qui sont exclusivement des sociétés anonymes et des mutuelles. À la différence de la première, cette deuxième catégorie est chargée de collecter l'épargne tout en accordant des crédits aux membres ainsi qu'à des tierces personnes non adhérentes ;
3. Et enfin, la troisième catégorie renferme deux (2) ONG exerçant les activités de microfinance qui accordent des crédits aux bénéficiaires sans exercer l'activité de collecte de l'épargne.

Tableau 3 : Catégories des IMF opérant en République de Guinée

Catégories	Dénomination
Catégorie 1	Caisses Populaires et de Crédit « Yètè Mali » de Guinée (CPEC-G)
	Société coopérative de mobilisation des ressources pour l'investissement en Guinée (MIGUI)
	Réseau des caisses communautaires d'épargne et de crédit de Guinée (DjamaDjigui)
	Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Pêcheurs Artisans de Guinée (MECREPAG)
	Groupe d'appui à l'autopromotion économique et sociale-GIE de Guinée (GAAES-GIE-NAFAYA)
	Caisse d'appui aux initiatives de développement Economique local (CAIDEL)
	Mutuelle de crédit et d'épargne Sabou Guinée
	Coopérative de promotion du Crédit Social Solidaire GIE (HAMI YARA)
	Mutuelle Financière des Femmes Africaines (MUFFA)
	Unités MUFFA et MC2 d'Afriland First Banque
	Faitière des Associations des Services Financiers de la Basse Guinée (FASEF BG)
Catégorie 2	Crédit Rural de Guinée (CRG SA)
	Finance et Développement (FINADEV SA)
	Centre d'Appui et de Formation pour le Développement, l'Épargne/Crédit et l'Education Civique (CAFODEC Finance SA)
	Compagnie Financière de Guinée S.A (COFINA)
	Jatropha S. A
	Crédit Nafa de Guinée S. A
	Réseau d'Assistance Financière aux Organisations Communautaires (RAFOC)
Catégorie 3	Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises (3AE)
	Maison Guinéenne de l'Entrepreneur (MGE)

Source : BCRG, 2015

Sur le territoire de la Haute Guinée, six IMF exercent légalement des activités de crédit et d'épargne. Il s'agit du CRG, des 3AE, du RAFOC, du CAFODEC, de la MGE et la FINADEV. Les caractéristiques de chacune de ces IMF sont développées au chapitre 4.

Pour le CRG, la FINADEV et le CAFODEC, leur dimension est nationale avec un siège à Conakry. Ces IMF opèrent dans la région de la Haute Guinée et les préfectures à travers leurs agences locales. Elles se distinguent par le nombre élevé de leurs clients (essentiellement des femmes) et l'importance du volume de crédit octroyé.

Le RAFOC, les 3AE et la MGE sont des IMF créées et subventionnées par des bailleurs de fonds (PNUD, Etat...). Elles ciblent prioritairement les femmes tant en milieu rural qu'urbain avec un taux d'intérêt moins élevé.

Le RAFOC, le CRG et la MGE interviennent en milieu rural et octroient des crédits aux agricultrices et aux transformatrices de produits agroalimentaires.

1.3.2. Le secteur de la Microfinance en chiffres

1.3.2.1. Etat des encours de crédit et d'épargne

Selon la BCRG, les IMF guinéennes desservait 470 604 personnes en 2015. Ce qui constitue une progression de 11% par rapport à 2014. La période se caractérise aussi par une hausse de l'épargne. Les dépôts collectés se sont établis à 219,23 milliards GNF contre 165,75 milliards GNF en 2014, soit une progression de 32,96%. Le volume des financements (montants des crédits distribués) est estimé à 256,60 milliards GNF, ce qui correspond à une progression de 34% par rapport à 2014.

En termes d'encours, les engagements se sont établis autour de GNF 188,16 milliards à la fin de l'année 2015, soit une progression de 11,6% par rapport à fin 2014. Le taux d'impayé sur les crédits a reculé de 2 points par rapport à 2014. Le montant des créances en souffrance (23,462 milliards GNF en 2015 contre 23,687 milliards en 2014) a légèrement baissé de 1% par rapport à 2014. Il ressort que le montant des crédits en souffrance a légèrement baissé de (-1%) en 2015 par rapport à 2014 comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Evolution des principaux agrégats du secteur en 2011 et 2015

Indicateurs	2013	2014	2015	Variation par rapport 2014
Nombre d'IMF	17	20	20	-
Nombre de guichets	507	306	345	13%
Nombre d'employés	732	713	832	15%
Nombre de clients	394 500	423 327	470 604	11%
Nombre de crédits en cours	161 431	141 731	103 934	-27%
Fonds propres consolidés (en mds de GNF)	66,16	41,85	36	-14%
Volume des crédits (en mds de GNF)	181,87	190,91	256,60	34%
Encours des crédits (en mds de GNF)	156,88	169,12	188,16	11,6%
Encours d'épargne (en mds de GNF)	134,52	165,75	219,23	32%
Portefeuille des crédits en souffrance (en mds de GNF)	16,30	23,69	23,46	1%
Résultat net en (en mds de GNF)	2,09	-14,99	-5	-68%

Source : BCRG, 2015

À la lumière des données du tableau, on note une progression du nombre de clients, du nombre de guichets (ou points de service), du nombre d'employés, des encours d'épargne et de crédits ainsi que le volume des crédits octroyés. Cependant, l'on enregistre une baisse du nombre de crédits accordés, des fonds propres et du résultat net. Les replis constatés au niveau de ces indicateurs sont imputables particulièrement à la fermeture des frontières à cause de la présence de l'épidémie à Virus Ebola et à l'instabilité politique suscitée à la veille de l'élection présidentielle de 2015.

1.3.2.2. Représentativité des femmes dans le secteur de microfinance

L'analyse des indicateurs fournis plus haut par la BCRG ne permet pas de ressortir la part des femmes en termes de nombre de clients, de volumes de crédit et d'épargne. C'est pourquoi nous avons collecté des données auprès de quatre IMF leaders¹⁰ (CRG, Yètè Mali, 3AE et COFINA) pour avoir une idée sur la représentativité des femmes.

Selon les données disponibles, au terme de l'exercice 2016, ces IMF desservait au total 435 241 membres dont 184 047 femmes soit 35,5% de l'effectif total. Le pourcentage des femmes serait encore plus élevé si les statistiques concernant les personnes morales (PM), c'est-à-dire les entreprises, les associations et les groupements étaient désagrégées par genre car, les femmes y sont également membres de ces structures. C'est au sein de l'agence Yètè Mali que le plus grand nombre de femmes (50,9%) est enregistré. Elle est suivie par le CRG avec 40% de femmes, les 3AE (27,8%) et enfin COFINA (22,9%).

Au cours de la même année, l'ensemble des clients avait bénéficié de 288,43 milliards GNF. La part des femmes est estimée à 64,97 milliards GNF soit 22,52% des encours. Par rapport à la représentativité des femmes, le CRG se hisse à la première place avec 136 661 femmes touchées contre 47 157 à Yètè Mali et seulement 138 à COFINA et 91 aux 3AE.

Toujours, au cours de la même année, trois IMF (CRG, COFINA et Yètè Mali) ont pu mobiliser une épargne de 242,36 milliards GNF. Les 3AE étant une IMF de la troisième catégorie n'est pas autorisée à collecter de l'épargne. Egalement, les données collectées auprès de CRG sont globales et ne nous permettent pas de mettre en relief la part des femmes en matière d'épargne. Toutefois, le volume d'épargne des femmes reste faible à Yètè Mali (19,94 milliards GNF soit 36,3%) alors que leur effectif est plus élevé que celui des hommes. Le constat quasi-similaire est fait au niveau de COFINA où l'épargne des femmes est moins importante, estimée à 5,99 milliards GNF, elle ne représente que 7,7% des encours d'épargne de cette IMF.

¹⁰ FINADEV y figure mais aucune donnée nous pas été communiquée en dépit de plusieurs sollicitation auprès de l'Administrateur général.

Tableau 5 : Part (en milliards de GNF) des femmes en termes de crédit et d'épargne en 2016

IMF	Effectifs					Encours de crédit				Encours d'épargne	
	H	PM	F	Total	% F	H	PM	F	Total	F	Total
CRG	198159	6833	136661	341653	40,0	39,49	7,64	42,82	89,96	--	109,88
COFINA	309	156	138	603	22,9	73,71	10,75	7,70	92,17	5,99	77,68
Yètè Mali	39176	6325	47157	92658	50,9	13,95	5,76	12,11	31,84	19,94	54,79
3AE	195	41	91	327	27,8	5,40	1,85	2,33	9,58	-	-
Total	237839	13355	184047	435241	35,4	123,56	26,01	64,97	288,43	25,93	242,36

Source : Enquête de terrain, 2017

1.3.2.3. Part du marché

Selon les données de la BCRG (2015), le secteur de la Microfinance est dominé par (5) cinq IMF sur la vingtaine agréée, dont les 3AE, une IMF de la troisième catégorie et donc non autorisée à collecter de l'épargne. En effet, les quatre premières IMF détiennent à elles seules 96% de l'ensemble des dépôts collectés par le secteur, soit GNF 210,37 milliards sur GNF 219,23 milliards pour l'ensemble du Secteur. Il s'agit du CRG, de Yètè Mali, de COFINA et de FINADEV. Par exemple, le Crédit Rural de Guinée et le réseau CPECG Yètè Mali, ont enregistré des augmentations respectives de 7% et de 11% en 2015. Les clients de ces deux IMF représentent 84% de l'ensemble des clients du secteur, dont 66% pour le CRG. Dans ce lot, les trois (3) premières IMF détiennent 189,92 milliards GNF d'encours des dépôts, soit 87% du total des dépôts. Par exemple, les dépôts du CRG ont atteint 111,71 milliards GNF contre 89,16 milliards un an plutôt, soit une progression de 25%. Le réseau Yètè Mali engrange 40,77 milliards GNF soit 36% d'augmentation et COFINA qui, avec 37,44 milliards GNF accuse une hausse de 41%.

S'agissant des concours accordés, 88% du portefeuille de crédit est détenu par les cinq (5) IMF qui totalisent 165,35 milliards GNF sur les 188,16 milliards GNF pour l'ensemble des IMF. Au cours de l'exercice 2015, ces cinq IMF ont cumulé 90% du volume des crédits accordés aux différents secteurs, dont les plus importants ont été enregistrés au niveau des IMF suivantes : CRG (39%), COFINA (26%) et de FINADEV (13%). Par ailleurs, le CRG continue de maintenir sa position de leader du secteur avec une part de 40% du portefeuille des crédits. Il convient toutefois de remarquer la progression réalisée par COFINA qui occupe la troisième place en termes de dépôts (17%) et deuxième en termes de financements accordés (26%) et d'encours de crédits (18%).

Tableau 6 : Parts de marché en milliards de GNF en 2015

N°	IMF	Encours dépôts		Encours crédits		Crédits accordés	
		Montant	Part	Montant	Part	Montant	Part
1	CRG	111,71	51%	76,11	40%	100,42	39%
2	YETE MALI	40,77	19%	26,84	14%	19,66	8%
3	COFINA	37,44	17%	33,69	18%	65,89	26%
4	FINADEV	20,45	9%	18,01	10%	32,13	13%
5	3AE	-	-	10,70	6%	11,00	4%
Sous total		210,37	96%	165,35	88%	176,38	90%
Total secteur		219,23	100%	188,16	100%	256,60	100

Source : BCRG, 2015

1.3.2.4. Financement des secteurs d'activités

Signalons également que tous les secteurs de l'économie nationale bénéficient des financements avec une nette prédominance des financements des secteurs du commerce et l'hôtellerie avec 53% des crédits en 2015. Viennent ensuite autres (mariage, baptême, frais de scolarité, crédits fonctionnaires) avec 21%, le secteur rural (agriculture, élevage et pêche) avec 14% ; travaux publics et bâtiments (6%) industrie et artisanat (4%) et enfin transport et communication (2%).

Tableau 7 : Financement des IMF par secteur d'activité en 2015

Secteurs d'activité	% de financement en 2015
Commerce et hôtellerie	53
Agriculture, élevage et pêche	14
Industrie et artisanat	4
Autres (consommation)	21
Travaux publics et bâtiments	6
Transport et communication	2
Total	100

Source : BCRG, 2015

1.3.3. Cadre légal, règlementaire et institutionnel de la microfinance en Guinée

1.3.3.1. Cadre légal et règlementaire

Le dispositif légal et règlementaire de la microfinance en Guinée comprend la loi sur la microfinance qui encadre et contrôle l'activité des IMF et les structures de la banque centrale qui définissent les modalités de la mise en application de certaines dispositions de la loi (Diallo (2014)). Le secteur de la microfinance guinéenne est réglementé par la loi L/2005/020/AN. Elle fut promulguée le 22 novembre 2005 et s'articule autour de l'exercice de l'activité de microfinance, le type d'organisation adapté aux IMF, les conditions d'accès au secteur, la protection de l'épargne, la sécurisation des opérations, la solidité financière des

IMF, l'interdiction des pratiques contraires à la réglementation, les sanctions prévues en cas d'usage de mauvaises pratiques, le mode d'administration et enfin les conditions de liquidation.

En effet, selon la loi en son article 2, la microfinance est définie comme :

« Une activité exercée par des entités agréées ou autorisées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédit et ou de collecte d'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profil des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel (BCRG, 2005 : 2).

La loi stipule également en son article 3 que les opérations effectuées par les IMF en qualité d'intermédiaires sont circonscrites au territoire national. Par conséquent, les IMF doivent recourir à une banque ou un établissement financier sur le territoire national lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations avec l'étranger. Accessoirement aux activités d'épargne et de crédit, les IMF sont autorisées à exercer les opérations comprenant la location des coffres forts, la formation, l'achat des biens en rapport avec l'activité et les opérations de crédit-bail. En dehors de ces activités, l'exercice de toute autre activité doit obtenir l'autorisation préalable de la banque centrale.

Suivant le cadre légal, réglementaire et institutionnel, les IMF sont regroupées en trois catégories comme déjà signalé plus haut. La BCRG est chargée de contrôler les organes faitiers des réseaux des IMF et se réserve également la possibilité de réaliser le contrôle sur place des entités affiliées afin de s'assurer de la qualité des diligences accomplies par l'organe faitier. La BCRG est investie de tous les pouvoirs nécessaires à la réalisation des objectifs et des missions qui lui sont assignées. Pour ce faire, les organes faitiers doivent se doter d'un système de contrôle interne à travers les commissaires aux comptes et les auditeurs externes. Ils ont l'obligation d'adresser un rapport annuel à la BCRG, notamment sur la certification des états financiers.

Par ailleurs, il est important de préciser que les IMF de la deuxième et de la troisième catégorie sont soumises aux dispositions du code de l'organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) créés en 1993 et ratifié en 2000 par la Guinée. Elles définissent le cadre juridique général des affaires auquel toute entreprise ou institution privée est tenue de s'y conformer.

1.3.3.2. Le cadre institutionnel

L'article 51 de la loi responsabilise la BCRG comme autorité de tutelle des IMF. Cette autorité est exercée à travers la Direction de la supervision des IMF, le comité d'agrément et deux (2) organes chargés que sont l'Association Professionnelle des institutions de Microfinance de Guinée (APIMG) et l'Agence Nationale de Microfinance (ANAMIF).

a) La Direction de la Supervision des Institutions de Microfinance (DSIMF)

Elle est l'une des trois (3) directions de la Direction Générale de la Supervision des Institutions financières (DGSIF). Elle est chargée, en vertu de la loi L/2005/AN relative à l'activité et au contrôle des IMF, de suivre la réglementation relative à la microfinance et d'assurer la supervision et le contrôle des IMF. Suivant décision N°245/09 fixant ses attributions, la DSIMF est précisément chargée :

- De l'élaboration et du suivi de la réglementation des Institutions de Microfinance ;
- De l'étude des dossiers de demande d'agrément des nouvelles IMF ;
- Du suivi des conditions d'exploitation des Institutions de Microfinance, notamment à travers les contrôles sur pièces et les vérifications sur place y compris bien sûr le contrôle prudentiel.

À cet égard, la Direction propose, chaque fois que la situation l'exige, à l'encontre des IMF, de leurs dirigeants et commissaires aux comptes, des mesures administratives sous forme de mises en garde ou d'injonctions, l'application de sanctions pécuniaires graduées ou disciplinaires, allant de l'avertissement au retrait d'agrément. Ainsi, selon la BCRG (2015), la DSIMF a effectué sept (7) missions d'inspection dans les IMF en 2015. Ces missions ont conduit aux principaux constats suivants : (i) faible implication des Membres des Conseils d'Administration dans le fonctionnement des IMF ; (ii) manque de rigueur dans l'exécution des travaux des commissaires aux comptes ; (iii) faible suivi des recommandations des commissaires aux comptes et des missions d'inspection de la Banque centrale ; (iv) déficience de la gouvernance (absence de système d'information fiable, faible contrôle interne, mauvaise application de certains textes).

b) Le comité des agréments

Il a pour mission de :

- Délivrer/retirer les agréments/autorisation préalables des IMF, ainsi qu'aux dirigeants et commissaires aux comptes ;
- Établir la réglementation concernant le montant du capital minimum des IMF et les conditions des opérations que ces institutions peuvent effectuer, en particulier dans les relations avec la clientèle.

Ce comité est présidé par le Gouverneur de la BCRG. En cas d'empêchement, il est remplacé par son vice-gouverneur. Il comprend en outre les représentants du Ministère chargé de l'économie et des finances, de la justice et un représentant de la banque centrale. Au cours de l'année 2015, le Comité des agréments a accordé deux nouvelles autorisations, dont un changement de catégorie. La nouvelle structure agréée est la Faîtière des Associations de Services Financiers de la Basse Guinée (FASEF-BG) et le RAFOC qui a changé de la troisième pour la deuxième catégorie. En revanche, il a retiré l'agrément de PRIDE FINANCES, qui exerçait dans la troisième catégorie.

c) L'Association professionnelle des Institutions de Microfinance de Guinée (APIM-Guinée)

Créée en novembre 2005, l'APIM-Guinée défend et représente les IMF et leurs structures pour mieux servir les populations démunies. Sa principale mission est de créer un cadre dynamique de réflexion, d'échanges et d'harmonisation entre les secteurs intervenant dans le domaine de la microfinance en Guinée. Pour atteindre sa mission, elle s'est fixée les principaux objectifs suivants :

- Promouvoir les meilleures pratiques des structures membres par le biais des échanges d'informations ;
- Raffermer les relations et la collaboration entre structures membres afin d'aider à la promotion de leur intégration ;
- Faciliter un plus grand accès aux financements des initiatives de promotion de la microentreprise ;
- Jouer le rôle d'interlocuteur sur le plan financier, social et politique entre les IMF, les autorités étatiques, les populations et les bailleurs de fonds ;
- Assurer la promotion et la défense des intérêts des IMF

L'APIM-Guinée compte plus d'une quinzaine d'IMF membres, et est structurée autour de trois organes, à savoir : l'Assemblée générale qui est l'instance suprême, le conseil d'administration chargé de la gestion et le conseil de surveillance qui est une structure de

contrôle. Ces différents organes se réunissent régulièrement pour travailler sur la vie et les activités de l'association. Les ressources financières de l'association sont composées notamment des cotisations des IMF membres et des contributions des partenaires techniques et financiers, essentiellement le PNUD.

La structure est confrontée à un certain nombre d'insuffisances qui ne lui permet pas l'atteinte des objectifs assignés. Il s'agit notamment de la faiblesse des ressources humaines, la faiblesse de l'appui technique et des ressources financières internes, l'absence de moyen de transport et d'équipements (ordinateurs, photocopieuse...). Il serait donc opportun que cette structure soit appuyée par les différents acteurs afin qu'elle soit dotée de moyens adéquats et compatibles à sa mission, en conformité avec l'exigence de développement du secteur de la microfinance.

d) L'Agence Nationale de la Microfinance (ANAMIF)

Créée le 19 avril 2011, l'ANAMIF est un établissement public à caractère administratif. Placée sous la tutelle de la présidence de la république, elle a pour mission de concevoir, mettre en œuvre, suivre et évaluer la politique du gouvernement en matière de microfinance en faveur des populations exclues du système bancaire classique. Son objectif principal est de faire de la microfinance un véritable instrument de lutte contre la pauvreté en favorisant l'auto-emploi et l'emploi des jeunes ainsi que des femmes par leur accès aux services abordables et efficaces de crédit de proximité.

L'ANAMIF est dirigée un conseil d'administration et une direction générale. Le conseil d'administration est l'organe délibérant. Composé de onze membres, il a la compétence de délibérer sur les questions de stratégie, de planification ainsi que celles relatives à l'organisation, au fonctionnement et la régulation de l'agence. La direction générale dirige, anime et coordonne l'ensemble des activités. Elle est responsable de la réalisation des programmes et assure la mise en œuvre des décisions du conseil d'administration.

Pour atteindre les objectifs de sa mission, le Président de la République de Guinée a mis à la disposition de la structure un Fonds National de Microcrédit en faveur des Femmes et des Jeunes (FNMFJ) dont la dotation initiale s'élevait à cent trente milliards (130 000 000 000) GNF. De ce montant, des lignes de crédits ont été accordés à quatorze IMF pour un montant total de 38 727 841 000 GNF. Mais selon le rapport d'audit de la Présidence de la République (2015), l'ANAMIF est caractérisée par une crise de gouvernance : non-respect de la séparation des pouvoirs et des attributions entre la direction générale et le conseil

d'administration, l'inexploitation des manuels de procédures de gestion de l'agence et du fonds et l'irrégularité dans la comptabilité. Toutes ces incohérences ont eu pour conséquence l'opacité dans le fonctionnement de l'agence. C'est fort de ce constant que les fonds de l'ANAMIF ont été réorientés vers Afriland First Bank pour la mise en place des Mutuelles Financières des Femmes Africaines (MUFFA).

1.3.4. Principales contraintes et opportunités du secteur de la microfinance en Guinée¹¹

1.3.4.1. Les opportunités

Le secteur de la microfinance en Guinée bénéficie de plusieurs opportunités. Dans un premier temps, on peut citer notamment la relative stabilité de la situation économique du pays. En effet, la situation économique de la Guinée reste encore fragile malgré la fin de la maladie à virus Ebola. Bien avant le déclenchement de cette crise sanitaire, les perspectives économiques de la Guinée étaient favorables à une croissance soutenue de 4,5% en 2014 et 6,3% en 2015. Mais, avec Ebola, les projections de croissance économique ont été fortement revues à la baisse, passant de 4,5% initialement à 1,1% pour l'année 2014 et de 0.1 % en 2015 (PNUD/BAD/BCRG, 2015).

En plus des nombreuses pertes en vies humaines et des conséquences sociales, l'épidémie a entraîné une baisse de la production et des investissements, la hausse du déficit budgétaire, des pertes d'emplois et la chute des revenus des ménages. Dans les IMF, les défauts de remboursement ont été estimés à 6,9 milliards GNF tandis que les crédits restructurés se chiffraient à 2,6 milliards GNF (PNUD/BAD/BCRG, 2015).

La conséquence immédiate a été la détérioration de la qualité du portefeuille de ces institutions due aux retards dans les remboursements et la non solvabilité de certains bénéficiaires. Aujourd'hui encore, la stabilité de la situation économique participe peu à peu à l'amélioration du climat des affaires et à la relance des activités, ce qui pourrait constituer un facteur très positif pour les IMF, dans la mesure où elle influera forcément sur les principaux indicateurs du secteur.

Le secteur de la microfinance bénéficie également du soutien de l'Etat et de quelques bailleurs de fonds. Ce soutien constitue un atout considérable pour le développement des IMF.

¹¹ Pour plus de détails, se référer au rapport du (PNUD/UNCDEF, 2011) sur l'analyse de l'offre et de la demande de services financiers en Guinée.

C'est dans ce contexte que l'Etat à travers la création de l'ANAMIF et plus récemment des MUFFA (Mutuelle Financière des Femmes Africaines) affiche sa volonté politique pour créer les conditions d'un développement soutenu du secteur, notamment en termes de diversification et de décentralisation des produits et services pour assurer une plus grande proximité des services aux bénéficiaires ; la revue du cadre réglementaire pour adapter la réglementation et les instructions relatives à l'exercice de la profession de microfinance ; la création de mécanismes et outils permettant à la fois, à l'autorité de tutelle d'exercer efficacement la supervision du secteur et aux institutions de microfinance de maîtriser l'arsenal juridique et réglementaire pour mieux respecter la réglementation (PNUD/UNCDEF, 2011).

Le gouvernement est en outre accompagné par des bailleurs de fonds dans la mise en œuvre de ses orientations politiques avec pour objectifs la bancarisation de l'économie informelle et la fourniture des services de crédit et d'épargne aux populations. C'est par exemple, le cas de l'AFD qui depuis 1988 avec des programmes ruraux de développement intégré participe au renforcement et à la consolidation du secteur de la microfinance en Guinée. Egalement on peut citer le PNUD qui apporte son soutien notamment à l'APIMG, et à l'entrepreneuriat jeune et tout le processus de formulation et de mise en place d'une stratégie nationale de finance inclusive ; le FIDA, à travers les programmes de renforcement du secteur agricole qui occupe une frange importante de la population, potentiel bénéficiaire des services des IMF; l'Agence Canadienne pour le Développement Internationale (ACDI) et l'appui technique de Développement Internationale Desjardins (DID) ont favorisé la création et l'opérationnalisation de Yèté Mali. Si la plupart des partenaires ont suspendu leur participation directe aux IMF, néanmoins, il faut signaler l'appui quasi permanent du PNUD au secteur, notamment à travers diverses initiatives au bénéfice des jeunes et surtout des études d'analyse du secteur (PNUD/UNCDEF, 2011).

Outre ces opportunités, on peut ajouter le faible taux de pénétration des IMF qui pourrait constituer un potentiel important pour les IMF qui peuvent l'exploiter pour s'implanter davantage sur le territoire national, marqué notamment par le développement d'un secteur informel de plus en plus dynamique. Rappelons que le secteur de la microfinance guinéenne compte à ce jour une vingtaine d'institutions contre 238 au Sénégal (DPEE, 2014) et 700 IMF au Bénin qui desservent environ 20 % de la population et 1/3 de la population adulte en 2014 (FMI, 2016).

1.3.4.2. Les menaces/ obstacles du secteur

Le secteur de la microfinance reste confronté à plusieurs obstacles/ menaces qui freinent à des degrés divers son développement. Il s'agit notamment de l'existence d'un risque systémique dans le secteur, la forte dépendance des IMF aux subventions, la faible articulation des IMF avec les banques et un faible niveau de concertation des bailleurs et autres partenaires en développement dans le secteur de la microfinance en Guinée (PNUD/UNCDEF, 2011).

En effet, comme nous l'avons mentionné précédemment, l'essentiel des opérations dans ce secteur reste concentrer au niveau de quatre (4) institutions, en l'occurrence le Crédit Rural de Guinée, Yètà Mali, FINADEV et la COFINA. Ces structures gèrent plus de 87% des activités (BCRG, 2015). Les difficultés et dysfonctionnements enregistrés dans l'une de ces grosses structures pourraient susciter des répercussions sur l'ensemble du secteur. Pour anticiper les éventuelles crises, plutôt que de les subir, il serait important que les autres IMF s'affirment davantage dans la fourniture des services financiers et non financiers et que de nouvelles institutions soient promues pour créer un secteur plus équilibré pour mettre fin à cette situation de monopole (oligopole) » dans le secteur de la microfinance en Guinée.

Au-delà de cet aspect, il existe une forte dépendance des IMF aux subventions des partenaires au développement. Il faut rappeler que les grosses IMF se sont développées au départ grâce au soutien technique et financier des bailleurs et des autorités publiques. C'est le cas du crédit rural qui a beaucoup bénéficié de l'appui de l'Agence Française de Développement (AFD), de l'IRAM (Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement) et autres partenaires. Il en est de même pour la plupart des structures. Même si aujourd'hui, toutes ces IMF se sont institutionnalisées, la culture de projet y est restée chez la plupart avec une forte propension aux subventions considérées comme une condition essentielle de réussite et non comme un appui qui devrait éventuellement venir en renfort d'un développement axé prioritairement sur les ressources et moyens internes.

On peut ajouter également la faible articulation des IMF avec les banques. Cette situation s'explique notamment par : (i) le recours de plus en plus de certaines banques au « downscaling¹² », considérant ainsi les IMF comme des concurrents potentiels ; (ii) le manque

¹² Le downscaling consiste pour une banque à descendre en gamme de clientèle en réduisant son échelle d'intervention afin de pouvoir atteindre une niche de clientèle à revenu plus faible. C'est en Amérique Latine et

de rigueur dans l'audit des états financiers ou des rating qui devraient donner plus de crédibilité à la situation financière des IMF ; ce qui ne permet pas aux banques d'apprécier la qualité du portefeuille des IMF, alors que le portefeuille devrait constituer un élément de garantie de premier ordre ; (iii) la faible qualité technique des dossiers de financement des IMF soumis aux banques ; (iv) et enfin (v) le faible recours à priori des IMF aux financements commerciaux en raison de l'existence des financements et subventions des bailleurs/partenaires en développement qui ont fait tradition dans le secteur .

Le déficit de collaboration et communication entre les IMF n'est pas à occulter. Il ne manifeste notamment pas l'absence de centrale de crédit et de rencontres périodiques entre les différentes IMF. Or il est admis que l'existence d'une centrale d'information permettrait d'avoir une base de référence en matière de gestion du crédit et de réduction des risques. Egalement, la tenue des rencontres périodiques entre les IMF pourraient leur permettre de définir une stratégie commune et un maillage plus organisé et plus structuré dans leurs interventions/ implantations.

Le faible niveau de concertation des bailleurs et autres partenaires en développement constitue aussi des obstacles qui limitent le développement du secteur. Cette situation ne permet pas de coordonner les actions, de partager les informations ou de créer des synergies nécessaires pour une évolution harmonieuse du secteur. Il est important qu'un cadre de concertation soit mis en place et animé au sein de tous ces partenaires pour éviter ou tout au moins limiter ces situations. Une implication des acteurs à tous les niveaux pourrait aboutir à obtenir des informations/stratégies utiles pour mieux définir les orientations et créer des synergies concourant au développement du secteur de la microfinance en Guinée.

1.4. Méthode de collecte des données

Cette partie décrit les principes fondamentaux mis en œuvre (Gauthier, 1990) pour collecter, analyser et présenter les données relatives à notre étude. La démarche privilégiée dans cette thèse est qualitative. Elle utilise quatre méthodes de recherche différentes mais complémentaires. Il s'agit de la revue documentaire, de l'entretien individuel (semi-directif), de l'entretien de groupe (focus group) et de l'observation.

en Asie que les premières expériences de « downscaling » ont été enregistrées. Elles sont les œuvres des institutions pionnières comme Bonco do Nordeste, Bank RakyatIndonesia et Banco de Credito qui sont parvenues à pénétrer le marché de la microfinance avec succès. En Amérique Latine, les banques commerciales fournissent 29 % des fonds alloués aux micro-entrepreneurs (Fall, 2009).

Avant de revenir sur chacune de ces méthodes, nous mettons en évidence dans le titre qui suit, les caractéristiques des groupes stratégiques qui composent l'échantillon, sur la base duquel 247 personnes ont été interrogées, dont 178 (72,06%) femmes bénéficiaires de microcrédit. Le dernier point de cette partie explique comment les données ont été collectées, traitées et analysées.

1.4.1. Caractéristiques des groupes stratégiques

Bien déterminer sa population cible et son échantillon est une étape fondamentale dans toute recherche, sa validité en dépend. Si l'identification des groupes est effectuée avec des erreurs, les données collectées risquent de ne pas être en conformité avec les objectifs visés.

Les groupes stratégiques comprennent, alors, l'ensemble des personnes qui détiennent des informations pertinentes et indispensables relatives au sujet étudié. Ils varient selon les problèmes considérés. Les critères servant à les cerner sont les caractéristiques socio-professionnelles (sexe, caste, métier...), les affiliations lignagères, les réseaux de solidarité ou de clientèle, etc. Ils sont essentiellement empiriques et supposent que les intérêts des acteurs et leurs représentations s'agrègent différemment (De Sardan, 1995).

Pour donner un sens et une signification aux effets de microcrédit sur les conditions de vie des femmes en Haute Guinée, il a été utile d'établir des contacts directs avec les personnes concernées par les programmes de microcrédit. Il s'agit des informateurs qui sont des femmes bénéficiaires de microcrédit, des démissionnaires, des responsables des structures de microcrédit et des non-adhérent(e)s.

Les femmes bénéficiaires de microcrédits, sont toutes les femmes qui contractent auprès d'une ou plusieurs IMF, un ou des microcrédits pour soit exercer une activité génératrice de revenu, soit résoudre un problème social (santé, éducation...). C'est aussi celles qui utilisent les services d'épargne des IMF. Elles sont les principales cibles de cette recherche et sont commerçantes, transformatrices de karité, saponificatrices, coiffeuses, maraichères.

Les démissionnaires sont des ancien(ne)s client(e)s des IMF ayant décidé volontairement de suspendre leur collaboration (retrait d'épargne, de garantie) avec les agences de microfinance, une fois le crédit totalement remboursé. Trois catégories ont été identifiées. La première concerne ceux qui ont éprouvé d'énormes difficultés de remboursement malgré leur bonne foi. Ils ont estimé que l'assistance du crédit est insuffisante. La seconde catégorie concerne les emprunteurs solidaires qui ont supporté toutes les charges des remboursements à

la place des individus qui n'ont pas respecté leur engagement au sein des groupes de caution solidaire. Le troisième groupe est constitué d'anciens clients qui estiment avoir atteint les objectifs pour lesquels le crédit a été sollicité (se soigner, augmenter leurs fonds de commerce, acquérir un bien...).

Par responsables des structures de microcrédit, nous désignons les gérants et agents de crédit des IMF de la zone étudiée. Au même titre, la Direction Nationale de la Supervision des Institutions de Microfinance en Guinée (DNSIMFG), l'Agence Nationale de la Microfinance (ANAMIF), l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance en Guinée (APIMG) ainsi que les Directions des différents sièges sont désignées sous ce vocable.

Les non-adhérent(e)s : contrairement aux exclu(e)s et démissionnaires, ce sont des personnes qui n'ont jamais appartenu à une IMF en raison de la nature des activités pratiquées qu'elles désapprouvent (pour des convictions religieuses), ou du manque d'information sur les objectifs des IMF, ou encore parce qu'elles ne disposent pas de capacité à rembourser ou à mobiliser les garanties nécessaires ou enfin parce qu'elles n'éprouvent pas le besoin d'emprunter aux IMF.

Sur cette base, le procédé de sélection de nos enquêté(e)s repose sur la diversité des situations et la saturation de l'information, car en matière d'échantillon en méthodologie qualitative, la taille et la représentativité n'ont guère de sens (Guérin et al, 2011). Ce procédé a consisté à réaliser des entretiens approfondis auprès de différentes catégories d'acteurs (femmes dans différents secteurs d'activités génératrices de revenus, statut matrimonial, milieu de résidence, l'appartenance aux groupements d'intérêt économique, femmes surendettées/migrantes, leaders religieux, non adhérent (e)s des IMF, anciennes clientes des IMF et responsables des IMF) et à interrompre la collecte des données lorsque les réponses aux questions posées devenaient de plus en plus redondantes et moins fructueuses, c'est-à-dire la saturation. Celle-ci apparaît lorsque les données supplémentaires contenues dans des récits n'apportent plus de nouvelles informations (Remy et Ruquoy, 1990).

1.4.2. La revue documentaire

La revue documentaire consiste à identifier, récupérer et traiter des éléments divers (chiffres, bibliographie, textes, etc.) sur un thème donné. La collecte de ces informations est une étape obligée à toute synthèse des connaissances (Gheeraert et Billoud, 2011). Le

chercheur sélectionne les parties qui l'intéresse, les interprète ou compare les matériaux afin de les rendre exploitables (Grawitz, 2001).

Dans notre thèse, cette revue prend assise sur les questions de recherche et les objectifs qui l'encadrent. Ces opérations préalables ont permis de faciliter des opérations suivantes : le choix des sources d'information pertinentes ; l'évaluation et la sélection des sources d'information et des références obtenues ; la hiérarchisation de l'information et des documents collectés ; la présentation de l'information collectée ainsi que l'élaboration de la bibliographie finale.

Ainsi, ce sont des rapports d'études, ouvrages, mémoires, thèses, revues, articles et dictionnaires relatifs à notre sujet qui ont été exploités durant toute la période d'élaboration de la thèse. Pour ce faire, les bibliothèques centrales de certaines universités de Toulouse (Jean Jaurès, Arsenal, manufacture), celle de l'université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry, le ministère de l'action sociale, le ministère de l'économie et des finances, la banque centrale de la république de Guinée et quelques sites internet ont été le cadre de référence.

Ces connaissances livresques ont été approfondies et enrichies par des participations à plusieurs manifestations scientifiques et académiques (séminaires, ateliers, conférences, doctorales de la ruralité¹³) particulièrement les séminaires ARPEGE. Ceux-ci sont essentiellement centrés sur les questions de genre dans une perspective interdisciplinaire. Nous y avons, d'ailleurs, fait deux communications sur les thématiques relatives suivantes :

- Apports et limites de la microfinance dans l'accompagnement des groupements féminins de production de beurre de karité en Haute Guinée.
- Microfinance et diversification des activités économiques des femmes en Guinée.

Les critiques et les suggestions formulées lors de ces rencontres scientifiques ont concouru à améliorer notre compréhension du sujet. De même, elles nous ont permis d'avoir un regard critique et croisé Nord-Sud sur le lien entre la microfinance, le genre et la pauvreté.

En somme, c'est cette revue documentaire qui nous a permis de rédiger la problématique, les hypothèses, le cadre théorique et conceptuel ainsi que le cadre d'étude de notre thèse.

¹³ Il s'agit d'une rencontre scientifique annuelle organisée par des doctorant.e.s de l'UMR Dynamiques Rurales avec le soutien de l'ensemble des membres du laboratoire en vue d'échanger sur leurs travaux de thèse dont le dénominateur commun est l'étude des ruralités du Nord et du Sud.

1.4.3. L'entretien individuel semi-directif

L'entretien, comme technique de collecte des données, relève du déclaratif. Le choix de celui-ci, comme complément de la revue documentaire, s'impose, car les questionnements au centre de cette thèse (interactions entre le microcrédit, le genre et la pauvreté) sont essentiels. Pour Boudon et CherKhaoui (1995) puis Fortin et al. (1998), dans cette technique, un intervieweur pose des questions aux répondeurs soit en face, soit au téléphone pour obtenir plus d'informations auprès d'un groupe restreint de sujets. C'est justement pour être en contact direct avec la population cible qu'il nous a semblé judicieux d'utiliser l'entretien.

Le type d'entretien utilisé, dans cette thèse, a été semi-directif. Ce type d'entretien est le plus pertinent, car il sied dans les cas d'approfondissement des connaissances dans un domaine délicat et évolutif, celui des microcrédits en rapport avec le genre et la pauvreté. Cette technique de recueil d'informations a permis de centrer le discours des personnes interrogées autour de thèmes et de sous-thèmes définis dans le protocole de recherche et consignés dans un guide d'entretien. Pour Alpe et al (2005), l'enquêteur ne fait qu'orienter par des relances le discours du sujet pour qu'il aborde, conformément au guide.

Dans cette étude, nos entretiens adoptent une perspective dynamique et amènent la personne à décrire les principales étapes de son cycle de vie. À travers la reconstitution d'une trajectoire et la description des différents événements, nous avons cherché à saisir, d'une part, par quels mécanismes et processus les personnes en sont venues à se retrouver dans une situation donnée et, d'autre part, par quels mécanismes et stratégies elles se sont sorties (plus ou moins bien) d'une situation de stress financier ou social (Guérin et al, 2011). Le recours à ce type d'entretien a surtout permis aux femmes d'exprimer leurs opinions mais aussi de narrer leurs trajectoires de vie en rapport avec le microcrédit. Au total, ce sont 148 entretiens individuels semi-dirigés qui ont été réalisés. Pour l'essentiel ce sont les femmes bénéficiaires de microcrédits qui ont été interrogées. Le tableau 8 ci-dessous récapitule le nombre d'entretiens réalisés par catégorie de groupe stratégique selon le genre.

Tableau 8 : Nombre d'entretiens individuels réalisés selon le groupe stratégique

Groupes stratégiques	Nombre
Femmes bénéficiaires de microcrédit	93
Anciennes clientes	5
Non adhérentes	35
Leaders religieux	5
Responsables IMF	10
Total	148

1.4.4. Le focus group

Le focus group, groupes de discussion (Simard, 1989 ; Geoffrion, 2003) ou entretien de groupe (Giarni, 1985 ; Boutin, 2007) ou encore entretien collectif (Duchesne et Haegel, 2005) est une technique qualitative dont le but est de recueillir des discussions centrées sur des situations concrètes particulières, des sujets pertinents pour une recherche en vue de la collecte d'information grâce à un guide d'entretien qui suscite un débat d'opinion.

C'est un outil qui offre la possibilité aux groupes marginalisés comme les femmes de s'exprimer librement. En général, les groupes de discussion étaient composés en moyenne de six à huit personnes. Un quorum suffisant pour générer une dynamique d'interaction, des divergences et des convergences des points de vue des membres qui le composent (Touré, 2010). L'usage du focus group a été essentiel pour constituer des informations différentes relatives aux pratiques, sentiments, attitudes et idées couramment rependues auprès des groupements maraîchers et de transformation de karité.

Au total, ce sont 14 focus group qui ont été réalisés. Ils ont touché 99 femmes dont 85 bénéficiaires de microcrédit comme l'indique le tableau 9 ci-après.

Tableau 9 : Nombre de focus group réalisés

Groupes stratégiques bénéficiaires	Nombre de focus group réalisés	Nombre de personnes enquêtés
Transformatrices de karité	5	38
Maraîchères	5	35
Commerçantes	2	12
Non bénéficiaires	2	14
TOTAL	14	99

Source : Enquête de terrain, 2016

1.4.5. La collecte des données et le déroulement des entretiens

La collecte des données s'est déroulée en deux phases, pour une durée de huit mois. La première phase est exploratrice. Pendant un mois (Juin 2015), elle a permis de réaliser 31 entretiens. C'est au cours de cette étape que la méthode de collecte de données a été ajustée (Trudel et al, 2007) et mieux adaptée à la réalité étudiée. En testant les guides, il a été possible de s'assurer de leur opérationnalité. Les corrections suggestives résultant de ces entretiens ont été par la suite intégrées pour avoir des outils valides.

Au cours de cette période exploratoire, il a été possible d'établir des contacts avec les responsables des IMF et de mettre en place un réseau relationnel fluctueux pour la poursuite

des prochaines étapes de l'enquête. Elle a permis également de faciliter le contact direct avec les enquêté(e)s, essentiellement les femmes bénéficiaires de microcrédit.

La seconde phase de la collecte des données a consisté à approfondir les résultats de l'enquête préparatoire. Elle a duré sept mois discontinus (mars à juillet 2016 et juillet à août 2017) et a permis de réaliser 111 entretiens.

Par principe, il nous a semblé utile de rencontrer, en amont de tous les entretiens, les différents responsables des IMF et chaque enquêté. L'objet de cette rencontre consistait à expliquer les objectifs de l'étude, les raisons du choix des cibles, puis définir ensemble les conditions du déroulement des entrevues et programmer celles-ci.

Les entretiens proprement dits ont eu lieu le plus souvent dans les lieux de travail des femmes bénéficiaires (ateliers de couture, place de marché, jardins) et, quelques fois, au domicile des enquêté(e)s. Les agents de microfinance ont été interviewés au siège de leur agence. Enfin, les démissionnaires et les non adhérents ont été interrogés dans leurs domiciles.

Les entretiens ont eu lieu presque tous les jours entre 10 heures et 17 heures. Les informations recueillies étaient enregistrées sur carte mémoire par le biais d'un téléphone. De même, nous avons utilisé un journal de bord dans lequel certaines idées résultant des entretiens ont été notées.

La durée des entretiens variait entre 30 et 60 minutes. Pour l'essentiel, les séances d'animation se sont déroulées en langue locale Manika (*Manikakan*) même si certaines l'ont été en français, lorsqu'il s'agit du personnel des IMF et des personnes ayant des niveaux d'étude élevés.

Pendant les entretiens, en étant l'animateur des réunions, nous étions chargés de créer une dynamique de communication qui mette les participants en confiance. Nous avons dirigé les discussions suivant la grille d'entrevue et en maintenant les débats à l'intérieur des thèmes. Nous avons aussi résumé brièvement les discours pour un meilleur partage des messages. Dans la pratique, nous laissons la liberté aux individus en vue de leur permettre d'exposer leurs expériences, leurs perceptions et leurs compréhensions des interventions des IMF.

1.4.6. L'observation directe

En complément des entretiens individuels et de groupes, l'observation directe a été utilisée pour confronter les discours des femmes bénéficiaires des IMF enquêtées avec leurs pratiques entrepreneuriales. L'observation directe consiste, pour un chercheur, à observer directement son objet d'étude ou le milieu dans lequel le phénomène se produit afin d'en extraire les renseignements pertinents à sa recherche.

Cela nous a permis d'apprécier quelques changements (positifs et négatifs) apportés par les IMF. Cette technique nous a permis de suivre les femmes dans leur vie quotidienne afin de comprendre les pratiques sociales dans lesquelles elles s'insèrent en conciliant activités domestiques et celles génératrices de revenus.

À Siguiri, nous avons visité les périmètres maraichers des groupements de Doko et de Koumandjanbouyou pour comprendre les difficultés auxquelles ils sont confrontés. Ensuite, nous avons passé de longs moments avec les groupements de production du beurre de karité de Konomakoura et de Banko pour comprendre le processus de production et de commercialisation du beurre de karité. Nous avons également observé les commerçantes au marché hebdomadaire de Djélibakoro, qui sert de lieu de collecte des produits vivriers, qui vont par la suite approvisionner les marchés de Kankan et Siguiri. Une partie des produits vivriers est également exportée vers le Mali. En outre, deux mines (Boukariya et Doko) ont été visitées pour comprendre les conditions de travail des femmes.

À Kankan, nous avons suivi le quotidien de quelques femmes commerçantes pour comprendre leur niveau d'implication dans les activités génératrices de revenus (commerce, couture, saponification, transformation de produits agroalimentaires...). Nous avons aussi assisté à une réunion hebdomadaire de deux bénéficiaires appartenant à une même association féminine « Sèrè Avantage » dans le quartier de l'aéroport pour comprendre l'interaction entre la microfinance et ce groupe de solidarité féminine.

À Mandiana, nous avons pu appréhender l'ampleur de la pression sociale exercée par les agents de crédit sur les femmes ayant accusé des retards de remboursement. Deux mines (Kantoumanina et Maréna) ont été visitées dans la préfecture de Mandiana pour analyser la situation des femmes.

1.4.7. Technique d'analyse des données

Après les opérations de collecte des données sur le terrain, les entrevues enregistrées ont été transcrites. Plusieurs semaines ont été consacrées à la réalisation de cette activité. Ensuite, les informations collectées ont été soumises à la triangulation qui a consisté à les croiser (recouper) pour ne pas être prisonniers d'une seule source d'information afin de chercher non seulement des discours contrastés et hétérogènes basés sur la quête de différences significatives (De Sardan, 2013) mais aussi de pallier aux risques d'un cadrage trop restreint limitant la compréhension globale de l'objet d'étude (Guérin et al., 2011).

En pratique, cet exercice a permis de regrouper les idées des répondants par catégories thématiques afin de dégager les points de convergence et de divergence des différentes questions posées suivant leur agencement dans les guides d'entretien.

Enfin, la méthode d'analyse de contenu a été adoptée pour mettre en évidence les perceptions et les pratiques des acteurs à partir de l'examen de certains éléments constitutifs des discours des répondants. Cette manière de faire nous a permis de présenter les résultats auxquels nous sommes parvenus.

Conclusion partielle

Dans ce chapitre, nous avons présenté successivement le contexte socio-économique de la Guinée avec un accent particulier sur l'évolution du secteur de la microfinance. Puis nous avons présenté l'aire de l'étude située en Haute Guinée. Il ressort de l'analyse de la littérature étudiée que les IMF constituent des outils permettant aux populations pauvres et plus spécifiquement les femmes à accéder au microcrédit. Pour ainsi évaluer les effets des services micro-financiers sur les femmes, cette recherche a privilégié une méthodologie qualitative avec l'usage de la recherche documentaire, l'entretien semi-dirigé, du focus group et l'observation directe.

Trois principales difficultés ont ponctué notre recherche. La première concerne la rareté des statistiques actualisées et non désagrégées par genre/sexe et par secteur d'activité au niveau des IMF et de la direction nationale de la supervision des IMF. Le plus souvent, les responsables des structures de microfinance se contentaient de mettre à notre disposition des indicateurs globaux dont l'exploitation ne nous a pas permis de saisir exactement tous les contours quantitatifs de notre sujet d'étude (comme le taux d'impayé, les retards de

remboursement, le montant des transferts d'argent, l'épargne, le surendettement des clients...). En général, ces indicateurs sont absents des données statistiques analysées.

La deuxième difficulté est liée au refus systématique de certains hommes à l'interview de leurs épouses sans leur présence. Au moins deux fois, nous avons été éconduits lorsque des hommes nous ont trouvé en pleine réalisation d'interviews avec leurs conjointes sans qu'ils ne soient préalablement informés. Cette injonction des hommes à notre endroit illustre à bien des égards le degré de la domination masculine dans les communautés de la Haute Guinée. « *L'homme doit être au courant des faits et gestes de son/ses épouse(s)* », nous a rappelé l'un d'entre eux. Dès lors, nous étions obligés de nous s'adresser en premier lieu à l'époux lorsqu'il est présent dans la concession afin qu'il nous autorise à interviewer son épouse. Mais la présence des hommes pendant les entretiens influençait négativement la bonne tenue des entretiens. Certains interféraient sans cesse dans la discussion, ce qui ne favorisait pas la liberté d'expression des femmes. Pour y remédier, en commun accord avec les femmes bénéficiaires et avec l'appui des agents de crédit, certaines entrevues ont été délocalisées dans des lieux (boutique, ateliers) jugés plus discrets et propices.

Et enfin, la dernière concerne la difficulté pour rencontrer les femmes surendettées. Tous au long des enquêtes, sur une vingtaine identifiée avec l'appui des agents de crédit, seulement une dizaine a accepté d'être entretenue. Les autres n'ont pas pu être interviewées en raison soit de changement de résidence ou de numéro de téléphone ou encore refusaient systématiquement de nous rencontrer de peur d'être interpellées par les agents des IMF.

En dépit de ces difficultés, nous estimons que les résultats auxquels nous sommes parvenus sont pertinents pour appréhender les interactions entre la microfinance et le genre en Guinée et peuvent servir aussi de pistes de recherche pour la postérité.

CHAPITRE 2 : MICROFINANCE ET PAUVRETE

Introduction

La microfinance est devenue depuis plus de trois décennies l'un des outils privilégiés en matière de financement du développement et plus particulièrement en matière de lutte contre la pauvreté dans les pays en voie de développement. C'est pourquoi en Afrique subsaharienne, la microfinance occupe une place de choix dans les politiques publiques. Considérée comme un instrument stratégique de réduction de la pauvreté, la microfinance est vue comme une alternative qui pourrait permettre l'amélioration des conditions d'existence des femmes : « *Ceci pourrait se traduire par une réduction de leur vulnérabilité, un renforcement de leur capacité à entreprendre, et une amélioration de leur participation économique et sociale à la vie de la communauté* » (Koloma, 2007 : 2). Cependant, plusieurs questions émergent quant à son efficacité effective à lutter contre la pauvreté.

Ce chapitre tente donc de comprendre ce lien. Pour ce faire, nous définirons la notion de microfinance en mettant l'accent sur ses principaux produits financiers dans un premier temps. Ceci nous amènera aussi à aborder les principales visions dominantes de la microfinance. Ensuite, il sera question dans un second temps de présenter un état de l'art sur l'évaluation de l'impact de la microfinance sur la pauvreté. À ce niveau, nous évoquerons la diversité des méthodes d'évaluations des impacts dans le secteur de la microfinance. Aussi, nous aborderons la problématique de la pauvreté en mettant en exergue son caractère polysémique et multidimensionnel. Enfin, nous présenterons les conclusions controversées de plusieurs études qui s'intéressent à la mise en relation de la microfinance avec la pauvreté des femmes.

2.1. Considération générale autour de la notion de microfinance

2.1.1. La microfinance et ses caractéristiques

Les expressions désignant la microfinance sont multiples. Force est de constater que les dénominations comme la finance décentralisée ou service financier décentralisé, de finance semi-formelle, de finance intermédiaire, de service financier de proximité et de finance solidaire sont employées comme des termes équivalents pour qualifier la microfinance (Servet, 2006). C'est autant dire qu'il existe une diversité de définitions et de

dénominations qui varient en fonction du contexte et des visions des auteurs. Dans la présente thèse, l'appellation microfinance est le terme retenu.

La microfinance est comprise comme l'octroi de services financiers (généralement de crédit et /ou de l'épargne) à des personnes développant une activité productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales, en raison de leur profil socio-économique. Ces personnes sont généralement pauvres, sans revenus fixes, ne disposent d'aucune des garanties sollicitées par les institutions bancaires commerciales (Labie, 1999). Cette définition met essentiellement au centre de son intérêt deux principaux services micro-financiers : le microcrédit et l'épargne.

D'autres auteurs comme Lheriau (2009) définissent la microfinance en mettant en relief quatre rôles essentiels. Il s'agit notamment de :

- La mise à disposition des microcrédits en faveur de personnes exclues des banques et pour la réalisation des activités génératrices de revenus ;
- L'extension de la bancarisation dans les Pays en Développement (PED) en offrant aux populations la possibilité de disposer d'un compte bancaire pour déposer leurs économies et servir de support à des opérations de crédit ;
- La contribution au développement des PED par l'offre des moyens de paiement et, en premier lieu, des transferts de fonds (nationaux ou internationaux) pour le rapatriement et l'acheminement des fonds des travailleurs migrants jusque dans les villages et les quartiers ;
- La fourniture d'autres services non bancaires, financiers tels que la micro-assurance ou servir de centrale d'achat pour les membres.

Pour sa part, Servet (2006) indique que la compréhension de la notion de microfinance nécessite de prendre en compte une diversité d'éléments dont entre et autres : le faible montant des opérations, la proximité spatiale, mentale et sociale entre l'organisme et sa propre clientèle, et enfin la pauvreté supposée des clients et l'exclusion qu'ils en subissent. Dans la même lancée, la microfinance (Guérin et al, 2011 ; Guérin, 2015) est un ensemble de services financiers destinés aux populations exclues des institutions financières classiques. La composante la plus connue et la plus médiatisée est le microcrédit pour ses effets supposés en matière d'emploi. Elle comprend aussi l'épargne qui protège les clients contre les aléas,

anticipe les dépenses liées au cycle de vie ou à l'investissement. Elle inclut dans une moindre mesure l'assurance, qui a émergé plus récemment et couvre une large gamme de risques, qu'il s'agisse de santé, de décès, d'activités agricoles, de crédit, etc. Les transferts, de fonds sont également en pleine expansion. Les progrès de la téléphonie mobile laissent espérer un accès de plus en plus commode et immédiat à ces différents services.

Dans une logique plus large et globalisante, la microfinance désigne aussi un secteur d'activité regroupant l'ensemble des IMF impliquées dans la conception des services financiers de proximité aux personnes pauvres jugées insolubles par le système financier formel (Bédécarrats, 2013). À ce titre, la microfinance est assimilée à l'inclusion financière et doit être perçue comme une partie intégrante du système financier global, lequel doit offrir une gamme variée de services à l'ensemble de la population. Cette démarche se caractérise par la promotion d'une grande hétérogénéité de produits, proposés de manière viable par les IMF, encadrées par un environnement propice à leur épanouissement.

Au-delà de l'aspect financier, il importe de souligner que la microfinance exerce en outre des services non financiers (Sylvain, 2011). Le plus souvent, elles font office d'intermédiaires entre certains bénéficiaires, notamment les agriculteurs, et les bailleurs ou investisseurs dans le cadre de l'accompagnement de leurs projets. Cet accompagnement peut recouvrir des prestations telles que l'assistance technique, prêt de matériels et équipements de base, la formation et l'instruction (par exemple, au Bangladesh, la GB invite les emprunteurs à respecter certaines règles d'hygiène).

De tout ce qui précède, la microfinance est ce secteur d'activité comprenant les services financiers (micro-prêts, épargne, assurance, transfert de fonds) et non financiers destinés aux populations pauvres des milieux ruraux et urbains exclues des dispositifs des banques classiques, dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou de leurs micro-entreprises.

Après avoir défini la microfinance, il est important de présenter dans les détails ses éléments financiers.

2.1.2. Les principaux produits financiers de la microfinance

Dans le secteur de la microfinance, les produits sont l'ensemble des moyens mis en œuvre par les IMF pour se positionner stratégiquement sur un marché et pour satisfaire les besoins de la clientèle. Habituellement, les IMF offrent quatre types de produits financiers à savoir : le microcrédit, l'épargne, la micro-assurance et le transfert d'argent.

2.1.2.1. Le microcrédit

La principale activité de la microfinance est l'octroi de microcrédits qui permettent de soutenir et de développer des projets économiques de petite taille. Avec ces micro-prêts, de nombreux emprunteurs pauvres sont capables de mettre sur pied des activités telles qu'une petite ferme, un atelier d'artisanat, une petite boutique qui leur mettra de sortir de la pauvreté (Yunus, 2008). En se focalisant sur le montant et le statut des bénéficiaires, on pourrait se demander Comment les entrepreneurs parviennent-ils à financer un projet générateur de revenu avec le micro-prêt ? Cette interrogation semble être pertinente en ce sens qu'il est difficile de croire que le microcrédit pourrait lutter contre la pauvreté. Non seulement, le montant est faible, mais en plus, le prêt est destiné à des personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire et surcroît pauvres. Cependant, ce qu'il ne faut pas perdre de vue, c'est que pour les personnes qui ont un revenu faible, les petits crédits constituent des opportunités à exploiter pour créer des microentreprises.

En général, les principes du microcrédit sont toujours fondés sur l'évaluation de la capacité du client, de la faisabilité du projet sur la réduction du risque et des coûts de gestion. En cela, le microcrédit diffère du crédit classique (qui exige des emprunteurs de garanties suffisantes de remboursement) du fait qu'il est destiné, dans bien de cas, à des cibles pauvres et des exclus disposant des capacités de remboursement des prêts.

« La différence principale, par rapport au crédit classique, est qu'il est orienté vers une cible nouvelle : les pauvres et les exclus. Il reconnaît leurs talents, leurs besoins et leur capacité à rembourser les prêts. Au lieu de les éliminer, par avance, de la clientèle du crédit, parce que les méthodes, les critères et les garanties ne sont pas adaptés à leur situation, il invente des méthodes et des garanties qui leur conviennent. Au lieu de leur imposer l'objet de leur prêt, il est à l'écoute de leurs besoins. Il permet ainsi de découvrir que les gens exclus du crédit bancaire sont, comme les autres, dotés de l'esprit d'entreprise, de la capacité de jugement, et qu'au surplus ils remboursent plutôt mieux que les riches » (Nowak, 2005 :92).

Pour ne pas exclure les personnes pauvres, les IMF inventent des stratégies et des garanties qui conviennent à leur situation. Entre et autres, on peut énumérer :

- L'adaptation des prêts aux besoins des clients : montants faibles, procédures simples, délai de remboursement rapide ;

- Le système de garantie tenant compte de l'absence de biens et de fonds propre de la population cible : le système d'incitation repose sur des prêts de montant progressif, sur des groupes d'emprunteurs qui se garantissent mutuellement ou sur des cautions personnelles de l'entourage, qui peuvent être faibles, mais qui jouent un rôle important de prévention du risque ;
- Le recouvrement : adapté lui aussi, aux caractéristiques de la clientèle, à travers des couts échéanciers et réguliers (mensuels ou hebdomadaires) ;
- La conversion des coûts par les intérêts pour acquérir, dans un délai relativement court, l'autonomie opérationnelle et financière de la structure.

C'est sur la base de ces principes que les IMF délivrent généralement des microcrédits individuels et de groupes correspondant à des cibles et contextes différents (Perron et Weiss, 2011).

Le microcrédit de groupe consiste à s'appuyer sur des membres de groupes solidaires d'emprunteurs qui vont de 5 personnes à une centaine de membres dans le cas de « banques villageoises », ne disposant aucune garantie matérielle et financière que la solidarité entre les membres du groupe. Pour cela, de façon collégiale, tous les membres du groupe sont responsables du remboursement du prêt. En cas de défaillance d'un membre ou de plusieurs d'entre eux, les autres membres du groupe y sont tenus obliger de faire face au remboursement¹⁴. Pour autant, le prêt collectif comporte cependant des limites : il peut non seulement conforter les liens de dépendance, susciter et encourager la création de groupes fictifs ou monopolistiques, mais aussi, il peut se révéler un facteur possible de défaillance généralisée issue de mécanisme de coercition et de coalition de la part des emprunteurs (Guérin, 2000).

À l'opposé du crédit du groupe, il y a celui individuel. Comme son nom l'indique, il s'agit d'un prêt accordé à une personne capable de présenter des garanties de remboursement. Le plus souvent, des garanties sont demandées sur les actifs du client : bijoux, titre de

¹⁴ La méthodologie de groupes solidaires est souvent compatible en zone rurale où il existe une cohésion sociale forte entre les populations. Les agents de crédit se déplacent dans les villages pour l'octroi des crédits et les remboursements hebdomadaires ou mensuels. Les montants octroyés sont généralement faibles au départ, et augmentent au fur et à mesure que l'emprunteur réalise plusieurs cycles de crédit sans retard de remboursement.

propriété (sans forcément de valeur juridique), électroménager. En général, les montants en jeu sont plus importants, et nécessitent une analyse plus poussée pour comprendre la solvabilité et la pérennité (cash-flows) des projets financés.

En fin 2012, le nombre d'utilisateurs du microcrédit était estimé à environ deux cents millions. L'extrapolation de ce chiffre à l'ensemble de la famille des utilisateurs correspondrait à près d'un milliard de personnes qui auraient bénéficié des avantages du microcrédit. Ce nombre semble élevé si l'on le met en relation avec le nombre de pauvres dans le monde estimés entre 1,4 milliard et 2,5 milliards. Par contre, il est aussi peu s'il est comparé avec le nombre d'exclus bancaires estimés à 2,5 milliards. Toutefois, il convient de noter que géographiquement, le nombre d'utilisateurs de microcrédit est très inégalement réparti : l'Asie du Sud concentre une écrasante majorité du total des emprunteurs (entre 66 et 86 % selon les sources). Vient ensuite l'Amérique latine (entre 6 et 21 %), tandis que les autres régions ont un poids marginal (voir tableau 3). L'encours moyen par emprunteur varie aussi sensiblement en fonction des régions, avec des montants médians d'environ 200 à 250 \$US en Asie et Pacifique et en Afrique subsaharienne, 600 \$US au Moyen-Orient et Afrique du Nord, 1 000 \$US en Amérique latine et Caraïbes, 1 500 \$US en Europe de l'Est et Asie centrale et autour de 10 000 \$US en Europe et en Amérique du Nord (Guérin, 2015).

Tableau 10 : Le microcrédit dans le monde : une répartition très inégale

Pourcentage de clients (ou de nombre de prêts) par région	Mixmarket (2012)	Campagne du sommet du microcrédit (2011)
Asie et Pacifique	66 %	85,92 %
Europe de l'Est et Asie centrale	3 %	0,28 %
Amérique latine et Caraïbes	21 %	5,74 %
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2 %	2,32 %
Afrique subsaharienne	8 %	5,74 %
Amérique du Nord et Europe de l'Ouest	0 %	0,01 %
Total	100 %	100 %

Sources : Guerin, 2015

2.1.2.2. L'épargne

L'épargne est souvent présentée comme la composante oubliée de la microfinance. Pourtant, elle est, au même titre que le crédit, un service financier essentiel pour les populations pauvres. L'épargne est comprise, en effet, comme l'action de mettre une partie du revenu de côté afin de la consommer lorsque la nécessité s'impose ou l'investir ultérieurement. L'argent épargné peut être gardé, soit à la maison, soit investi dans différents

types de capital, soit déposé dans un compte d'épargne dans une institution bancaire comme les IMF (Ouédraogo, 2008).

Quatre principaux motifs pousseraient selon la Direction du Développement de Coopération (2004) les ménages pauvres en Afrique à épargner :

- Réduire la vulnérabilité des populations : L'épargne constitue une assurance pour les besoins de consommation face par exemple aux mauvaises récoltes ou à la perte d'emploi. Par conséquent, elle permet aux ménages d'équilibrer leurs flux de liquidité variable selon les différentes périodes de l'année ;
- Accumuler des sommes forfaitaires : L'économie de petites sommes d'argent permet de : (i) couvrir les cérémonies de mariage (qui sont généralement chères en Inde) ou l'enterrement d'un parent qui est onéreux en Afrique ; (ii) payer les frais de scolarisation des enfants ; (iii) acheter du matériel de construction pour la maison ou d'équipements agricoles ; (iv) investir dans les biens visibles (bétail) pour augmenter le statut et la reconnaissance au sein de la communauté ;
- Léguer de l'argent à la parenté et aux amis : Souvent les ménages qui ont migré des villages à la ville économisent de l'argent pour envoyer à leurs parents restés au village. Bien que très rare, certains ménages épargnent pour acheter des biens pour les léguer à leurs descendants, ensuite, le prêter à un voisin ou à un parent qui se trouverait dans le besoin d'argent ;
- Obtenir ou rembourser un crédit : Ce dernier motif ressort généralement dans les conclusions des études empiriques relatives à l'épargne des ménages pauvres afflués aux IMF. Cependant, il n'est pas aisé de l'évaluer d'autant que plusieurs IMF exigent de leurs clients le dépôt d'argent sur un compte comme condition sine qua non pour accéder aux crédits.

Pour les clients de la microfinance, même très pauvres, l'accès aux services d'épargne est essentiel car ils répondent à un besoin réel des individus. Il constitue aussi une source de financement interne pour les IMF (Alyson, 2012). Ceci emmène ces dernières à proposer toute une gamme de produits d'épargne, pour attirer le plus de clients possibles. Les plus couramment connus sont :

- L'épargne obligatoire : Elle se caractérise par des versements obligatoires et contraignants que doivent s'acquitter les bénéficiaires d'un crédit. Son montant

dépend de celui du prêt accordé et doit être versée avant l'octroi de celui-ci, ou au même moment. Elle est par la suite restituée aux emprunteurs une fois les prêts remboursés. Mais pour la plupart des clients, les crédits sont souvent renouvelés;

- L'épargne volontaire bloquée : C'est une épargne versée sur un compte bloqué pendant une durée déterminée pouvant aller de quelques semaines à plusieurs années. Ce compte doit être régulièrement rémunéré¹⁵ ;
- Les dépôts à vue et les comptes semi-liquides : ils n'ont aucune contrainte. Les clients y déposent et y retirent de l'argent en toute circonstance¹⁶.

En 2012, plus de 43 millions d'épargnants ont été recensés dans le monde par Mix market auprès de 2460 IMF pour près de 37 milliards de dépôts.

Tableau 11 : Volume et répartition de l'épargne dans le monde en 2012

Région	Nombre d'IMF	Nombre de déposants	Volume de dépôts (USD)
Afrique	640	7,1 millions	6,4 milliards
Asie de l'Est et Pacifique	367	6,7 millions	5,9 milliards
Europe de l'Est et Asie centrale	431	2,4 millions	5,6 milliards
Amérique latine et Caraïbes	502	15,6 millions	18,1 milliards
Moyen-Orient et Afrique du Nord	80	33 047	5,2 millions
Asie du Sud	440	11,3 millions	605 millions
Total	2460	43,1 millions	36,6 milliards

Source : www.mixmarket.org cité par <http://www.lamicrofinance.org/>

Par ailleurs, les avantages de la mobilisation de l'épargne sont nombreux à la fois pour les IMF que pour les clients (Barle, 2003). Par exemple, concernant les IMF, la collecte des dépôts représente notamment une source de financement pérenne, qui devient stratégique lorsque les fonds des bailleurs se raréfient et que les prêts subventionnés deviennent plus difficiles à trouver. De même, la mobilisation de l'épargne accroît la fidélisation du client

¹⁵ Ce type d'épargne est beaucoup apprécié par les IMF car cela leur permet de pouvoir planifier la gestion de la liquidité des dépôts. Etant bloquée pendant un certain temps, connu de l'institution, elle est prêtée aux clients désirant un crédit.

¹⁶ Cependant, les IMF imposent souvent des limites dans le nombre et le montant de retrait dans le but d'amoindrir les coûts de gestion. De plus, les dépôts à vue ne peuvent pas être recyclés en crédits puisqu'ils n'ont pas de durée déterminée et peuvent donc être retirés à n'importe quel moment.

dans la mesure où elle établit une relation de confiance réciproque. Enfin, l'intermédiation financière tend à améliorer le service client dans la mesure où l'institution doit gagner la confiance de celui-ci. Pour les clients, les avantages sont également significatifs. Un service de dépôt offre aux clients une forme d'épargne sûre et liquide. Il leur permet de gagner un petit bénéfice sur leurs liquidités excédentaires et de réduire leurs coûts de transaction dans la mesure où ils peuvent épargner et emprunter auprès de la même institution.

2.1.2.3. La micro-assurance

Apparue dans la littérature dans les années 90, la micro-assurance¹⁷ est l'adaptation de services d'assurance à des populations non desservies par l'assurance classique. Elle s'adresse aux populations à faible revenu du secteur formel ou informel, qu'elles soient issues du milieu rural, urbain ou périurbain. Par conséquent, elle permet de réduire la vulnérabilité des familles couvertes et de sécuriser leurs revenus en cas de sinistres (maladie, catastrophe naturelle, décès, accident...). Dans le monde, le nombre de personnes couvertes par la micro-assurance en 2012 est estimé à 500 millions, contre 135 millions en 2009. L'Asie est le véritable fer de lance du développement de la micro-assurance (environ 60% en Inde). Une proportion significative est aussi recensée dans des pays comme le Bangladesh, le Pakistan, les Philippines et l'Indonésie.

En Afrique, le nombre d'individus couverts par la micro-assurance est de 14,7 millions en 2009, dont 8,2 millions en Afrique du Sud (Bertomeu-Gilles et al, 2012). Selon ces auteurs, plusieurs raisons freinent le développement de la micro-assurance sur le continent africain dont les principales sont :

- La faiblesse des revenus des populations qui, en général doivent d'abord couvrir les besoins de premières nécessité (manger, se loger, se nourrir...) avant de payer les cotisations d'assurance ;
- L'extrême importance accordée aux liens sociaux en Afrique : bon nombre d'africains ne trouvent pas d'intérêt à souscrire à l'assurance car, en cas de sinistres, les individus peuvent compter sur des réseaux de solidarité (familiaux, claniques, villageois, associatifs ou professionnels) ;

¹⁷ http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/micro_assurance/micro_assurance2

- Le manque de confiance des « assurables » à la bonne foi des assureurs en ce qui concerne la promesse de payer les sinistres en échange des cotisations ;
- Les garanties des assureurs sont le plus souvent incomplètes et répondent mal aux besoins réels des « assurables » comme les sinistres liés aux émeutes ou de mouvements populaires par exemple ;
- Le poids des prélèvements des taxes sur les cotisations d'assurance et les frais de contrôle étatique ; ces prélèvements non seulement sont à la charge des assurés mais aussi alourdissent le coût des garanties vendues par les assureurs.

2.1.2.4. Le transfert de fonds

En plus de leur rôle prépondérant dans l'octroi des microcrédits, mais aussi dans la gestion des épargnes et la promotion des micro-assurances, les IMF exercent des activités de transfert de fonds. Dans de tel contexte, la microfinance constitue un outil aux enjeux socio-économiques importants dans la lutte contre la pauvreté, en ce sens que les transferts de fonds, qu'ils soient internationaux, nationaux ou locaux, permettent de financer certains besoins de consommation et d'investissement des populations pauvres (Beye 2009 ; Miyouna, 2013).

Les IMF ont l'opportunité d'opérer des transferts de fonds dans des localités géographiques les plus reculées des zones urbaines avec plus de rapidité, de simplicité, d'accessibilité et à moindre coût. Peu importe le montant, même les sommes les plus modestes y sont acceptées par les IMF afin de permettre à une large majorité de la population à accéder aux services de transfert de fonds. De telle souplesse dans les modes d'intervention des IMF, amène par exemple, certaines personnes lors des décès dans leur famille à procéder à un envoi au lieu de se déplacer, surtout lorsque la distance est longue et que le billet coûte aussi cher. De leur côté, les destinataires du fonds reçoivent l'argent très rapidement et directement en espèce, sans frais de retrait, ni ouverture préalable d'un compte (Beye 2009 ; Miyouna, 2013).

En faisant référence à la situation particulière de l'Afrique centrale, Dzaka-Kikouta et Luvuma (2013) affirment que l'émergence des IMF dans les activités de transfert d'argent date des années 90. Elle a été favorisée par les défaillances des mécanismes de transfert classique de fonds (banques commerciales et bureaux de poste), mais aussi par le souci de la clientèle de limiter les aléas et les comportements opportunistes liés aux mécanismes

informels de transfert d'argent (entre les individus via les voyageurs, les sociétés de transport, sociétés de messageries et colis express, etc.).

Selon les mêmes auteurs, la Banque Mondiale a chiffré à 430 milliards \$US le volume des transferts de fonds des migrants en 2009. Le marché de transfert est largement dominé par les sociétés spécialisées qui occupent 89,4% du marché, suivis des bureaux de poste (7,6%), les banques (2,4%) et 0,6% par les autres acteurs informels. En Afrique, seuls 3% des opérations de transfert d'argent sont assurées par les IMF. Malgré cette proportion apparemment faible, les IMF jouent un rôle important dans certains pays. Par exemple, elles occupent 29% du marché intérieur en Centrafrique, 24% aux Comores, 17% au Sénégal et 14% en Ouganda.

2.2. Les visions hégémoniques de la microfinance

Trois visions s'affrontent et s'opposent actuellement dans le secteur de la microfinance depuis son apparition dans les années 1970 jusqu'à nos jours. Il s'agit de la vision enchantée, la vision commerciale et celle désincarnée de la microfinance. Cette classification a été proposée par Guérin (2015) dans son ouvrage intitulé : « *La microfinance et ses dérivés. Emanciper, discipliner ou exploiter* ».

2.2.1. La microfinance enchantée

Contrairement aux résultats beaucoup plus nuancés constatés plus tard, cette vision met en avant la croyance aux vertus démesurées/supposées de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté des personnes démunies et exclues des banques classiques. La vertu excessive de la microfinance a été beaucoup médiatisée au cours de la tenue du premier sommet du microcrédit en 1997 à Washington. La microfinance a été de ce fait qualifiée d'outil efficace dans la lutte contre la pauvreté et son apparition a été assimilée à une révolution de la finance et voir même comme un tournant historique pour l'humanité (Guérin, 2015).

Le discours médiatisé par la Campagne du sommet du microcrédit s'est appuyé sur des images et des expériences exagérément optimistes autour du récit officiel qui situe l'intervention de la microfinance au Bangladesh par Muhammad Yunus dans les années soixante-dix (Bédécarrats, 2013). À l'époque, Muhammad Yunus¹⁸, jeune professeur d'économie rurale à l'université de Chittagong, rencontre 42 femmes en situation de précarité

¹⁸ Certains le contestent comme initiateur du projet de la banque des pauvres.

obligées de s'endetter auprès des usuriers, avec un taux d'intérêt hebdomadaire de 10%, pour acheter des pailles de bambou destinées à la fabrication des chaises. Ne trouvant aucune banque pour leur prêter de quoi échapper à ces usuriers, il leur prête lui-même l'équivalent de 17 dollar US aux 42 vanneurs. Non seulement Yunus est remboursé dans le temps, mais cette expérience positive lui permet d'engager une réflexion sur les meilleures chances de pérennité économique du nouveau modèle.

En 1983 est créée la Grameen Bank¹⁹, une banque réservée aux pauvres et détenue par ses propres emprunteurs (composée à 90% de femmes) qui ne signent aucun contrat formel, ni n'exigent aucune garantie en échange de leur emprunt. Seulement, chaque client doit appartenir à un groupe composé de cinq membres, pour assurer un contrôle moral qui l'oblige à se soumettre au contrôle de ses pairs. La stratégie de crédit solidaire venait donc d'être initiée et popularisée. Il s'agit d'un crédit octroyé à un groupe de personnes dont chaque membre est solidaire du remboursement de tous les autres. Avec cette stratégie, la Grameen Bank démontre que non seulement les pauvres peuvent efficacement gérer et rembourser des crédits (dès le début du fonctionnement de la banque, le taux de remboursement avoisinait les 99%), mais aussi qu'ils peuvent payer des intérêts élevés, et que l'institution peut donc couvrir ses propres coûts (Boyé et al, 2006).

Ce storytelling a rendu encore plus emblématiques les miracles du microcrédit pour les bénéficiaires, en général les femmes. Ainsi, la Campagne du sommet du microcrédit a participé à consolider davantage à la construction d'une représentation homogène de la microfinance à travers la diffusion des récits de vie d'emprunteuses pauvres parvenant à sortir de leur situation grâce à des microcrédits successifs. Ce type de narration a imposé l'idée que le microcrédit représente une solution efficace et accessible permettant à elle seule de résoudre la misère.

« La Campagne du Sommet du Microcrédit a façonné le statut symbolique adopté par la microfinance sur la scène internationale. Forgeant une représentation à même de frapper les imaginaires et de mobiliser les décideurs politiques et les fonds d'appui à l'aide au développement, elle a impulsé un véritable ballet diplomatique au sein de ce secteur. La mise en

¹⁹ Qui compte aujourd'hui plus de mille agences, plus de vingt mille employés et qui dessert près de sept millions de clients.

scène conçue dans ce cadre s'est largement diffusée, si bien que l'organisation des réunions internationales ou la communication médiatique fait aujourd'hui partie intégrante du domaine des IMF » (Bédécarrats, 2015 : 57).

L'illusion que le microcrédit pouvait résoudre la lancinante question de la pauvreté était partagée aux plus hauts sommets de la coopération internationale. Elle s'est matérialisée par la déclaration de l'année 2005²⁰ « Année du microcrédit » (avec pour objectif d'atteindre 175 millions de familles parmi les plus pauvres en 2015) suite à l'adoption de la résolution (53/197) par l'Assemblée Générale de l'ONU (Servet, 2015).

L'année suivante, c'est-à-dire en 2006, une nouvelle reconnaissance mondiale de la microfinance interviendra avec la remise du Prix Nobel de la paix à Muhammad Yunus, père fondateur de la Grameen Bank (Guérin et al, 2007 ; Sylvain, 2011).

Les croyances qui ont forgé la renommée de la microfinance ont été reprises par le jury lors de la remise du prix Nobel à Yunus (Guérin, 2015). Elles s'articulent sur son rôle dans la lutte contre la pauvreté, l'émancipation des femmes et de démocratisation des sociétés locales.

Diverses personnalités politico-médiatiques ont relayé les vertus de la microfinance en matière de lutte contre la pauvreté. C'est le cas du Professeur Yunus qui affirmait que la microfinance permettrait de reléguer la pauvreté au musée. Et au-delà du microcrédit, il s'engage dans la construction d'un nouveau modèle de développement qu'il nomme social business où les profits des entreprises seraient réinvestis pour une cause sociale et environnementale. En plus du prix Nobel de la Paix, Yunus a reçu de Barak Obama la médaille d'or du Congrès (2010) et la médaille présidentielle de la liberté (2012). En mars 2012, il a été retenu par le magazine Fortune parmi les douze entrepreneurs les plus innovants de l'année (Guérin, 2015).

En dehors de Yunus, d'autres hauts dirigeants du monde politique et d'organisations internationales, femmes et hommes d'affaires, intellectuels et chercheurs ont participé également à la diffusion de cette vision idyllique de la microfinance. Au rang desquels on peut citer James Wolfensohn et de Kofi Annan. Le premier, alors président de la Banque Mondiale précisait dans sa déclaration en 2003 l'impact puissant et avéré de la microfinance

²⁰ La campagne du microcrédit de 2005 s'est achevée le 9 novembre 2005 avec un Forum réunissant plus de 700 représentants de gouvernements, d'ONG, d'établissements spécialisés, de banquiers, d'experts, de bailleurs de fonds.

dans l'amélioration des conditions de vie des pauvres ainsi que l'atteinte des objectifs du millénaire pour le développement. Le second, ancien Secrétaire Général des Nations Unies, lors de la cérémonie célébrant « l'année du microcrédit » par les Nations unies, a loué les mérites de la microfinance comme une opportunité illimitée de création des marchés permettant d'insérer les exclus et de leur donner les outils de s'aider eux-mêmes (Guérin, 2015).

Cette vision excessive et enchantée du microcrédit a beaucoup reposé sur le mythe de pauvre « entrepreneur » qui s'est forgé grâce aux difficultés d'évaluation des apports réels de la microfinance sur les emprunteurs concernés (Fouillet et al (2007). Elle s'est estompée au tournant 2007 par la diffusion par la campagne du sommet du microcrédit des données moins crédibles en raison de la difficulté de vérifier l'orientation du microcrédit à des fins productives. Ainsi, les anecdotes et les approximations statistiques avaient perdu toute crédibilité car d'autres sources avançaient des résultats sensiblement différents (Servet, 2015).

2.2.2. La microfinance comme nouvelle niche de marché

À la différence de la première vision, celle-ci, incarnée par Jacques Attali, fondateur du groupe PlaNet Finance en 1998, soutient que le développement généralisé et professionnel de la microfinance peut non seulement vaincre la pauvreté à l'échelle mondiale mais aussi constituer dans l'avenir un formidable marché pour les banques commerciales. Ce postulat très largement soutenu par les acteurs dominants du secteur à l'échelle mondiale du fait que la commercialisation et l'inscription de la microfinance dans le marché soient considérées comme un principe de concurrence et de régulation par les prix. Le microcrédit apparaît de ce fait comme une mesure d'aide au développement beaucoup plus pérenne que le don puisque les prêts sont remboursés et, peuvent être réinvestis, mais aussi, offrent la perspective d'importants profits en raison des potentialités du marché, notamment dans les pays du sud. Au moment où le taux d'inclusion bancaire oscille entre 87 et 99 % dans les pays d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord, il est inférieur à 10 % dans bien des pays d'Afrique de l'Ouest et centrale et se situe aux alentours de 30 ou 35 % dans la plupart des pays d'Amérique latine et d'Asie du Sud. Puisque l'octroi du microcrédit implique des frais de fonctionnement bien supérieurs à ceux des banques commerciales, dans ces conditions, les IMF pour atteindre la couverture intégrale des coûts par des charges imputées aux clients doivent parvenir à s'autofinancer en dégagant des profits (Guérin, 2015).

En d'autres termes, les IMF doivent être de véritables institutions financières comme toutes autres entreprises capitalistes afin d'être non seulement capables de générer des profits, de couvrir les frais opérationnels et financiers, mais également, parvenir à satisfaire les besoins financiers en termes de crédit et d'épargne des clients, qu'ils soient pauvres ou pas, grâce aux profits dégagés par leurs propres activités. Il existerait un écart entre les besoins de financement et les ressources financières mobilisables qui sont à la fois rares, limitées et instables. Dans le but donc d'éviter la dépendance financière à l'égard des pouvoirs publics et des donateurs privés d'une part, et de participer à la lutte contre la pauvreté d'autre part, plus que jamais, les IMF doivent être profitables et se rapprocher des standards de performance financière des banques commerciales.

« La rentabilité des institutions de microfinance détermine ainsi leur autosuffisance, qui détermine elle-même leur pérennité et par suite leur contribution à la réduction de la pauvreté. La rentabilité financière d'une IMF est un indicateur de performance capable de lui lever de nouveaux fonds sur les marchés financiers afin d'accroître et d'intensifier son activité. Une absence de rentabilité financière risquerait à moyen ou à long terme de conduire à l'échec des programmes de microfinance et de sonner le glas d'un nouveau mode de lutte contre la pauvreté (De Briey, 2005 :7).

Contraintes par l'exigence de rentabilité et trop souvent convaincues que le marché potentiel est illimité, de nombreuses IMF finissent par perdre le sens des réalités en se lançant dans une course effrénée à la croissance tout en ignorant que les populations locales sont parfois déjà très endettées. Ainsi, elles limitent considérablement les risques en se focalisant sur les clients, les territoires et les projets les plus rentables et se dotent de mécanismes sophistiqués garantissant les remboursements, y compris de la part de clients surendettés. Cette finalité assignée à la microfinance participe à renforcer davantage les dérives de la finance actuelle en fabricant des hommes et des femmes endettés et surendettés (Guérin, 2015).

À ce propos, Servet (2015) note que les crises des impayés dans le secteur de la microfinance sont tributaires à la fois du surendettement et de saturation des marchés du microcrédit. Elles ont également fait leur apparition dans les pays considérés comme fleurons du secteur de la microfinance : Andhra Pradesh en Inde (2006, 2009), Maroc et au Nicaragua (2008) et de Bosnie (2009). La médiatisation à outrance de ces crises, notamment celle d'Andhra Pradesh avec les cas de suicides des clients surendettés et harcelés par leurs

créanciers a entamé irrémédiablement l'image du microcrédit. Certaines de ces crises de remboursement ont débouché soit sur la rébellion collective des emprunteurs comme ce fut le cas dans le nord-ouest du Nicaragua, dans le Kanataka en Inde, près de Bangalore, ou à Andhra Pradesh, soit de façon sporadique, comme au Maroc à Ouarzazate. L'éclatement de ces crises majeures a progressivement déconsidéré la vision quasi unanime des effets bénéfiques du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté.

2.2.3. La microfinance désincarnée

Cette dernière vision de la microfinance, connue sous le nom de la « nouvelle économie du développement » dont la représentante la plus emblématique est Esther Duflo, fonde sa légitimité sur la collecte massive de données statistiques et de leur démonstration pour appréhender les impacts de la microfinance sur les clients. Basée sur les principes des essais cliniques, la démarche consiste à comparer de façon aléatoire deux populations dont l'une étant bénéficiaire d'une politique et l'autre non. L'enquête d'une durée d'un à trois ans est menée sur les deux populations au moment du lancement de la politique. Au terme de l'enquête, on estime que la différence des moyennes observées entre les deux populations qui ont été comparées au départ, de façon aléatoire, peut être considérée comme l'impact de la politique évaluée. En cela, cette méthode d'évaluation des impacts de la microfinance basée sur des expériences randomisées est strictement aux antipodes de la vision émancipatrice de la microfinance qui se fonde surtout sur les anecdotes, des succès stories ou des enquêtes souvent peu rigoureuses (Guérin, 2015).

Pour Duflo et ses partisans, les données non expérimentales (à quelques exceptions près) peuvent être sujettes à des biais du fait qu'elles ne fournissent pas de résultats suffisamment rigoureux pour élaborer des politiques. D'où la motivation importante à mener des expérimentations pour mesurer l'impact d'un programme de développement quelconque. Ainsi, procéder à une expérience randomisée permet d'évaluer des variantes potentielles d'un programme en vue d'obtenir une estimation valide de ses effets moyens sur une population donnée (Duflo, 2005 ; Banerjee et Duflo, 2009).

Considérée comme la nouvelle bible du développement, cette nouvelle branche de la discipline économique n'est pas à l'abri de toute critique. L'approche est à la fois positiviste car elle tente de donner des réponses universelles aux grandes questions de développement et economiciste en ce sens qu'elle relègue au second plan les aspects socioculturels et politiques dans les analyses d'évaluation des projets. En ce qui concerne la microfinance, l'approche

présente ce secteur comme une entité monolithique et standardisée dont la mise en œuvre est déconnectée de tout environnement. Il en est de même pour le pauvre qui est également présenté en figure abstraite, sans faire allusion à la fois de son passé, de son avenir et de son appartenance sociale. De plus, elle occulte les questions des inégalités et des rapports sociaux qui sont, pour autant, des thématiques centrales à la microfinance et la diversité des effets possibles du microcrédit en limitant son analyse au niveau macro-économique sur un territoire donné. Par ailleurs, l'approche est très critique aux excès de consommation et au manque d'épargne des pauvres. Elle les incite à épargner en diminuant la consommation pour lutter contre la pauvreté. Cette proposition est troublante et semble assimilable aux mesures prises pour endiguer le débordement du prolétariat lors de la période industrielle (Naudet et *al.*, 2012 ; Jatteau, 2013 ; Bédécarrats, Guérin et Roubaud, 2013 ; Labrousse, 2010 ; Guérin, 2015).

2.3. Evaluation de l'impact de la microfinance sur la pauvreté des femmes

2.3.1. La pauvreté, une notion polysémique

La pauvreté est un objet d'étude pour les sciences humaines et sociales sur lequel plusieurs générations de chercheurs, sur tous les continents, ont constitué un corpus de connaissances, dans différentes disciplines (histoire, économie, géographie, sociologie notamment). Elle couvre des situations très variées qui concernent les différences de niveau de vie des populations ou une catégorie de celles-ci (Maryse, 2003 ; Pagès, 2011).

En se rapportant à l'usage courant, la pauvreté caractérise la situation d'un individu ne disposant pas des ressources suffisantes pour une vie décente (BCEAO, 2012) ou pour satisfaire ses besoins fondamentaux (Zwarthoed, 2009). La pauvreté est également un problème multidimensionnel qui nécessite des solutions multisectorielles intégrées. Le caractère multidimensionnel de la pauvreté indique que le revenu monétaire ne doit pas être considéré comme la ligne de démarcation entre riches et pauvres, mais plutôt, de concevoir la pauvreté comme une réalité multiforme, qui recouvre l'absence d'accès à des ressources matérielles essentielles comme l'eau, la santé, l'éducation, le logement, le droit à la sécurité, aux respects des droits de l'homme, la démocratie (Mestrum, 2002). La pauvreté consiste également à être privé de sa capacité de réaliser ses rêves, ses espoirs, ses ambitions que l'on a pour soi-même et pour ses enfants (Mathieu et Gay-Canton, 2010).

Ces définitions prennent en compte deux dimensions essentielles de la notion de pauvreté : d'une part, la dimension matérielle se référant aux conditions de vie en général,

notamment l'accès à la nourriture, à l'eau potable, à l'habillement, au logement, au transport et à l'énergie ; et d'autre part, celle immatérielle relative à l'accès à l'éducation, à une couverture sanitaire de qualité et à une activité valorisante. Ces dimensions de la pauvreté renvoient aux termes de « pauvreté humaine » et de « pauvreté monétaire » développés respectivement par le PNUD et la Banque Mondiale (Benicourt, 2001).

La pauvreté humaine est intrinsèquement liée à la notion de développement humain, qui voit le jour au début des années quatre-vingt-dix, à la suite des travaux d'Amartya Sen pour qui la pauvreté est un déficit d'habilitations, c'est-à-dire un ensemble de façon d'être et de faire concourant à la liberté pour une personne de choisir un type de vie pour acquérir les éléments constitutifs du bien-être. Ce raisonnement est fondé sur la diversité des êtres humains du fait que tous n'ont pas les mêmes possibilités de convertir les moyens (monétaires et autres) mis à leur disposition pour atteindre la liberté effective pour poursuivre le bien-être. D'où la mise au cœur des analyses les droits et les libertés des individus car, il n'importe pas seulement d'avoir un revenu adéquat, mais surtout de pouvoir en disposer librement. Le raisonnement est encore intéressant pour l'intégration des rapports de genre, car il permet de prendre en compte la distribution intra-domestique et les problèmes spécifiques des femmes pour convertir leurs moyens en bien-être effectif (Benicourt, 2001).

Pour le PNUD, le développement humain est l'élargissement des possibilités et des choix offerts aux individus. Plus précisément, il s'agit de vivre longtemps et en bonne santé, d'acquérir des connaissances, des savoirs et du pouvoir accéder aux ressources nécessaires pour vivre dans des conditions décentes :

« Le développement humain est un processus qui conduit à l'élargissement de la gamme des possibilités qui s'offrent à chacun. En principe, elles sont illimitées et peuvent évoluer avec le temps. Mais quel que soit le stade de développement, elles impliquent que soient réalisées trois conditions essentielles : vivre longtemps et en bonne santé, acquérir un savoir et avoir accès aux ressources nécessaires pour jouir d'un niveau de vie convenable. Selon cette notion du développement humain, l'amélioration du revenu, importante qu'elle soit, n'est jamais qu'une aspiration parmi d'autres. Le développement doit donc être bien plus qu'une accumulation de revenus et de richesses. Il doit être centré sur les personnes (PNUD, 2000 :8).

Le développement humain n'a de signification qu'en présence d'égalité des sexes pour d'autres, et d'équité entre les sexes pour certains. D'où l'inclusion des femmes dans les paradigmes du développement pour ne pas qu'ils demeurent fragiles et déséquilibrés tant que

celles-ci resteront en marge. Par conséquent, le développement humain doit être compris comme un développement de la population, par la population et pour la population :

- Développement de la population pour amener toutes les sociétés à investir dans l'éducation, la santé, la nutrition et le bien-être social de sa population, afin que celle-ci assume son rôle dans tous les secteurs d'activités (économique, politique et social) ;
- Développement par la population pour permettre à toutes les composantes sociales d'être impliquées pleinement sans discrimination aucune dans la conception, la prise de décision et la mise en œuvre des actions de développement ;
- Développement pour la population afin que l'approche de développement puisse répondre aux aspirations de tous et offrir des chances à tous.

En revanche, la Banque Mondiale privilégie la notion de pauvreté monétaire, qui fait appel au « seuil de pauvreté » pour mesurer le niveau de revenu au-dessous duquel un ménage est considéré comme pauvre. À cet égard, la Banque Mondiale distingue la « pauvreté absolue » de la « pauvreté relative » (Benicourt, 2001).

Le seuil de pauvreté absolue correspond au niveau de revenu nécessaire pour assurer les besoins alimentaires et non alimentaires d'un ménage. Il est calculé à partir d'un panier de biens alimentaires, auquel s'ajoutent les dépenses en habillement, en logement, en transport et en énergie, indispensables pour la survie du ménage. En 2008, le seuil arrêté par la Banque Mondiale est de 1,25 \$ par jour pour les pays à faible revenu et de 2 \$ par jour pour les pays à revenu intermédiaire.

Quant à la pauvreté relative, elle fait beaucoup plus allusion à la distribution des revenus. Elle signifie avoir moins de revenus que les autres et correspondrait au niveau de revenu nécessaire pour participer et vivre dans une société particulière, notamment en matière de logement, d'habillement, etc. Pour évaluer les diverses facettes de la pauvreté, la Banque mondiale utilise une série d'indicateurs. Dans le domaine de la santé par exemple, le taux de mortalité infantile et celui des moins de cinq ans sont les indicateurs retenus. Dans le secteur de l'éducation, les indicateurs adoptés sont soit le taux d'inscription brut, soit le taux d'inscription net.

Par ailleurs, en ce qui concerne le nombre de pauvres, le rapport du PNUD (2014) intitulé « Pérenniser le progrès humain : réduire les vulnérabilités et renforcer la résilience » dénombre plus de 2,2 milliards, soit plus de 15% de la population mondiale. Parmi cet

effectif, 1,2 milliard de personnes vivent avec un revenu égal ou inférieur à 1,25 dollar par jour ; 12% (842 millions) souffrent de faim chronique, et plus de 1,5 milliard de travailleurs occupent un travail précaire ou informel.

L'Afrique subsaharienne reste la région où la pauvreté frappe le plus, en proportion. Les 47,5% de pauvres de l'Afrique la placent loin devant l'Asie du Sud (36,0%), l'Asie de l'Est et Pacifique (14,3%), l'Amérique latine et Caraïbes (6,5%) et le Moyen-Orient et Afrique du Nord (2,7%). Mais l'Asie du Sud, deux fois plus peuplée, compte plus de pauvres en nombre. Ainsi, dans le contexte des politiques de lutte contre la pauvreté, la microfinance occupe une place de choix malgré les controverses liées à ses impacts (PNUD, 2014).

2.3.2. Les objectifs assignés à l'évaluation d'impacts dans le secteur de la microfinance

Les évaluations d'impact sont des évaluations qui ont pour objet de mesurer les effets strictement attribuables à une intervention qui peuvent se manifester à court, moyen ou long terme (mais sont le plus souvent mesurés à court terme). Ces effets peuvent être mesurés/apprécies non seulement au niveau des individus, mais aussi des structures intermédiaires comme les écoles, les centres de santé, les entreprises, etc. (Pamies-Sumner, 2014).

Dans le domaine de la microfinance, les études d'impact sont loin de constituer un champ stabilisé. Elles constituent un lieu de rencontre entre le référentiel scientifique régi par des critères de rigueur, d'objectivité et de vérifiabilité des résultats et le référentiel opérationnel, avec ses principes de pilotage par la demande, de satisfaction des clients/usagers et d'adaptation aux situations locales, soumis à des contraintes d'efficacité et de relation coût/bénéfice (Bouquet et al, 2009 ; Bédécarrats et al, 2011 ; Doligez et al, 2013). Selon Doligez et Lapenu (2006 : 5)

« L'impact est généralement défini comme l'ensemble des changements attribuables à l'action de l'IMF, souhaités ou non. Il porte sur le client, le groupe auquel il appartient (famille, communauté) et son environnement socio-économique. L'impact se situe en bout de la chaîne d'activité d'une IMF, comme élément final des performances globales. L'analyse de l'impact consiste à comprendre, mesurer et évaluer les effets d'une action. Elle nécessite des informations externes à l'IMF (situation des clients, des non clients, de la communauté, etc.). »

Les évaluations d'impact du secteur de la microfinance visent principalement trois raisons (Jeannin et Sangaré, 2008 ; Sangaré, 2013).

Premièrement, vu l'ampleur que la microfinance a suscitée depuis son apparition à la fin des années 1970 jusqu'à la fin des années 1990, il était donc nécessaire de dresser son bilan afin de comprendre sa capacité à lutter contre la pauvreté et l'exclusion financière. L'évaluation constitue de ce fait un moyen pour confirmer ou infirmer la solidité économique de la microfinance sur les conditions de vie des populations bénéficiaires.

La seconde raison s'explique par la difficulté que les IMF ont eu à trouver des financements nécessaires pour faire face à l'évolution de leur activité dans les années 1990. En effet, outre des financements publics ou privés, subvention et don, les IMF ont fait recours aux fonds apportés par des investisseurs socialement responsables (ISR) en plein développement depuis quelques années. Certes ceux-ci visent des objectifs sociaux, cependant, les activités des IMF envers les populations cibles doivent prouver par la démonstration des impacts à la fois sociaux et économiques. Ainsi, l'évaluation des impacts est apparue comme l'une des stratégies efficaces pour rendre compte de la performance économique et sociale, afin d'attirer les subventions publiques ou les financements privés.

Enfin, la troisième raison est liée à la volonté d'améliorer les services aux clients. Il s'agit de se focaliser de plus en plus sur les clients pour mieux appréhender leurs besoins en vue de mettre à leur disposition des services mieux adaptés. Les études orientées sur cet objectif sont celles qui obtiennent le plus grand consensus car elles intéressent aussi bien les bailleurs de fonds que les IMF et leurs clients.

2.3.3. Les impacts de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté des femmes : des résultats controversés

La microfinance été beaucoup soutenue par les institutions internationales dans la mise en œuvre des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), les réformes politiques et économiques par le FMI dans le cadre des documents stratégiques de réduction de la pauvreté, mais aussi dans l'essor des activités du *Consultative Group to Assist the Poor*, structure largement soutenue par la Banque mondiale. C'est dans ce contexte que la microfinance, notamment le microcrédit a intégré la palette des instruments économiques au service des politiques de développement. Ce qui a suscité une demande accrue de l'évaluation de son fonctionnement (analyse de la clientèle, des contrats, modes de gouvernance) et de son impact tant au niveau microéconomique qu'au niveau macroéconomique. De ces analyses, il ressort une image contrastée où, d'une part on reconnaît les effets positifs engendrés par la

microfinance au cours de des dernières décennies, et d'autre part, les limites de l'outil (Lapie et al, 2010).

La croissance et le développement du secteur ont fait évoluer la recherche ainsi que les méthodes utilisées. Le faisceau de preuves a rapidement grandi et les questions posées ont gagné en complexité. Une intense controverse a émergé, mettant en avant des preuves de théories contradictoires lourdement contestées que la microfinance n'a réduit le taux de pauvreté que dans certaines circonstances, pour certains clients, à certains moments (Garikipati et al., 2017). La probabilité d'un changement positif via la microfinance dépend donc du contexte dans lequel évoluent les bénéficiaires et les formes d'activités économiques des femmes, rémunérées ou non, que ce soit au sein du foyer ou à l'extérieur, à la fois à l'égard de leur position au sein de la famille, mais également leur participation à la vie politique de leur communauté (Kabeer, 2005 ; 2016 ; Garikipati et al., 2017).

Evaluer donc les impacts de la microfinance, c'est être confronté aux questions d'attribution des effets et de mesure précise des champs étudiés. Par exemple, comment attribuer à l'IMF seule un meilleur accès à la santé, une meilleure sécurité alimentaire ou une plus grande fréquentation scolaire des enfants ? La réponse à cette question est préoccupante d'autant plus que l'impact sur la santé et l'éducation, par exemple, ne représente pour l'IMF qu'un objectif indirect qui peut être atteint grâce aux bénéfices de services financiers (Lapenu et al, 2004). En d'autres termes, et comme le souligne Bédécarrats (2012 ; 2015), il est très délicat d'établir dans quelle mesure les améliorations constatées du revenu, de la santé ou de la scolarisation seraient dues à l'intervention d'une IMF. La mise en évidence est d'autant plus difficile que les effets observés sont indirects et que les flux financiers sont fongibles.

Cependant, sans être exhaustifs, nous présentons successivement quelques conclusions (positives et négatives) des études d'impacts de la microfinance sur les conditions de vie des femmes.

Concernant les effets positifs, à partir de l'exemple indien, Guérin et Pallier (2006) indiquent que l'accès des femmes aux services financiers est déjà en soi novateur car, il permet à beaucoup de femmes d'épargner sous forme monétaire qui, bien avant, dissimilaient leur épargne pour éviter les risques d'appropriation par leur époux. Ces auteurs précisent en outre que grâce à la microfinance, certaines femmes ont bénéficié pour la première fois d'un

crédit « productif », même si son usage et son contrôle leur échappent dans bon nombre de cas.

Dans la même perspective, Bouyo (2012) dans son analyse du contexte camerounais, souligne que la microfinance est assimilable à un outil efficace pour améliorer les conditions de vie des pauvres et plus spécifiquement les femmes. Ainsi, par le biais du microcrédit, les femmes exclues de l'accès aux prêts bancaires classiques, renforcent leurs activités économiques et améliorent leurs conditions de vie. De même et selon l'auteure, le microcrédit renforce la sécurité sociale des femmes tout en leur permettant de faire de l'épargne et même de souscrire de nouveaux crédits et des opportunités ouvertes pour les services d'assurance, encore rares comme services des institutions de microfinance.

Pour sa part, Mia (2003) rappelle que la microfinance contribue à l'accès aux moyens de financement à un maximum de personnes pauvres et leur permet de mettre à profit leurs capacités en faveur d'un développement durable. La particularité de la microfinance est qu'elle se bâtit sur les compétences et la volonté propres des personnes pauvres, notamment les femmes, de se prendre en main pour devenir des acteurs économiques productifs et des clients fiables de services financiers spécifiques.

Un autre impact de la microfinance sur la vie des femmes qui revient souvent est lié à l'importance grandissante de leur part dans la prise de décision au sein du foyer. Au Bangladesh par exemple, entre 40 et 50% des femmes parlent de prises de décision conjointes. Si avant, elles parlaient avec beaucoup d'amertume du fait de se sentir à l'écart de la vie communautaire, d'être exclues des événements sociaux et de toutes les formes de l'hospitalité quotidienne, en raison de leur prospérité liée au prêt contracté, elles ont gagné le respect de ceux qui les méprisaient auparavant. Par conséquent, leur amour propre s'est renforcé et elles ont finalement gagné plus d'estime aux yeux des membres de leur famille. L'adhésion à un programme de crédit a en outre favorisé un changement d'attitude en faveur de l'éducation des enfants (surtout les filles) car selon les femmes, une fille éduquée est mieux respectée par son conjoint (Kabeer, 2001).

Contrairement à la vision « positiviste » de la microfinance sur les conditions de vie des femmes développée plus haut, il convient néanmoins de signifier qu'elle engendre aussi des effets pervers. Ce constat est largement confirmé par plusieurs études dont celle de Guérin (2006) selon laquelle, la microfinance n'est pas une panacée. Le programme de microfinance

peut tout aussi bien alléger la pauvreté que l'alourdir en aggravant l'insolvabilité des bénéficiaires.

Aussi, pour Guérin et Pallier (2006), l'accès aux services de microfinance alourdit les responsabilités des femmes car, en plus de leurs tâches domestiques, elles doivent participer aux réunions de groupes et s'impliquer dans d'autres activités imposées par l'organisation de microfinance. C'est pourquoi elles sont tiraillées entre leurs obligations familiales et professionnelles

Mayoux (2009) dans son analyse sur les risques de la microfinance sur les femmes, ajoute que la microfinance comporte de sérieux risques et des effets potentiellement négatifs. Elle insiste sur le fait que pour certaines femmes, loin d'avoir eu une influence positive sur leur autonomie, la microfinance l'a considérablement réduite ; au lieu de remettre en cause les déséquilibres entre homme et femme au sein du ménage ou de la communauté, la microfinance peut les intensifier sous l'effet de la féminisation de la dette que notre thèse apporte des éléments au chapitre 8 sur ce débat.

Par ailleurs, les crédits contractés auprès des IMF par certains ménages sont davantage utilisés pour régler les problèmes familiaux ou à assurer des dépenses quotidiennes. Ces ménages ont du mal à réussir dans l'entrepreneuriat et finissent par être surendettés. Leur niveau de surendettement est tel qu'ils prennent l'initiative d'emprunter d'autres crédits auprès d'autres IMF pour rembourser les premiers. Ainsi, ils tombent dans l'endettement croisé et entrent dans le cercle vicieux du surendettement, c'est-à-dire un déséquilibre entre revenus et dettes (Servet, 2015 ; Guérin, 2015).

Pour Garikipati et al. (2017), les femmes bénéficiaires de microcrédit sont confrontées à un rationnement de crédit plus sévère et se voient souvent accorder des prêts moins importants que les hommes. Ces auteurs évoquent que cette forme de discrimination cible principalement les femmes qui font des demandes de prêts plus importants dans les IMF brésiliennes où il existerait une sorte de « plafond de verre sur la dimension des prêts » (glass-ceiling on loan size) résultant de stéréotypes de genre sur les femmes entrepreneures qui prévalent dans la perception des gestionnaires de crédit.

La microfinance pourrait, en outre, améliorer les compétences de négociation des femmes au sein de structures existantes, mais elle a peu d'effet sur les structures elles-mêmes. Dans certains cas, la microfinance peut même renforcer les structures préexistantes. En Inde

par exemple, les IMF sont caractérisées par un système clientéliste dans lequel plusieurs réseaux et organisations sont en concurrence pour contrôler les populations, les femmes en particulier, à des fins diverses (électorales, prosélytisme et philanthropique). De cette manière, plutôt que de faire de la place aux femmes pour qu'elles puissent s'organiser à l'écart des structures locales de pouvoir, en pratique, les organisations de microfinance opèrent avec ces dynamiques politiques pour consolider leur propre légitimité ou pour cibler des clients solvables et garantir les remboursements (Guérin et Kumar, 2016 ; Garikipati et al., 2017).

Comme il apparaît dans les différentes littératures, les effets de la microfinance sur l'autonomisation des femmes et l'égalité entre hommes et femmes suscitent de nombreux débats contradictoires. C'est pourquoi, nous convenons avec Bouquet et al., (2009) que les résultats contradictoires de la microfinance sur les bénéficiaires illustrent le fait que les études d'impact du microcrédit continuent de poser des défis conceptuels et méthodologiques qui alimentent les controverses. Alors que le secteur de la microfinance évolue et s'incorpore au système financier traditionnel, il appartient donc aux chercheurs de considérer cet acquis pour garantir les avancées réalisées en vue d'une meilleure compréhension des résultats d'impact en lien entre la microfinance et l'autonomisation des femmes (Garikipati et al., 2017).

Conclusion partielle

L'analyse des rapports entre la microfinance et la pauvreté notamment celle féminine nécessite l'examen de deux questions fondamentales à savoir : Quels sont la cible et l'objectif du projet en question ? Quelle est la méthodologie qui permet d'identifier de manière aussi rigoureuse que possible l'impact d'un projet de microfinance conformément à l'objectif fixé ? Concernant la première question, il faut dire que les bénéficiaires du microcrédit vont au-delà des plus pauvres. Même s'ils ne sont pas pauvres, les entrepreneurs les plus fiables sont aussi des cibles des IMF. Par rapport à la deuxième question, les évaluations d'impact restent un exercice complexe du fait que l'évolution du revenu des bénéficiaires de microcrédit peut être déterminée par d'autres facteurs que le seul projet de microfinance (Guibert et Roubaud, 2005).

De même, les évaluations d'impact du microcrédit posent toujours des défis conceptuels et méthodologiques qui sont toujours à l'origine des controverses quant à l'appréciation réelle de l'impact des IMF sur les bénéficiaires. Ainsi, le niveau d'analyse retenu, micro, méso ou macroéconomique, influence les résultats car chaque niveau met en évidence certains

phénomènes et en occulte d'autres. Tous ces défis font qu'il est souvent difficile d'établir des liens de causalité entre le microcrédit et les changements observés chez les bénéficiaires (Michel et Randriamanampisoa, 2012).

L'évaluation des impacts de la microfinance sur les pauvres devrait alors aborder simultanément le problème de l'impact relatif des différents services financiers, de la multidimensionnalité de la pauvreté et du choix des critères retenus pour l'évaluation (Comim, 2008). C'est pourquoi, nous convenons avec Doligez (2002) que la question de l'impact de la microfinance n'est jamais close. Alors que le secteur de la microfinance a connu un essor rapide dans le monde, au cours des deux dernières décennies, il appartient donc aux chercheurs de rester prudents quant à la promesse formulée par la microfinance en termes d'autonomisation des femmes (Gwendoline, 2015).

CHAPITRE 3 : GENRE, DEVELOPPEMENT ET MICROFINANCE

Introduction

La microfinance est devenue après plus de trois décennies d'expansion, l'un des instruments des politiques économiques et sociales les plus en vogue en matière de développement. Son champ est même devenu un lieu de confrontation entre différentes approches théoriques et empiriques.

Par le biais des services financiers mis à la disposition des populations pauvres et/ou exclues du système bancaire classique, la microfinance devrait leur permettre de se soustraire des prêts usuriers à des taux d'intérêt très élevés et de les inclure financièrement et socialement afin de pouvoir entreprendre, développer ou stabiliser des activités génératrices de revenus. Une participation accrue aux programmes de microfinance se traduirait par une amélioration des conditions de vie des femmes et de leur famille. Par conséquent, la microfinance devient un outil d'amélioration du bien-être et de réduction de la pauvreté et des inégalités selon le genre (Yunnus, 1997 ; Banerjee et *al.*, 2009 ; Koloma, 2010).

Ce chapitre porte sur les rapports entre la microfinance, le genre et le développement. Pour mieux cerner cette interaction, il est utile de rappeler dans un premier temps le concept de genre en nous appuyant sur son usage, sa signification, sa démarche ainsi que son incidence dans les programmes de développement.

Dans un deuxième temps, il est question de présenter l'*empowerment* comme un argument utilisé par de nombreuses IMF et organisations de la société civile pour lutter contre les inégalités dont les femmes sont majoritairement victimes.

Enfin, nous nous focaliserons sur la problématique du genre en Guinée dans différents secteurs sociaux (éducation, santé), de production (agriculture, élevage, pêche), gouvernance et accès au travail, culturel, religieux et juridique.

3.1. Précision autour du concept de genre

3.1.1. Usages et significations du genre

Le terme genre est la traduction de l'anglais « *gender* ». Il est apparu pour la première fois en 1972 aux USA dans l'ouvrage *Sex, Gender and Society* de la sociologue Ann Oakley. À l'époque, les féministes américains l'ont employé pour distinguer les caractéristiques biologiques (le sexe) des caractéristiques socioculturelles (le genre) (Hoffmann et Marius-

Gnanou, 2006) mais aussi pour dénoncer l'occultation des femmes dans le discours scientifique (Zaidman et al, 2003).

Cette absence des femmes est comprise comme l'effet de l'expression du sexisme dans le champ scientifique. Chercher à faire entendre les voix des femmes au sein des institutions de recherche, va constituer la vocation première des chercheuses féministes. C'est dans ce contexte que se développent les premières formalisations systématiques de l'usage du genre afin de rompre avec une vision biologique des différences de comportements entre les sexes. Cette distinction est rapportée par Tilly et al. (1990 : 155) en ces termes :

« "Sexe" est un mot qui fait référence aux différences biologiques entre mâles et femelles [...]. "Genre", par contre, est un terme qui renvoie à la culture : il concerne la classification sociale en "masculin" et "féminin" [...]. On doit admettre l'invariance du sexe tout comme aussi la variabilité du genre ».

Rappelons cependant que le véritable précurseur du concept est bien le psychanalyste Robert Stoller dans son ouvrage *Sex and Gender* (1968) pour distinguer entre le biologique et le psychologique dans la définition des identités. Toutefois, c'est avec Ann Oakley que la perspective s'élargit au culturel et au social.

En France, le concept a été introduit dès 1988 dans la communauté des chercheuses féministes. Toutefois, son utilisation n'a été effective qu'au début des années 2000 pour désigner le champ des recherches sur les rapports sociaux entre les sexes (Béreni et al, 2008). Cette reconnaissance tardive des études sur le genre ne signifie pas, en effet, que les chercheuses françaises soient restées silencieuses sur les sujets durant toutes ces années. Bien au contraire, elles ont beaucoup travaillé sur des sujets relatifs à la puberté, maternité, allaitement, stérilité, fécondité, ménopause.... À travers leurs écrits, elles ont contribué de multiples façons à déconstruire les discours naturalistes/essentialistes sur les femmes et historiciser leurs conditions. Ces contributions auront permis de penser le passage d'une histoire des femmes à une histoire plus relationnelle des rôles féminins et masculins. Cependant, les féministes françaises n'ont pas formalisé l'utilisation du terme genre. Elles ont plutôt employé les expressions « rapports de sexe » ou « rapports sociaux de sexe » qui sous-tendent la notion de pouvoir (Gardey et Löwy, 2000).

En Afrique, selon Locoh (2007), l'une des premières publications sur ce thème est l'œuvre de Coquery Vidrovitch Catherine publiée en 1994, intitulée « *Les Africaines, Histoire des femmes d'Afrique Noire du XIX^{ème} au XX^{ème} siècle* ». Cet ouvrage fait l'état des recherches

dans le domaine du genre sur le continent africain. Il aborde les problématiques sur divers thèmes relatifs à la famille, l'organisation politique précoloniale, le droit foncier, les révoltes pendant les périodes coloniales en prenant en compte les points de vue des femmes des diverses sociétés africaines. Dès lors, on enregistre un foisonnement des études historiques sur les femmes africaines. La résultante qui s'en est suivie fut le changement de paradigme passant de l'histoire des femmes vers une perspective genre.

Après ce repère historique, précisons que le concept de genre est utilisé en sciences humaines et sociales pour caractériser les identités, les rôles, les valeurs, les représentations ou les attributs symboliques (féminins et masculins), comme les produits d'une socialisation des individus (Dorlin, 2008). Cette définition a le mérite de faire comprendre que le genre est un construit social, par opposition à la nature. Il s'agit des attributions affectées aux hommes et aux femmes dans les différentes sociétés.

Delphy (2009) soutient que les places et les activités des individus ne sont pas considérées comme découlant de leur nature, mais plutôt, de l'organisation sociale. Dans ces conditions, parler des rôles des femmes et des hommes, c'est franchir un grand pas vers la dénaturalisation des positions et des occupations respectives des sexes. Le genre est donc assimilé aux rôles socialement construits des hommes et des femmes. Il ne se réfère pas aux seules différences biologiques ou physiques, comme par exemple le sexe. Il doit être plutôt compris comme les tâches, les fonctions, les rôles assignés aux femmes et aux hommes dans la vie publique et privée des différentes sociétés, caractérisées par des inégalités entre les genres. Ces rôles sont construits culturellement et évoluent selon les époques et selon les régions du monde (Yveline et al, 2006). De ce point de vue, la démarche de genre ne vise donc pas seulement les projets spécifiques s'adressant à des femmes. Elle s'applique à toutes les actions et concerne autant les hommes que les femmes puisqu'il s'agit de tenir compte des dynamiques sociales dans lesquelles chacun et chacune se situe.

Dans le cadre de la présente thèse, le genre explique les formes de disparités sociales qui existent entre les hommes et les femmes, entre les filles et les garçons. Il permet de cerner les rôles, les attitudes et les valeurs que les communautés de la Haute Guinée considèrent comme appropriés à un sexe ou à l'autre. De façon générale, les hommes et les femmes ont des rôles différents au niveau du ménage et de la communauté. Ces rôles sont liés au comportement que chacun adopte et aux attentes que les autres ont de chacun. Nous y reviendrons largement sur cet aspect dans le chapitre 7.

3.1.2. Démarche générale des études sur le genre

Les études sur le genre ont pour vocation d'appréhender et de rendre visibles les réalités précédemment négligées ou ignorées en rapport avec les inégalités entre les hommes et les femmes ainsi que la participation des femmes à un grand nombre d'activités jusqu'alors lues au masculin (Bérini et al (2008 ; 2012). Par exemple : *Pourquoi offre-t-on des poupées aux filles et des voitures aux garçons ? Pourquoi observe-t-on plus de mobilité au niveau des hommes ? Pourquoi l'essentielle des tâches domestiques reviennent beaucoup plus aux femmes ? Pourquoi les femmes sont sous représentées dans les instances politiques ?* Sans être exhaustif, voici quelques-unes des préoccupations auxquelles les études sur le genre tentent de donner des éléments de réponse depuis plus de trois décennies dans un grand nombre de pays. Pour y parvenir, les auteurs proposent une démarche globale prenant en compte quatre paramètres analytiques du concept genre.

Le premier considère le genre comme une construction sociale, c'est-à-dire déconstruire les visions essentialistes de la différenciation des sexes qui attribuent des caractéristiques biologiques immuables aux femmes et aux hommes. Cet esprit anti-essentialiste est remarquable chez Simone de Beauvoir (1949) lorsqu'elle affirme : « *On ne naît pas femme : on le devient* ». Avec cette déclaration, il n'existe pas d'essence de féminité ou de masculinité. Les différences entre homme et femme sont donc une construction sociale et non un déterminisme biologique.

Le deuxième appréhende le genre comme un processus relationnel. Cela voudrait dire que les caractéristiques associées à chaque sexe sont socialement construites dans une relation d'opposition entre masculin et féminin. Dès lors, on ne peut étudier ce qui relève des femmes et du féminin sans articuler l'analyse avec les hommes et le masculin. Contrairement à ce qu'on pense souvent, les études sur le genre s'intéressent donc tant aux femmes et au féminin qu'aux hommes et au masculin. Ceci ne voudrait absolument pas dire qu'on ne pourrait pas étudier de manière privilégiée l'un des groupes de sexe. Dans bien de situations, les inégalités sont souvent observées du côté des femmes. Ce qui constitue une source de motivation à notre niveau pour orienter les recherches sur les femmes de la Haute Guinée.

Quant au troisième paramètre, il analyse les relations sociales entre les sexes comme un rapport de pouvoir. C'est pourquoi, les études sur le genre ne disent pas seulement que les deux sexes sont socialement différents, mais elles montrent également que le rapport est hiérarchisé. Dans la quasi-totalité des sociétés connues, les distributions des ressources

(économiques, politiques) et les valorisations symboliques tendent à être inégales, avec des modalités et une intensité variable entre hommes et femmes.

Enfin, le genre est encadré dans d'autres rapports de pouvoir. La quatrième démarche nous suggère de ne pas analyser les rapports de genre en les expliquant indépendamment des autres rapports de pouvoir. Le genre est à l'intersection d'autres rapports de pouvoir. Les catégories de sexes ne sont pas homogènes, elles sont traversées par de nombreuses tensions et clivages selon la classe sociale, la race, l'âge...

À partir de ces paramètres analytiques du genre, l'étude des rapports sociaux de genre dans la zone d'étude requiert l'analyse des rôles, activités et responsabilités attribués aux femmes et aux hommes au sein des sociétés et de la famille. Les relations de genre en Haute Guinée sont aussi des construits sociaux et entretenus par les cultures locales et la religion musulmane qui favorisent la distinction entre les attributions masculines et féminines. Le plus souvent, un homme est reproché par ses pairs lorsqu'il exécute des tâches que la société a réservées à la femme. Par exemple, culturellement, les hommes sont gênés de puiser eux-mêmes l'eau pour la cuisine car, la société assigne cette tâche à la femme. De même, un homme est l'objet de moquerie lorsqu'il cuisine ou porte le bébé sur son dos. Les relations de genre élaborées par les cultures locales influencent donc les comportements de chaque genre, fixent sa position et son pouvoir dans la société (Dioubaté 2012 ; Touré, 2013). C'est pourquoi, les études sur le genre doivent questionner aussi les savoirs et les compétences éventuellement différenciés entre hommes et femmes parce que socialement situés et construits (Guétat-Bernard, 2014).

Les relations de genre en Haute Guinée sont aussi dynamiques et différentes dans l'espace, d'une culture à l'autre, d'une religion à l'autre et d'un milieu rural à un milieu urbain. Par exemple, dans les villes et dans certaines familles, le consentement de la jeune fille est demandé lorsqu'il s'agit de son mariage. Tandis que dans certaines localités rurales enclavées, seul l'avis du père et des oncles paternels est déterminant ; la fille et sa mère ont l'obligation de se conformer aux décisions des adultes mâles de la lignée (Dioubaté, 2012).

De même, selon l'auteur, les relations de genre ne se manifestent pas avec la même acuité dans une famille fonctionnaire que dans une famille analphabète ou paysanne conservatrice. Si dans les familles analphabètes, c'est le chef de famille qui a le monopole du pouvoir de décision, en revanche, dans certaines familles fonctionnaires actuellement, les décisions importantes sont prises de façon concertée avec l'implication des femmes et même

des enfants par endroit. Si autrefois, la première épouse du garçon lui était imposée, cette situation a évolué de nos jours. Certains jeunes parviennent de plus en plus à choisir de leur propre gré leurs épouses.

3.1.3. Le genre dans le processus de développement

Dans la mise en œuvre des projets de développement rural, la prise en compte des dimensions genre est indispensable pour atteindre de façon durable les objectifs de lutte contre la pauvreté et d'égalité entre les hommes et les femmes. L'Organisation des États Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO, 2012) en cible quatre dimensions : le genre comme concept sociologique, une approche de développement, une stratégie opérationnelle et une méthode d'analyse.

3.1.3.1. Le genre en tant que concept sociologique

Le premier champ d'application du genre est d'ordre sociologique. Il exprime les rapports sociaux entre hommes et femmes qui se fondent sur des valeurs et des normes attachées au féminin et au masculin, qui sont acquises par la culture. Ces rapports évoluent et sont en constante mutation selon l'époque et le lieu. Les principes, les valeurs, les croyances et les comportements se transforment et sont ancrés dans un contexte sociétal bien précis. Ils sont caractérisés par des inégalités en défaveur des femmes dans la quasi-totalité des sociétés à travers le monde.

Plusieurs exemples sont illustratifs de cet état de fait. Dans le monde, selon les données de la FAO (2012), les femmes effectuent 2/3 des heures travaillées, produisent plus de 50% des aliments, mais ne gagnent que 10% des revenus, possèdent moins de 2% des terres, reçoivent moins de 5% des prêts bancaires. En 20 ans, le nombre de femmes rurales vivant dans la pauvreté absolue a augmenté de 50% contre 30% pour les hommes. Dans certains pays d'Afrique, en dépit de restrictions à leurs droits de posséder, exploiter et hériter la terre, les femmes ne détiennent que 1% des terres, assument plus de 60% de la production vivrière. Elles ont accès à seulement 10% des crédits alloués aux petits paysans et à 1% des crédits affectés au secteur agricole.

Ces quelques exemples montrent à suffisance que les hommes y sont dominants en matière de pouvoir et de prise de décision, d'accès aux ressources et à leur contrôle et ce, dans toutes les sphères de la vie. Par contre, les femmes exercent les activités ménagères et domestiques peu valorisantes et moins visibles. C'est ainsi que de plus en plus, la dimension

sociologique dans son application, combine le genre à l'égalité et à l'équité dans le but d'atteindre un double objectif : (i) atteindre l'égalité de droit et l'égalité de prise en compte des aspirations et des besoins des femmes et des hommes et, (ii) promouvoir des mesures spécifiques pour compenser les déséquilibres existants au détriment des femmes.

3.1.3.2. Le genre comme une approche de développement

Deux courants de pensées se sont développés pour promouvoir la participation des femmes au processus de développement : l'approche Genre et Développement (GED) qui est souvent assimilée à tort à l'approche Intégration des Femmes au Développement (IFD).

En effet, l'approche IFD a fait son apparition à la fin des années 70 et milite particulièrement pour l'amélioration des conditions de vie des femmes par la mise en œuvre de petits projets générateurs de revenus en lien avec leurs rôles et responsabilités traditionnelles. Toutefois, l'approche IFD n'a pas privilégié les rapports de pouvoir inégaux et de subordination entre hommes et femmes, partant du postulat qu'ils changeront d'eux-mêmes au fur et à mesure que les femmes deviendront des partenaires économiques à part entière.

Contrairement à la stratégie d'intervention de l'IFD, l'approche GED initiée dans les années 1980 se concentre sur trois principes résumés comme suit : (i) les femmes forment un groupe désavantagé par rapport aux hommes ; (ii) les femmes et les hommes, étant donné leurs rôles et responsabilités spécifiques, ont des besoins distincts, d'autant que leur accès aux ressources et leur contrôle s'effectuent sur une base inégalitaire ; (iii) et enfin, la situation d'infériorité et de subordination des femmes est un obstacle au développement, puisqu'elle limite les chances et les possibilités de la moitié de la population mondiale.

L'approche GED vise l'égalité des droits entre hommes et femmes et le respect de leur application car, selon cette approche, les inégalités sociales sont des freins au développement, notamment pour l'accès aux ressources et à leur contrôle. Pour cela, elle questionne et redéfinit les rôles et les responsabilités traditionnellement attribués aux hommes et aux femmes tout en élargissant le débat sur les inégalités.

Elle intègre également l'égalité de participation aux décisions, la valorisation, la reconnaissance sociale et économique des contributions des hommes et des femmes dans l'espace privé et public, ainsi qu'une transformation des relations sociales porteuses d'inégalités sans vouloir marginaliser les hommes.

3.1.3.3. Le genre comme stratégie opérationnelle

Considéré le genre comme une stratégie opérationnelle, consiste à admettre qu'aucune action de développement (programme, projet, activité) n'est neutre et qu'elle porte en son sein des effets probables d'amplification des écarts entre individus et groupes de personnes. Toutes les actions de développement, qu'elles soient économiques, politiques ou sociales ont des effets et des impacts différents sur les hommes et les femmes, sur les jeunes et les anciens, sur les ruraux et les urbains. Dans ce contexte, une démarche genre se caractérise par l'identification et l'analyse des inégalités et des disparités entre hommes et femmes à tous les échelons de la mise en œuvre d'une action de développement.

Pour y parvenir, les institutions engagées dans le développement doivent aussi intégrer la stratégie genre de façon transversale dans leur fonctionnement et organisation, en vue de prendre en compte les besoins et les priorités des hommes et des femmes, gage certain pour l'atteinte des objectifs assignés aux actions programmées (renforcement des capacités, changement de mentalité, établissement des quotas dans les instances de prise de décision...).

Dans cette optique, les programmes de microfinance s'inscrivent dans la lutte contre la pauvreté des familles entières, tout en visant particulièrement une amélioration de la situation des femmes (Hofmann et Marius-Gnanou, 2006) qui peut prendre dans ce cas des formes et des dimensions diverses : (i) une simple amélioration des revenus des femmes qui leur permettent de mieux remplir leur rôle en faisant par exemple des achats pour lesquels elle sont des responsabilités ; (ii) une amélioration de leur statut social parce que la hausse de leurs revenus améliore l'image qu'elles ont d'elles-mêmes et que son entourage a aussi d'elle, ce qui lui confère une plus grande respectabilité dans la famille et dans le voisinage ; et enfin (iii) une prise grande prise de parole et de pouvoir d'action de des femmes à l'intérieur et à l'extérieur de la famille.

3.1.3.4. Le genre comme méthode d'analyse

Le genre repose sur une méthode analytique, c'est-à-dire, un examen s'appliquant à tous les secteurs d'intervention (sociale, économique et politique). Elle fait recours à l'usage d'une panoplie d'outils participatifs pour explorer systématiquement les rôles et les responsabilités des hommes et des femmes, de leur degré d'accès aux ressources, aux pouvoirs ainsi qu'à leur contrôle. Grâce à la méthode analytique, les disparités, ainsi que leurs causes, sont ainsi mises en lumière. Ce qui favorise l'identification des actions pour les endiguer car, les informations

exclusivement sur les femmes ne peuvent permettre la compréhension des relations de genre et des rapports de pouvoirs. L'analyse de genre est donc la porte d'entrée pour lutter contre les inégalités dont les femmes sont majoritairement victimes à travers l'*empowerment*.

3.2. L'empowerment, succès de l'approche de développement par le genre

3.2.1 Contexte et évolution des pratiques de l'empowerment

Le succès de l'approche de développement par le genre s'est traduit par celui d'*empowerment* prenant en compte des registres divers relatifs à la promotion des femmes tels que l'accès à la propriété foncière, la participation politique en passant par l'expansion du microcrédit, la préservation de l'environnement et l'amélioration des services publics. L'*empowerment* est vu de ce fait comme une approche multidimensionnelle. Il part du principe que l'accès accru des femmes au pouvoir favoriserait le développement et la réduction de la pauvreté en prenant en compte leurs préoccupations économique, sociale et politique. La stratégie de l'*empowerment* permet de procéder à une analyse des facteurs pertinents de la pauvreté féminine, de la domination masculine, notamment économiques et sociaux, tout en proposant des approches d'amélioration (Prevos, 2011).

Selon Barqué et Biewener (2013), les origines du terme *empowerment* sont anciennes. La première utilisation du verbe « *to empower* » remonte au milieu du XVII^{ème} siècle en Grande Bretagne pour désigner un pouvoir accordé par une puissance plus élevée. Mais c'est au milieu du XIX^{ème} siècle que le mot *empowerment* est utilisé pour désigner, à la fois, un état et une action et *in fine* le pouvoir.

Le terme est repris de façon diffuse dans les années 1970 par certaines organisations de la société civile pour revendiquer leurs droits. Au rang de ces organisations, figurent notamment les militantes féministes en Asie du Sud et aux États-Unis, le mouvement d'éducation populaire, les militants des mouvements noirs et le mouvement des femmes battues aux États-Unis.

Ce dernier mouvement semble avoir été parmi les premiers à utiliser le terme *empowerment*. Il caractérise alors un processus égalitaire, participatif et local, par lequel les femmes développent une conscience sociale leur permettant de développer un « pouvoir intérieur » et d'acquérir des capacités d'action à la fois personnelles et collectives, s'inscrivant dans une perspective de changement social. C'est avec cette nouvelle acception que le terme est mobilisé comme expression d'une critique sociale féministe, avant dans la

décennie 1980, d'être approprié par des professionnels et des universitaires pour caractériser de nouvelles approches visant, dans leur champ respectif, à rompre avec les modalités d'intervention considérées comme paternalistes, hiérarchiques et inégalitaires. Au cours de la même période, il est utilisé en Inde par les femmes engagées dans le développement communautaire, en opposition à la définition institutionnelle et top-down que le gouvernement indien donne à ce dernier.

Dans les années 1990, la notion d'*empowerment* est intégrée dans le vocabulaire international et des politiques publiques initiées par l'ONU ou des bailleurs de fonds comme la Banque Mondiale. Dans les pays du Nord et du Sud, on voit apparaître des programmes de politiques dits d'*empowerment*, tels que le *black empowerment* en Afrique du Sud et les *Empowerment Zones* aux États-Unis. Le mot fait également son entrée dans certains programmes de l'Union européenne mais a été affaibli de sa portée radicale en raison de l'existence des idées néolibérales.

Le succès de son usage découle de l'implication effective de la Banque Mondiale dans la mise en œuvre des stratégies de lutte contre la pauvreté, jusque-là critiquées pour l'insuffisance de la prise en charge des questions sociales dans les différents programmes de développement. Ce changement de paradigme qualifié de développement intégré, va permettre de redéfinir, à la fois, les concepts de pauvreté et les principes de l'aide internationale. Certains volets de ce modèle de développement nouveau vont mettre l'accent sur le lien entre la microfinance et les populations pauvres dans l'objectif d'améliorer leur bien-être. Dans le secteur de la microfinance dans les pays du Sud, l'*empowerment* est quasi systématiquement associé à la catégorie « femmes » (Tovignan et Lafortune, 2009).

Mais *qu'entendons-nous pas empowerment ? Quelles sont ses caractéristiques et ses implications dans le secteur de la microfinance ?* C'est ce que nous avons tenté de développer dans les lignes qui suivent.

3.2.2. Signification de l'*empowerment*

La définition de la notion d'*empowerment* ne fait pas l'unanimité chez les chercheurs. Les différentes définitions sont généralement énoncées en fonction du but, des résultats et du contexte dans lequel se place chaque auteur ou groupe d'auteurs.

Pour Bisilliat (2000), l'*empowerment* vise à renforcer chez les femmes leur propre valorisation et leur pouvoir en leur donnant les moyens nécessaires à leur pleine participation

et à leur égalité d'accès aux instances politiques officielles, aux instances de décisions et aux diverses responsabilités.

Pour sa part, Guérin (2009) s'appuie sur deux principaux critères pour le définir : le premier plaide en faveur de la neutralité du processus et, le second au contraire, milite pour une conception nécessairement politique et conflictuelle :

« L'empowerment peut être conçu doublement : soit il est compris comme un instrument du changement social donc conflictuel s'appuyant sur les forces individuelles et collectives, en vue d'une redistribution des pouvoirs au profit des plus démunis ; soit il est vu comme un processus neutre et individuel, visant simplement à permettre aux plus démunis d'accéder à plus de pouvoir sur eux-mêmes, privilégiant ainsi le statu quo » (Guérin, 2009 : 26).

En ce qui concerne le premier, il s'agit de permettre aux hommes et aux femmes de prendre conscience de leurs droits et de les exercer, mais aussi, d'être capables de formuler et de concrétiser leurs propres choix grâce à un cadre institutionnel adapté. Pour le second, le processus implique une contestation et une modification des rapports de pouvoir existant dans une société. La différence entre ces deux critères réside dans le résultat espéré ou l'objectif final qui n'est finalement que la constitution d'une société d'êtres humains libres en droit et capables d'agir que dans les moyens d'y parvenir. Dans de tel contexte, l'*empowerment* suppose plutôt la création d'un environnement stable dans lequel chacun a un droit égal à participer. Par contre, il n'implique pas de transformation radicale des structures de pouvoir existantes ni une libération des différentes formes d'oppression. Il met davantage l'accent sur la création d'organisation représentant la société civile ou la participation aux instances plutôt que sur leur remise en cause (Guérin et al, 2005).

L'*empowerment* traduit donc le pouvoir qu'un individu peut avoir sur sa propre vie, mais également au sein du groupe dans une vision collective de transformation de la société. En le mettant en rapport avec les femmes, il prend une dimension multisectorielle. Il fait référence aussi bien dans le champ de la démographie (contrôle des naissances, bien-être des femmes et famille) que dans celui de l'économie (lutte contre la vulnérabilité) ou encore dans la sphère politique (gestion de la société, transformation des institutions, etc.). Il met au cœur de sa démarche la participation individuelle et collective des femmes comme une clé essentielle pour amorcer le développement, qui peut se situer à différents niveaux : micro, méso et macro (Charlier, 2006).

Au plan individuel, l'*empowerment* est considéré comme la façon par laquelle l'individu accroît ses habiletés favorisant l'estime de soi, la confiance en soi, l'initiative et le contrôle. C'est un processus social de reconnaissance, de promotion et d'habilitation des personnes dans leur capacité à satisfaire leurs besoins. Sur le plan collectif ou communautaire, il est un processus basé sur l'interaction entre la synergie, la transparence et la circulation de l'information ; le tout basé sur les forces du milieu. Il est le résultat de la participation dans des actions politiques et collectives visant une redistribution des ressources favorables au groupe (Hofmann, 2003).

Ainsi, il doit y avoir une interaction forte entre l'*empowerment* individuel et celui collectif pour que le processus soit durable (Charlier, 2005) même s'il est complexe, dynamique et non linéaire et peut prendre des formes très variées allant de l'acquisition des droits de parole à la reconnaissance sociale des pouvoirs d'action des femmes. Il varie aussi non seulement en fonction de la conjoncture socioculturelle et politique mais également en fonction de la volonté des femmes elles-mêmes de renforcer ou non leur pouvoir d'action et leur capacité d'expression si elles le désirent car il est impossible de renforcer leur pouvoir d'action si elles ne le souhaitent pas (Hofmann et Marius-Gnamou, 2007).

L'*empowerment* est donc un instrument de progrès social destiné à augmenter l'accès aux ressources des laissés-pour-compte. Même si elle est loin d'être une nouvelle technique, la démarche d'*empowerment* plonge ses racines dans la volonté de rééquilibrer les pouvoirs au profit des plus démunis (Le Bossé, 1996). Son introduction au sein des pratiques sociales comme la microfinance vise à ramener cette préoccupation au cœur des expériences quotidiennes des femmes.

3.2.3. Le pouvoir, un dénominateur commun à l'*empowerment*

Le dénominateur commun de toutes les définitions mentionnées plus haut se résume à celui de pouvoir. Ceci nécessite l'identification des interactions entre hommes/femmes en termes de rapport de pouvoir ou de domination (Hofmann et Kamala, 2004). Avec l'*empowerment*, l'accent est mis sur quatre types de pouvoir : le « pouvoir sur », le « pouvoir de », le « pouvoir avec », et le « pouvoir intérieur ».

- Le « pouvoir sur » suppose que le pouvoir n'existe qu'en quantité limitée : « Plus tu en as, moins j'en ai » ; « Si j'exerce de l'autorité sur toi, te donner davantage du pouvoir signifie que j'en perdrai ». Ce pouvoir repose sur des rapports de

domination/subordination mutuellement exclusifs ; c'est un pouvoir exercé sur un tiers, ou qui permet de guider l'autre ;

- Le « pouvoir de » développe des aptitudes individuelles dans le but d'accomplir des actions, de résoudre un problème, à comprendre le fonctionnement d'une chose ou à acquérir de nouvelles compétences. La notion renvoie au développement des capacités intellectuelles (savoir et savoir-faire) et économiques (avoir) pour accéder aux moyens de production et de les utiliser avec plus d'efficacité ;
- Le « pouvoir avec » renvoie au pouvoir social et politique. Il est axé sur la solidarité, l'organisation, la négociation et le lobbying pour défendre les droits individuels et collectifs. Ce type de pouvoir s'acquiert grâce à l'organisation et à l'union des gens ayant en commun le même objectif et partageant la même vision ;
- Le « pouvoir intérieur » fait référence à l'image de soi, la confiance en soi, l'estime de soi, l'identité, la conviction (religieuse) et la force psychologique (savoir-être). Il se fonde sur l'acceptation de soi-même et le respect des autres.

Ces différentes dimensions du « pouvoir » sont interconnectées entre elles. Elles se complètent mutuellement. Cependant, il n'existe pas de mécanisme unique pour évaluer le niveau d'*empowerment* atteint par les femmes, que ce soit le niveau individuel ou collectif. Par exemple : *Comment conclure qu'une personne a progressé sur le chemin vers l'empowerment ?* Pour cela, il convient de comprendre que le processus d'*empowerment* est dynamique, complexe et non-linéaire, pouvant prendre des formes très variées, au cours duquel les femmes acquièrent ou étendent leur droit de parole, leur reconnaissance sociale et leur pouvoir d'action.

Dans la présente thèse, l'*empowerment* est un processus d'émancipation des femmes qui se caractérise par le renforcement de leurs capacités et la reconnaissance de leurs droits. Ce processus passe par l'émancipation économique, sociale et politique des femmes. Il se traduit par l'autonomie financière de la couche féminine, par son implication dans le processus de prise de décision au niveau familial et communautaire et par sa participation à l'amélioration du bien-être familial (scolarisation, santé, alimentation...).

Cependant, des inégalités solidement ancrées dans la société guinéenne constituent des obstacles à la réalisation de l'égalité des sexes et l'émancipation des femmes. Elles

déterminent la pauvreté particulière dans laquelle vit une large majorité des femmes guinéennes que nous présenterons dans les pages qui suivent.

3.3. Le genre dans le contexte guinéen

Depuis l'indépendance de la Guinée le 2 octobre 1958, les gouvernements successifs ont mis en œuvre des actions visant à valoriser le statut social des femmes même si cet objectif reste loin d'être atteint. Le rapport du Comité de suivi de la Convention de l'Élimination de toutes formes de Discrimination à l'égard des femmes (CEDEF) de la Guinée de 2014 fait état de plusieurs actions initiées dans ce sens dont les principales sont :

- La création et la dynamisation des centres de promotion féminine qui ont permis aux femmes d'exercer des activités génératrices de revenus en milieu urbain ;
- La proclamation de la monogamie dans le code civil avec toutefois des options de polygamie consensuelle entre époux en cas de stérilité avérée ;
- La ratification de maintes conventions internationales relatives à la promotion de la femme²¹;
- L'élaboration et la diffusion du programme cadre genre et développement qui a vu le jour en 1998²² ;
- La nomination par décret de 168 femmes au sein de l'administration en 2008 suite à un intense travail de plaidoyer des organisations de la société civile ;
- L'existence d'un quota de 30 % réservé aux femmes dans le Code électoral (article 129) promulgué par la loi L/2010/CNT du 22 avril 2010 ;
- La création d'un service de protection du genre, de l'enfance et de mœurs (OPROGEM) par arrêté numéro 3476 du 1 décembre 2009 ;

²¹ Le pays a ratifié certains instruments juridiques internationaux, tels que : la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme, la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDEF), la Convention sur les Droits de l'Enfant, la Charte Africaine des Droits de l'Homme et des Peuples et son Protocole relatif aux droits des femmes, la Charte Africaine pour le Bien Etre de l'Enfant et bien d'autres conventions et textes relatifs à la promotion de l'égalité entre les sexes, etc

²² Ce programme constitue le document-clé qui a permis à la Guinée d'avoir un cadre de référence national pour initier des politiques et coordonner les actions de tous les parties prenantes œuvrant pour la promotion de l'égalité entre les sexes et, cela, dans les 5 domaines prioritaires retenus : les inégalités de droit et l'acquisition de pouvoir des femmes ; les disparités dans le domaine économique et de la pauvreté ; les disparités dans le domaine de l'éducation, l'alphabétisation et la formation ; les disparités en matière de santé des populations ; et le renforcement des capacités institutionnels du mécanisme national chargé de la mise en œuvre du Programme.

- La mise en place en 2011 d'un fond de 130 milliards GNF (environ 14 millions d'euros) dédié aux femmes pour la réalisation de micro entreprises ;
- L'élaboration et la vulgarisation de la Politique Nationale de Genre (PNG²³) en 2011 et le document de stratégie de la politique nationale de genre en 2013 ;
- La prise en compte de la situation des femmes dans les documents de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP), les politiques sectorielles, les programmes et projets de développement, etc.

En dépit de ces efforts, les disparités entre hommes et femmes persistent encore dans différents secteurs sociaux (éducation, santé), de production (agriculture, élevage, pêche), gouvernance et accès au travail, culturel, religieux et juridique.

3.3.1. Les secteurs sociaux (éducation et santé)

Dans le domaine de l'éducation, les indicateurs attestent les inégalités de genre à tous les niveaux du système éducatif²⁴.

D'abord au niveau de l'enseignement primaire, selon l'annuaire statistique de l'enseignement primaire et l'alphabetisation de 2014, pour l'ensemble du pays, le taux brut de scolarisation est de 82,9% (75,5% pour les filles et 90% pour les garçons). Il indique également le taux d'abandon élevé au niveau des filles (qui est de 40 % contre 30% pour les garçons) ainsi que le taux élevé de redoublement des filles (13,9% contre 13,4% pour les garçons).

Le pourcentage des filles diminue au fur et à mesure qu'on avance dans les niveaux. Si au collège, le taux brut de scolarisation est de 45,1% pour l'ensemble (34,3% pour les filles

²³ La PNG fait un état des lieux des inégalités en matière de genre dans 11 secteurs que sont : l'Education, la santé, l'eau –assainissement, les secteurs sociaux et juridiques, la gouvernance politique et institutionnelle, les NTIC, le crédit-ressources de production, le secteur agricole, l'industrie et des mines, l'emploi rémunéré et informel, la protection et de la gestion de l'environnement. Par la suite, les grandes orientations sont définies pour promouvoir d'ici à 2020 l'égalité et l'équité entre les hommes et les femmes de manière durable, pour atteindre les objectifs OMD, développer des modalités d'intervention et de financements entre l'Etat, les collectivités locales et les partenaires techniques et financiers

²⁴ Les facteurs explicatifs liés aux disparités de genre à tous les niveaux du système éducatif guinéen s'articulent autour d'un certain nombre d'obstacles dont les principaux sont rappelés dans le Programme sectoriel de l'éducation 2015-2017 élaboré par les ministères en charge de l'éducation guinéenne : (i) l'accroissement de la pauvreté entraînant la capacités des familles à privilégier la scolarisation des garçons au détriment de celle des filles, (ii) les pesanteurs d'ordre culturel, (iii) le taux élevé d'échec scolaire des filles, (iv) les nombreuses écoles à cycle incomplet, (v) les problèmes de violence à l'encontre des filles, (vi) les grossesses et les mariages précoces, etc.

contre 56,7% pour les garçons), au lycée, ce taux est de 29,9% (dont 21,3% pour les filles contre 39,8% pour les garçons). Les taux d'achèvement des filles sont faibles au collège et encore plus faibles au lycée. Pour l'ensemble, le taux d'admission pour le collège est de 42,2% (33% pour les filles contre 51,9% pour les garçons) ; au lycée, il est de 29% dont 20,2% pour les filles contre 38,8% pour les garçons.

Enfin, au niveau de l'Enseignement Supérieur, les filles sont encore moins représentées, surtout dans les filières scientifiques et techniques considérées comme la chasse gardée des garçons. Le taux d'accès des filles en 2014 est de 28,8%. Ce taux est plus faible (9,62%) dans les filières techniques et scientifiques (MESRS, 2014).

Encore faut-il préciser que la population guinéenne, surtout la composante féminine, reste majoritairement analphabète. En 2012, le taux global d'alphabétisation au niveau national est estimé à 32%. Les disparités entre les sexes sont saisissantes : 47,2% pour les hommes et 22,8% pour les femmes. Le taux d'alphabétisation varie aussi selon le milieu de résidence. En milieu rural, seulement 20,2 % de la population âgée de 15 ans ou plus est alphabétisée contre 58,9 % en milieu urbain (PSE, 2012).

Dans le domaine de la santé, la situation sanitaire des populations en général et celle des femmes en particulier reste encore très préoccupante.

Le taux de mortalité maternelle reste encore très élevé en Guinée. Il est de 724 décès pour 100 000 naissances vivantes. Ainsi pour 1 000 naissances vivantes, plus de sept femmes (7,2) décèdent pendant la grossesse, l'accouchement ou dans les deux mois suivant l'accouchement (EDS, 2012).

La mortalité infantile reste aussi élevée. Elle est de 67 décès sur 1 000 enfants nés vivants, c'est-à-dire que 67 enfants décèdent avant d'atteindre leur 1^{er} anniversaire du fait des maladies telles que le paludisme²⁵, la tuberculose, les infections respiratoires aiguës, les maladies diarrhéiques, les infections néonatales, les parasitoses intestinales, l'anémie, etc. (EDS, 2012).

Selon la même source, la fécondité reste également élevée. Elle est estimée en moyenne à 5,1 enfants par femme. Les femmes sans instruction ont en moyenne 2,7 enfants de plus que celles qui ont le niveau secondaire et plus. Le nombre d'enfants par femme est environ deux

²⁵ Cette pathologie représente 40,82% des consultations et 45,30% des hospitalisations dans les formations sanitaires publiques et 36% des causes de décès hospitaliers sont dues au paludisme grave. C'est la première cause de mortalité des enfants de moins de 5 ans (EDS, 2012).

fois plus élevé dans les ménages les plus pauvres (6,5) que dans les ménages les plus riches (3,4). De même, la fécondité est plus précoce chez les femmes en milieu rural (5,8 enfants) que chez celles en milieu urbain (3,8 %).

Par ailleurs, la prévalence du VIH/SIDA dans la population générale de 15-49 ans est de 1,7% avec une féminisation marquée (2,1 %) contre 1,2% pour les hommes (CNLS, 2012). La prévalence est plus élevée chez les professionnelles de sexes (14,7%) suivies des veuves (7,5 %), des divorcées/séparées (7,3 %) et des femmes enceintes (3,6%) (CNLS, 2016).

3.2.2. Les secteurs de production (agriculture, élevage et pêche)

Le secteur de l'agriculture représente près de 30% du produit intérieur brut (PIB). Environ 85% de femmes vivant en milieu rural pratiquent des activités agricoles. Elles représentent 53,3 % de la main d'œuvre agricole contre 46,7% pour la population masculine. La proportion élevée de la population agricole féminine s'explique par l'exode des hommes et/ou l'abandon par les hommes des activités agricoles au profit d'autres activités plus lucratives. En général, les femmes s'occupent des activités de semis, sarclage, battage, récolte, transformation alimentaire, transport et commercialisation. Les hommes sont principalement chargés du défrichage et de la préparation des champs, du labour et participent plus ou moins, selon les cas, aux autres tâches agricoles auprès des femmes (PNG, 2011).

Les femmes guinéennes en outre, assurent environ 80 % de la production vivrière. Elles pratiquent une agriculture de subsistance et ne perçoivent pas une rémunération pour leur travail (78,5% d'entre elles ont un statut d'aides familiales) et ne peuvent contrôler les ressources générées par les cultures même si elles apportent une force de travail considérable (MAEEF, 2007).

En plus, les femmes ne sont que rarement propriétaires de terre. Le plus souvent, elles exploitent les parcelles appartenant aux hommes. Le droit coutumier à travers le patriarcat prive la plupart d'entre elles à accéder à la terre bien qu'il existe des dispositions dans le code foncier et domanial en leur faveur. Ce sont les hommes qui disposent du pouvoir de partage des terres et du choix des domaines à emblaver : 72% des femmes ne sont pas propriétaires de terre, seulement 6% en possèdent seule et 17% avec quelqu'un d'autres (EDS, 2012).

Outre la difficulté d'accès à la terre, les femmes ont très peu accès aux engrais et aux technologies appropriées et à la vulgarisation agricole si elles ne s'insèrent pas dans des réseaux (associations, groupements, unions ou fédérations de groupements). Il arrive souvent

que l'amélioration des facteurs de production au profit des hommes entraîne un surcroît de travail pour les femmes qui, ont davantage de superficies à planter et à désherber, du fait de l'introduction de la culture attelée ou de l'aménagement des bas-fonds. Pour ce qui concerne des intrants, souvent la démonstration de l'utilisation des engrais, semences améliorées, herbicides se font avec les hommes, les femmes en sont peu informées (FIDA, 2011 ; Banque Mondiale, 2016).

L'élevage reste aussi un domaine où les femmes sont très actives. Elles s'occupent de l'élevage traditionnel, qui est la forme dominante dans le sous-secteur. Si l'appropriation individuelle du bétail existe pour les femmes, la gestion reste familiale. Ainsi, pour vendre son bétail, la femme doit avoir l'autorisation de son époux. Les hommes contrôlent les ressources issues de l'élevage au détriment des femmes bien que ces dernières soient, quelque fois aussi, des propriétaires par héritage (PNG, 2011).

Dans le domaine de la pêche artisanale et maritime, les femmes tirent moins de profits par rapport aux hommes. Elles n'assurent uniquement que la commercialisation et la transformation. La production étant quasiment l'apanage des hommes, détenteurs de moyens de production (pirogues/barques, moteurs...). Parmi les armateurs d'embarcations artisanales de pêche motorisées ou non, les femmes représentent environ 6% du total recensé. Il n'existe aucune femme parmi les équipes de pêcheurs embarqués. Par contre, elles sont présentes à 95% dans la transformation du poisson par fumage ; 75 % dans la transformation par le salage et le séchage ; 98% dans le secteur de la commercialisation sur le marché local (vente au détail) et 30% sur le marché extérieur avec l'écoulement des produits fumés vers les pays voisins, la France et l'Amérique (CNSHB, 2009 cité par ONU femme, 2015).

3.2.3. Le secteur socioculturel et religieux

La société guinéenne se caractérise par une diversité culturelle, matérialisée par la coexistence de plusieurs groupes ethniques qui, au fur et à mesure, ont forgé des pratiques socioculturelles et ont établi des systèmes de rapports de genre variés. Pour l'essentiel, si l'on se réfère aux valeurs religieuses qui prédominent, il existe une nette domination de l'homme auquel la femme doit entière obéissance et soumission. L'homme incarne toute l'autorité au sein du ménage. Par conséquent, il fixe les règles et les codes de conduite ; il assure le contrôle et la gestion des biens familiaux ; il prend l'essentiel des décisions capitales et fournit les moyens de subsistance aux membres du ménage. La femme réalise les travaux ménagers et prend soin des enfants et autres membres de la famille (Koundouno, 2007).

Aussi, dans beaucoup de communautés, la préférence du mariage religieux à celui civil n'offre aucune garantie juridique à la femme qui, lors de la dissolution du mariage, passera par la répudiation et non par le divorce. Alors que le droit positif interdit la polygamie, elle est admise par la religion musulmane et la coutume. Les mariages polygamiques sont les plus courants en matière d'union, quel que soit le milieu (urbain ou rural) ou le groupe ethnolinguistique. Ils sont favorisés par le désir pour les hommes d'avoir beaucoup d'enfants. Ils sont renforcés par l'existence et la perpétuation des mariages forcés et précoces. Le mariage forcé constitue une pression familiale (surtout celle du père) obligeant la fille à contracter un mariage contre son gré. De ce fait, la jeune fille est forcée à consentir et est obligée de s'y résigner. Cette considération fait passer la femme de l'obéissance du père à la soumission du mari (*Ibid*).

Pour ces raisons, la Guinée figure parmi les pays où les taux de mariages précoces sont les plus élevés en Afrique sub-saharienne. En moyenne 3/5 des filles sont mariées avant leur 17^{ème} année. La Haute Guinée est la région où on rencontre le plus de cas de mariage de cette forme avec un taux de prévalence de 76%, suivie de la Moyenne-Guinée et de la Guinée Forestière (75%), la Basse Guinée (61%) et la zone spéciale de Conakry (39%). Quant au mariage précoce, il est la contraction d'un mariage par une fille physiologiquement jeune mais n'ayant pas la majorité juridique²⁶. Le mariage précoce est le plus souvent considéré comme la solution aux problèmes de fornication prématurée ou au risque de grossesse hors mariage. Pourtant, ce type de mariage comporte beaucoup de préjudices physiques, sociaux, et même moraux, tels que les fistules obstétricales²⁷ (MASPFE, 2013).

Toujours sur le plan matrimonial, Kondouno (2007) note la pratique et la perpétuation du lévirat et le sororat. Le lévirat est le mariage de la veuve au frère de son mari défunt, même contre son gré dans certains cas. Cette pratique vise à la fois à assurer la continuité des liens

²⁶ Les dispositions du code civil en ses articles 281 et 280 imposent le consentement des époux comme condition de validité du mariage et fixent l'âge légal du mariage des jeunes filles à 17 ans et celui de l'homme à 18 ans.

²⁷ La fistule est une lésion du tissu pelvien résultant d'un accouchement prolongé et entravé. La fistule survient lorsque l'orifice entre le vagin et la vessie et/ ou le rectum provoque une incontinence urinaire et/ou fécale totale. Les femmes atteintes d'une fistule, sentent fréquemment l'odeur d'urine ou d'excrément et constitue une source d'humiliation. Les conséquences sont à la fois médicales (stérilité, rétrécissement vaginal, infections multiples, ulcérations génitales, problèmes dermatologiques dus aux écoulements d'urines et/ou de matières fécales, paralysie des membres inférieurs résultant des dommages causés aux nerfs par les efforts produits durant des accouchements longs) et psychosociales (marginalisation des femmes dans leur famille et communauté) (Ullmann, 2009).

du mariage et à assurer une certaine protection des enfants ainsi que les biens du défunt. Cette pratique est considérée comme une forme de violation du droit de la femme à choisir librement son conjoint. Le refus de la femme d'obéir à cette pratique coutumière la priverait le plus souvent de la garde de ses enfants et du droit de demeurer dans le domicile conjugal.

En ce qui concerne le sororat, il est le mariage d'un veuf avec la sœur cadette de l'épouse défunte dans le but de perpétuer les relations d'alliance entre les familles de l'homme et la femme. L'un des arguments qui soutiennent cette pratique reste sans doute le souci pour la famille de la défunte d'offrir un encadrement certain aux orphelins par la présence d'une personne proche à leur défunte fille (généralement sa sœur qui représente la tante « Petite Maman » aux orphelins). Vue sous cet angle, la décision vient le plus souvent de la famille de la défunte. Elle pourrait dans certains cas venir de l'homme qui voudrait toujours garder la mémoire de sa défunte épouse en se fidélisant à sa belle-famille. Cette pratique coutumière du mariage, en plus du fait d'avoir favorisé des mariages précoces de mineures, a également cautionné des mariages forcés.

Toujours influencée par les coutumes et les valeurs sociales traditionnelles, les violences faites aux femmes sont courantes et rependues au sein des communautés guinéennes. Bien qu'il n'existe pas de données statistiques détaillées sur toutes les formes de violence faites aux femmes/filles, l'Enquête nationale sur les violences basées sur le genre du MASPFE (2013) révèle qu'en moyenne 92% des femmes âgées de 15 à 49 ans sont victimes de violences avec des variations régionales : 88 % en Guinée Forestière ; 64 en Basse Guinée ; 57 % à Conakry ; 54 % en Moyenne Guinée ; et 51 % en Haute Guinée. La plupart de ces violences sont perpétrées dans 54% des cas par le conjoint ou l'ex-conjoint et revêtent différentes formes :

- Physique : bousculades, gifles, coups et blessures, étranglements, brûlures, viols, attentats à la pudeur, pratiques sexuelles non voulues, etc. ;
- Psychologique : insultes, menaces, harcèlements, jalousie, possessivité, isolement, etc. ;
- Économique : contrôle du budget et des revenus, exclusion du droit à l'héritage, etc. ;
- Institutionnelle : lévirat, sororat, mariages forcés, mariages précoces, veuvages, séquestrations religieuses, troc de femmes, etc.

Une autre forme d'atteinte à l'intégrité physique et morale des filles se traduit par des violences découlant des mutilations génitales féminines (MGF). En effet, l'excision est

pratiquée sur les filles de 0 à 15 ans et plus, et est perçue comme un passage obligatoire pour l'atteinte de la maturité des jeunes filles/femmes au niveau de plusieurs groupes ethniques du pays. Environ 96% des femmes/filles sont concernées, avec une opération effectuée par des exciseuses dans 86% des cas et par le personnel de santé dans 15% des cas. Les formes varient de la blessure à l'ablation du clitoris. Cette dernière forme est plus fréquente en milieu rural où elle serait pratiquée sur (96,4%) des femmes/filles (MASPFE, 2013).

Jadis considérée comme un rite de passage dans les sociétés traditionnelles guinéennes, l'excision participait à l'éducation sexuelle de la jeune fille et sa préparation à la vie familiale. De nos jours, ce caractère éducatif s'est effrité et les MGF concernent les tranches d'âge suivantes : petite enfance (34 %) ; enfants de 5 à 9 ans (32 %) ; enfants de 10 à 14 ans (27 %) ; jeunes filles/femmes de 15 ans et plus (3 %) (ONU, 2013).

De nos jours, l'excision est un réel problème de santé publique du fait de ses conséquences néfastes sur la santé des femmes et des filles, pendant et après l'opération. Il s'agit de la douleur ressentie par la victime pendant l'excision, car l'opération est pratiquée sans anesthésie et occasionne parfois des hémorragies et un choc psychologique, des cas d'anémies provoqués par la perte de sang, des infections chroniques pouvant entraîner le tétanos (en raison de la non-stérilisation du matériel utilisé et de l'absence de soins adéquats), des cas de règles douloureuses, de douleurs lombaires, les risques d'infertilité, et la transmission du VIH (AFARD, 2013).

Face à l'ampleur et la gravité de ce phénomène, les pouvoirs publics et organisations de la société civile ont consenti beaucoup d'efforts pour son éradication. Au nombre de ces efforts, on peut noter des recherches, des campagnes de sensibilisation, des séminaires, des conférences sur les MGF, des campagnes médiatiques et radiotélévisées, la votation des lois contre l'interdiction de l'excision²⁸, l'élaboration des projets de reconversion économique et formation des femmes qui ont déposé les couteaux de l'excision.

²⁸Le Gouvernement a pris, avec l'appui de ses partenaires, notamment l'UNFPA et l'UNICEF, d'importantes mesures réglementaires et programmatiques. Sur le plan réglementaire, 5 textes d'application sur les MGF/E ont été adoptés. Il s'agit des arrêtés conjoints :

- N° 2464/MSNPF/MSHP/MS/MJ/MATAP portant interdiction de la pratique des mutilations génitales féminines/excision dans les structures sanitaires publiques et privées en République de Guinée, de novembre 2010 ;
- N° 2465/MEPU6EC/MET6FP/MESRC/CAB/2010 portant introduction et enseignement de modules sur les mutilations génitales féminines/excisions (MGF/E) dans les écoles primaires, collèges, lycées-écoles techniques professionnelles et instituts d'enseignement public en Guinée ;

En dépit de ces efforts, la pratique de l'excision perdure et prend de plus en plus la forme médicalisée. Si avant l'excision était l'œuvre des femmes exciseuses et se réalisait à l'aide des couteaux sans anesthésie, de nos jours, elle est pratiquée dans les centres de santé avec l'assistance des sages-femmes. Désormais, et de plus en plus de parents conduisent leurs filles dans les structures sanitaires afin de les soumettre à cette épreuve.

Le choix médical de l'excision peut être expliqué par deux raisons fondamentales : la minimisation des risques sanitaires sur la fille excisée (l'excision dans ce contexte ne consiste plus à l'ablation totale des organes génitaux des filles, mais, plutôt à couper une infime partie du clitoris avec beaucoup de précautions avec l'usage d'antibiotiques et des instruments totalement désinfectés) et le poids des facteurs socioculturels en vigueur dans la société guinéenne (Bayo, 2011)²⁹.

3.2.4. Le plan juridique

La Guinée dispose d'un arsenal juridique national qui affirme et garantit l'égalité des droits entre les hommes et les femmes. C'est le cas de la Loi fondamentale, le code pénal, le code civil, le code du travail, le code de la sécurité sociale, le code foncier et domanial, le code de l'enfant et différentes ordonnances qui complètent ces différents textes. Par exemple, la Constitution guinéenne³⁰ du 7 mai 2010 stipule en son article 8 que : « *tous les êtres*

-
- N° 266/MC/CAB 2010 portant interdiction de diffusion des avis et communiqués relatifs aux mutilations génitales féminines/excisions en Guinée ; (iv) l'arrêté n° 2467/MSPC portant application effective des textes de lois réprimant la pratique des mutilations génitales féminines/excisions en Guinée ; (v) l'arrêté n° 2468/MSNPFE portant suivi de l'application effective de l'arrêté portant interdiction de la pratique des mutilations génitales féminines/excisions en Guinée.

Aussi sur le plan programmatique il y a eu l'adoption d'un Plan stratégique national de l'abandon des mutilations génitales féminines pour la période 2012-2016. Ledit plan repose sur 4 axes stratégiques à savoir : la coordination, le suivi-évaluation, la communication pour le changement de comportement et le partenariat intersectoriel (ONU, 2013).

²⁹ Une fille non excisée est sujette de diffamation et de ségrégation. Elle est même qualifiée de prostituée. Ainsi, les parents de peur que leur fille ne subisse des mépris vis-à-vis de leurs semblables, et de peur aussi d'être indexés comme des déviants vis-à-vis de la culture ancestrale optent pour la médicalisation de cette pratique, histoire de montrer à son entourage que leur fille aussi a subi l'excision. Le fait aussi de ne pas exciser sa fille signifie, implicitement ou non, qu'on l'expose à des critiques qui pourraient l'accompagner jusque dans sa vie conjugale. Ces critiques peuvent varier de la moquerie qu'entretiendront les filles entre elles aux humiliations que pourrait faire subir une femme excisée à sa coépouse non excisée en passant par les interprétations que n'importe quelle femme du quartier pourrait se faire. C'est en étant tout chagrinée qu'une femme verrait son enfant ridiculisée par ses paires. De même c'est dans une profonde consternation qu'une femme se verrait offensée par sa coépouse pour raison qu'elle n'est pas excisée.

³⁰ L'essentiel des articles est extrait de la publication de Koïta Sékou Maouloud sur Le statut juridique de la femme mariée en Guinée : <http://www.juriguinee.org/index.php/chroniques-articles/103-le-statut-juridique-de-la-femme-mariee-en-guinee>, consulté le 15/07/2016.

humains sont égaux devant la loi. Les hommes et les femmes ont les mêmes droits. Nul ne doit être privilégié ou désavantagé en raison de son sexe... ». Outre ces dispositions juridiques nationales, on peut rappeler également l'existence d'un cadre juridique international et régional en faveur des femmes qui ont été précédemment cités.

Ces atouts juridiques remarquables n'ont cependant pas permis à ce jour d'éradiquer les inégalités et disparités entre hommes/femmes à cause de leur mauvaise application ainsi que l'existence des vides juridiques dans certains secteurs.

Comme nous l'avons signalé auparavant, la vie de la femme reste encore largement régie par des règles et des pratiques coutumières où les sentiments de supériorité de l'homme sont exacerbés au détriment de la femme. Le Code civil le mentionne clairement en son article 324, alinéa 1^{er} que « *le mari est le chef de famille ...* ». De même, l'article 331, alinéa 1^{er} précise que : « *Le choix de la résidence de la famille appartient au mari. La femme est obligée d'habiter avec lui et il est tenu de la recevoir* ». Néanmoins, la femme peut être autorisée par le juge à se procurer, pour elle et ses enfants, une autre résidence lorsque celle choisie par son mari présente pour elle des dangers d'ordre physique ou/et moral, conformément à l'alinéa 2 de l'article 331 du même Code.

Par ailleurs, l'article 329, alinéa 2 fait peser sur le mari la charge financière de la famille. Il énonce que : « *L'obligation d'assurer les charges du ménage pèse à titre principal sur le mari. Il est obligé de fournir à la femme tout ce qui est nécessaire pour les besoins de la vie selon ses facultés et son état* ». Dans le même ordre d'idée, l'article 397 dispose que : « *en cas de décès du père, de démence, d'incapacité absolue du fait d'une maladie grave, d'indignité et de déchéance en vertu d'une décision de justice, le conseil de famille désigne pour exercer les droits de puissance paternelle, l'oncle paternel, la mère ou tout autre parent, voire un tiers* ».

Ces quelques exemples en matière de dispositions juridiques suffisent pour démontrer quelques-unes des difficultés auxquelles la femme mariée est confrontée dans le droit guinéen. En analysant ces quelques articles, on se rend compte que le Code civil guinéen consacre le modèle de famille patriarcale, hiérarchique et inégalitaire car, l'homme étant le premier responsable de la famille, a le droit d'exercer la puissance paternelle non seulement sur les enfants, mais aussi, sur sa/ses femme(s).

Si le mari est obligé de prendre en charge son épouse, ceci entraîne pour celle-ci, une contrepartie lourde à supporter au quotidien, notamment en ce qui concerne les servitudes domestiques. Non seulement elle a l'obligation d'assurer les travaux ménagers du foyer conjugal, en plus, elle doit fournir à ses beaux-parents des prestations pour le travail domestique. Suivant l'énumération des substituts du père dans l'exercice de la puissance paternelle, la mère ne vient qu'après l'oncle paternel de l'enfant³¹. Ce qui sous-tend que la mère ne se verra attribuer l'exercice de la puissance paternelle en remplacement de son mari que si, et seulement si, le frère de ce dernier est empêché.

3.2.5. Le secteur de la gouvernance politique et accès au travail

Les efforts entrepris à différents niveaux n'ont jusqu'à présent pas assuré de manière significative la participation des femmes au débat public concernant la gestion des affaires de la société au même titre que les hommes. Bien qu'on observe, de nos jours, une implication active des femmes aux différentes élections et activités des partis politiques, surtout de par leur militantisme avéré, elles demeurent toutefois marginalisées quant à l'accès aux postes de responsabilités politiques et administratives.

Les femmes sont peu représentées dans la vie politique. Elles constituent 25% des députés, moins de 14% des membres du gouvernement³². Dans l'administration publique, on dénombre 28 Secrétaires généraux dont 2 femmes ; 7 femmes sur 20 Chefs de cabinets ; 3 femmes inspectrices régionaux sur 8 ; 18 Directrices des ressources humaines contre 58 au total. Dans l'administration décentralisée, on compte seulement 1 femme au poste de gouverneur de région contre 7 hommes ; 2 femmes sur 33 Préfets ; 7 femmes sur 304 Sous-préfets ; 6 Sous-préfets adjointes sur 304 ; aucune femme parmi les 304 Présidents des communes ; 7 femmes-maires sur un effectif de 38. Au niveau des Institutions républicaines, la situation est identique : Assemblée Nationale (25 femmes pour 89 hommes), Cour Suprême (5 femmes pour 35 hommes), Conseil Economique et Social (10 femmes contre 25 hommes), Commission électorale indépendante (5 femmes contre 20 hommes). Le même constat est observé parmi les responsables des institutions d'enseignement supérieur (1 femme sur un

³¹Dans la tradition guinéenne, l'oncle paternel d'un enfant est considéré comme le père de l'enfant.

³² Cependant, on note des efforts de positionnement et de responsabilisation des femmes à la tête de certains postes administratifs stratégiques tels que le Ministère de l'économie et des finances, le Conseil économique et social, la Direction Générale du Port autonome de Conakry, le Conseil national de la communication et la Société Navale de Guinée.

total de 17) ; de recherche scientifique (28 hommes contre 1 femmes) ; des directeurs préfectoraux de l'éducation (5 femmes sur 33) ; principaux et proviseurs (46 femmes sur un effectif de 1053) ; Censeurs et directeurs d'études (13 femmes contre 685 hommes).

Tableau 12 : Proportion des femmes dans les postes de prise de décision et de responsabilité

Poste de décision et de responsabilité	Total	Femmes	
		Effectif	%
Députés	113	25	23
Membres du gouvernement	37	5	13,51
Cours suprême	40	5	12,5
Conseil économique et social	35	10	28,57
Commission électorale indépendante	25	5	20
Maires	38	7	18,42
Gouverneurs	8	1	12,5
Préfets	33	2	6
Secrétaires généraux	28	2	7
Chefs de cabinets	20	7	35
Inspecteurs régionaux	8	3	37,5
Directeurs préfectoraux de l'éducation	33	5	15
Principaux et proviseurs des collèges et lycées	1053	46	4,36
Censeurs et directeurs d'études	698	13	1,86
Secrétaires généraux chargés de l'administration	33	0	0
Secrétaires généraux chargés des collectivités décentralisées	33	0	0
Responsables d'institutions d'enseignement supérieur	17	1	5,8
Institutions de recherche scientifique	29	1	3,44
Sous-préfets	304	7	2,30
Sous-préfets adjoints	304	7	2,30
Présidents de communes rurales et urbaines	304	0	0
Directeurs des ressources humaines/services centraux	58	18	31
Directeurs des ressources humaines/services déconcentrés	44	2	4,54

Source : Données actualisées du Rapport de la Guinée sur l'évaluation de la mise en œuvre du Programme d'Action de Beijing+20, 2014

De même, au niveau local et décentralisé, la place des femmes dans les organes locaux de décision est pour ainsi dire inexistante. Les femmes sont très faiblement représentées soit en tant qu'individus dans les communes urbaines en tant que Maires, soit en tant que membres d'associations dans des délégations auprès des conseils locaux. Et du fait que ces conseils locaux soient majoritairement masculins, ils prennent peu en compte les besoins des femmes, notamment dans la distribution des terres et l'accès aux services sociaux.

Les femmes souffrent également de ségrégation professionnelle et se retrouvent principalement dans les secteurs de main-d'œuvre à faible salaire et sans qualification. En violation de l'article 18 de la Constitution guinéenne, l'accès des femmes à l'emploi n'est pas égal à celui des hommes, si bien qu'elles sont surreprésentées dans le secteur informel qui ne

fournit aucune protection sociale. Et même à propos de ce secteur, on retrouve le plus souvent les femmes au bas de l'échelle (vente des produits alimentaires, confection de vêtement, artisanat, coiffure, restauration). Ce secteur ne bénéficiant d'aucune réglementation juridique, ni de protection sociale, fait que les femmes sont exposées à beaucoup de risques, notamment l'insuffisance de capitaux pour exercer pleinement leurs activités, la faiblesse de structuration du secteur qui les rendent plus vulnérables et le faible niveau de scolarisation (FMI/MEF, 2013).

Contrairement aux hommes, les femmes continuent d'être sous représentées dans la sphère publique et politique et aux postes de décision. En 2013 par exemple, seuls 40% des fonctionnaires de l'Etat sont des femmes. Deux tiers d'entre elles se situent à des échelons subalternes (hiérarchies C et B), et le tiers restant dans la hiérarchie A. Les femmes représentent seulement 11% dans le secteur de la Police et 15% dans la gendarmerie. Ce taux est beaucoup plus faible au sein de l'armée avec 5,9%. Il est à noter que les femmes au sein des Forces de Défense et de Sécurité (FDS) sont quasiment absentes de la haute hiérarchie (FMI/MEF, 2013). Le tableau ci-dessous récapitule les principaux indicateurs relatifs aux disparités de genre dans les cinq (5) secteurs-clés susmentionnés :

Tableau 13 : Principales disparités de genre dans 5 domaines sectoriels

Domaine	Ecart entre Femmes et Hommes	Source
1. Economie		
1.1 Economie (production et marchés)		
Emploi secteur formel privé (dirigeants)	13% de femmes / 87% d'hommes	APIP, 2015
Emploi secteur formel public	40% de femmes/ 60% d'hommes	MASPFE, 2013
Emploi secteur informel urbain	85,8 % de femmes/73,1 % d'hommes	ESETD, 2012
Part des employés salariés	12,2% de femmes/34,8% d'hommes	
Inactivité	52,7 % de femmes/47,3% d'hommes	
Sous-emploi global	47,2 % de femmes/28,1% d'hommes	
Sous-emploi secteur informel	95% de femmes/84% d'hommes	
Taux du chômage	13% femmes/18% hommes	
1.2 Economie des ménages		
Activités agricoles non rémunérées	80% de femmes sont des aides agricoles	DRSP III, 2013
Recherche bois de chauffe	45,5 % de femmes	RNDH 1997
Recherche de l'eau	73,5 5 de femmes	EIBC 1995
Faire la cuisine	68,8 % de femmes	
Faire le marché	52 % de femmes /14, 1% d'hommes	
Autres travaux ménagers	77 % de femmes/24,6% d'hommes	
2. Education		
Sans Niveau d'instruction	67% des femmes/40% des hommes	EDS-MICS 2012
Taux d'analphabétisme	76% de femmes/45% d'hommes	EDS-MICS 2012
Enseignement primaire		
Taux brut de scolarisation	75,5% de filles/90% de garçons	
Taux brut d'achèvement	44% de filles/56% de garçons	MEPUA, 2014
Taux brut d'abandon	40 % de filles/30 % de garçons	
Effectif corps enseignant	30% de femmes/70 d'hommes	MEPUA, 2015
Enseignant secondaire		

Taux brut de scolarisation collège Taux brut de scolarisation lycée Effectif corps enseignant Enseignement technique et FP Inscription Enseignant supérieur et RS Inscription Effectif corps enseignant	34,3% de filles /56,7% de garçons 21% de filles/39/8% de garçons 5,7% de femmes/94,3% d'hommes 46,2% de filles /56,8% de garçons 28,8% de filles/71,2% de garçons 2,3% de femmes/97,7% d'hommes	MEPUA, 2014 METFP, 2012 MESRS, 2014
3. Santé et sida Taux de mortalité maternelle Taux de mortalité infantile Taux de fécondité Utilisation contraceptifs (jeunes) Taux de prévalence nationale Sida % infection du Sida par genre Personnel soignant (avec une faible représentation du personnel féminin au niveau décisionnel)	724 décès pour 100 000 naissances 67 décès sur 1 000 enfants 5,1 enfants par femme 26,4% de filles/33,6% de garçons 1,7% 2,1 % de femmes/1,2% d'hommes 4 Aides de santé pour 2.000 habitants (51% de femmes/49% d'hommes) Pour 10.000 habitants, on dénombre : 1,4 infirmier 0,5 sages-femmes 0,16 techniciens de laboratoire 1,8 médecin (spécialistes) 1,3 médecin (généralistes)	EDS-MICS, 2012 CNLS/ESCOMB, 2012 ³³ . PNDS 2015 – 2024, mars 2015
4. Droit Inégalité de droits dans l'arsenal juridique Inégalités de faits dans la société qui ne permettent pas aux femmes de jouir de leur intégrité physique et de leurs droits fondamentaux Discrimination envers les femmes	Certains articles Insuffisance d'application des textes Pesanteurs socioculturelles Mariages précoces et forcés (3 filles sur 5 avant 18 ans) Excision : 97% malgré la loi de 2010 Domination masculine, divorces, répudiation, polygamie, violences basées sur le genre (VBG),	Code civil, code du travail, code foncier et domanial, code pénal, conventions internationales EDS 2012 MASPFE, 2011 FNUAP, Enquêtes VBG
5. Participation politique Gouvernement Assemblée nationale Cour suprême CES CNC CENI Gouverneurs Préfets Sous-préfets Délégués spéciaux dans les conseils locaux Forces de l'ordre Police Gendarmerie	7femmes ministres/26 hommes 25 femmes/89 hommes 5 femmes/35 hommes 10 femmes/25 hommes 1 femme/8 hommes 5 femmes/20 hommes 1 femme/7 hommes 2 femmes/31 hommes 7 femmes/297 hommes 2 femmes/128 présidents de délégations spéciales 11% de femmes 15% de femmes	MASPFE, 2013 (rapport national Beijing +2020) et données 2016 MATAP, 2015 DRSP III, 2013

Source : Banque Mondiale, 2016

³³ Conseil National de Lutte contre le Sida/CNLS (2012), Enquête nationale de surveillance comportementale et biologique (ESCOMB) auprès des groupes à haut risque d'infection par le VIH en Guinée.

Conclusion partielle

Le genre est devenu de nos jours le mot-clé des institutions de développement pour cerner les rôles, les attitudes et les valeurs que l'on considère comme appropriés à un sexe ou à l'autre afin de promouvoir l'égalité entre les sexes.

En Guinée, en dépit de la ratification de nombreux instruments juridiques internationaux relatifs à l'affirmation de l'égalité entre l'homme et la femme, on observe aujourd'hui encore des disparités importantes au détriment des femmes : malgré leur forte implication dans la réalisation des activités agricoles, elles ont un faible accès aux ressources productives (terres, crédit, bétail, etc.) ; contrairement aux hommes, elles sont moins représentées dans la sphère publique et politique et aux postes de décision ; dans le domaine de l'éducation, les taux d'achèvement et de redoublement restent encore très défavorables aux filles ; de même, les femmes sont majoritairement analphabètes ; sur le plan sanitaire, les taux de mortalité maternelle et d'infection au VIH/SIDA restent encore élevés....

Ces inégalités constituent à la fois des obstacles à la réalisation de l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes. Elles sont aussi à la base de la situation de pauvreté particulière dans laquelle vit une large majorité de femmes guinéennes. C'est dans ce contexte que certaines d'entre elles, contractent des prêts auprès des structures de microfinance pour initier, renforcer les activités génératrices de revenus ou encore pour satisfaire aux besoins de consommation.

DEUXIEME PARTIE : LES IMF ET DIVERSIFICATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES DES FEMMES

Les stratégies d'intervention des IMF se démarquent, à plusieurs égards, de celles des banques commerciales opérant en Guinée. Leur originalité résulte des réponses qu'elles apportent aux besoins des agents économiques pauvres écartés des circuits financiers formels.

Au départ, les premières IMF apportaient des ressources financières à de petites exploitations ou microentreprises en besoin de financement et situées dans les zones rurales et/ou périurbaines. Par la suite, leurs services ont été étendus à la valorisation du capital humain (formation et information). La finalité, c'est pour aider les microentreprises à surmonter les obstacles liés au maintien et à l'expansion de leurs activités (Doubouya, 2008).

Pour ce faire, les IMF ont adopté un mode opératoire fondé sur une stratégie de proximité afin d'être constamment à l'écoute des client(e)s et d'opérer un suivi. Celle-ci met en place des mécanismes d'implication des client(e)s à la gestion des IMF et aux grandes décisions. Cette optique oriente les actions et crée un ensemble économique interactif, relativement solidaire et productif, dans lequel les appuis institutionnels viennent dynamiser le potentiel productif sous (ou mal)-utilisé (Doubouya, 2008).

En Haute Guinée, les IMF accordent généralement aux femmes quatre types de microcrédits : le crédit commercial, le crédit d'investissement, le crédit agricole et le crédit social.

Le crédit commercial est destiné aux micro-entrepreneurs ayant des fonds de roulement de faible montant et souhaitant augmenter leur chiffre d'affaires pour financer le cycle d'exploitation des activités génératrices de revenus. En général, ce sont des commerçantes (grossistes/demi grossistes et détaillantes) qui ont le plus recours à ce type de microcrédit.

Le crédit d'investissement est une ligne de crédit orientée pour le financement des activités qui nécessitent l'acquisition d'équipements de production ou de transformation en faveur des agriculteurs, des artisans, des producteurs, des petites et moyennes entreprises (PME) et des petites et moyennes industries (PMI). C'est par exemple le cas des groupements de formatrices de karité qui utilisent le microcrédit pour acheter des moulins.

Le crédit social octroyé consiste à financer des besoins sociaux (achat de biens de consommation, organisation de cérémonies de baptême, soins de santé, mariage, financement

de la scolarité, voyages, équipement de la maison etc.) pour améliorer le bien-être des clientes.

Le crédit agricole est destiné au financement des cultures saisonnières (riz, mil, arachide) ou celles de contre saison (aubergine, piment, oignon, tomate, chou...). Il sert aussi à l'achat d'intrants agricoles (herbicide, engrais, produits phytosanitaires, pesticides, herbicides...).

L'octroi de ces microcrédits obéit à des conditions d'éligibilité spécifiques notamment la solvabilité et la crédibilité des clientes.

Afin de comprendre l'apport de la microfinance, trois secteurs d'activités ont fait l'objet d'étude dans le cadre de cette thèse : le commerce, l'artisanat et l'agriculture. Nous nous focaliserons sur des études de cas et des comptes d'exploitations pour démontrer comment la microfinance permet aux femmes de renforcer/diversifier leurs activités. Nous étudierons également des situations qui se soldent par le surendettement.

CHAPITRE 4 : PERCEPTIONS DES FEMMES SUR LES IMF EN HAUTE GUINEE

Introduction

Ce chapitre traite des interactions entre les femmes et les IMF. Pour appréhender cette dialectique, dans un premier temps, nous présentons les différentes structures de microfinance qui accompagnent les femmes dans l'amélioration de leurs conditions de vie. Ensuite, la forme de collaboration entre les femmes et les IMF est mise en relief. Pour ce faire, il est important de déterminer le profil des femmes bénéficiaires, la nature de leurs besoins économiques et sociaux, de préciser les motivations qui sous-tendent leur adhésion et leur éligibilité et les barrières auxquelles elles font face.

L'analyse des interactions mettra, par ailleurs, en lumière l'articulation entre les pratiques financières informelles et la microfinance, notamment leur complémentarité. Nous verrons, enfin, le rôle de l'épargne à travers les tontines dans le remboursement du microcrédit et, inversement, celui des revenus issus des activités financées par les IMF dans l'alimentation des circuits financiers informels.

4.1 Panorama des IMF étudiées

Cette section porte sur le panorama des institutions de microfinance étudiées. Elles sont au nombre de six. Chacune d'elle fera l'objet d'une présentation particulière.

4.1.1. Le Crédit Rural de Guinée (CRG)

En 1984, la Guinée se trouve dans une situation économique et financière désastreuse, caractérisée par la faillite de son secteur bancaire. Il existait un écart important entre valeur officielle de la monnaie et cours réel. Les quelques banques privées qui apparaissent à la fin des années 80 restent cantonnées à Conakry et dans deux ou trois villes de l'intérieur. C'est dans ce contexte que l'IRAM (Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement) réalise une étude sur « le crédit agricole et le financement de l'agriculture » commanditée par le Ministère du Développement Rural en 1987. Les conclusions de cette étude recommandent vivement la mise en place d'un projet d'appui avec un volet crédits.

L'application de cette recommandation aboutit dès 1989 à la création et l'expérimentation des premières caisses de CRG à Koundara et à Télémélé, une approche de

crédit inspirée de la Grameen Bank. Suite aux résultats encourageants enregistrés, le CRG procède à une installation progressive de ses agences sur le territoire national.

Ce processus s'est déroulé en quatre principales phases. La première, dite expérimentale, va de 1988 à 1990. La deuxième (1991- 1993) est marquée par l'extension des acquis de la première phase dans 25 nouvelles caisses et dans toutes les régions du pays. La troisième phase (1994-1998) est celle de la consolidation des objectifs. La quatrième (1998-2001) correspond à l'institutionnalisation et la privatisation avec un double objectif : atteinte de la viabilité financière de l'institution et redéfinition de son statut juridique (CERISE, 2002).

Le CRG devient en novembre 2001 une institution financière sous forme de société anonyme agréée par la BCRG avec pour objet la promotion du « petit crédit rural ». Dès lors, le CRG/SA, à travers la constitution des groupes de caution solidaire et la sélection des emprunteurs suite à la consultation du conseil de sages constitué des autorités religieuses, coutumières et administratives, participe à la stabilité sociale et au développement économique du pays en fournissant aux populations rurales, périurbaines et urbaines des services financiers pérennes de proximité adaptés à leurs besoins (Doligez, 2004).

En 2014, le CRG couvre les quatre régions de la Guinée avec 120 caisses desservant au total 295 409 associés avec un encours de crédit de 88.5 milliards GNF et un encours d'épargne de 98,5 milliards GNF. Le taux de retard était de 18% en 2014 en raison des conséquences directes et indirectes de l'épidémie à virus Ébola qui a sévit dans le pays depuis janvier 2014. Le tableau ci-dessous présente les principaux indicateurs :

Tableau 14 : Liste de quelques indicateurs de performance

Indicateurs	2014
Nombre de Caisses	120
Contrats Villageois	1039
Nombre de BVEC et Guichets	30
Bénéficiaires	295 409
Encours Crédit (milliards)	88.5
Encours d'Epargne (milliards)	98.5
Salariés	249
Tâcherons	348
Elus	1505
Taux de retard (toutes échéances confondues)	18%

Source : CRG, 2014

Les produits de crédits offerts par le CRG sont : le crédit agricole (ordinaire, cultures de rente), le crédit commercial, le crédit aux fonctionnaires, les crédits d'investissements et

d'équipements. Les taux d'intérêt sur le crédit sont de 4% par mois sur le court terme et de 3.5% sur le moyen terme et s'appliquent sur le restant dû (dégressif). Les durées sont de 12 mois maximums pour les courts termes et 24 mois pour les moyens termes. Les produits d'épargne offerts sont : le dépôt à vue, le dépôt contractuel à terme de 3 et 6 mois, le plan épargne pour investissement, les mouvements déplacés entre caisse et siège, le service coffre-fort et la tontine moderne.

Le CRG développe aussi actuellement des services de transfert sur l'étendue de son réseau. En 2014, cette structure a réalisé 119 462 envois d'argent pour un montant total de 66, 360 milliards GNF. En 2015, le montant total des transferts d'argent est estimé à 142, 024 milliards GNF équivalant à 117 859 envois.

Tableau 15 : Montants du transfert d'argent réalisé par le CRG en 2014 et 2015

Année	Montant d'envois réalisés	Nbre d'envois réalisés	Frais réalisés	Montant de réceptions réalisées	Nbre de réceptions réalisés
2014	66 360 398 550	119 462	2 633 269 649	60 940 630 356	113 659
2015	142 024 497 438	117 859	5 023 268 482	154 061 525 607	123 338

Source : CRG, 2015

4.1.2. Centre d'Appui et de Formation pour le Développement, l'Épargne/Crédit et l'Éducation Civique (CAFODEC)

Le CAFODEC a été créé le 18 Mars 1998. Il a pour mission de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations vulnérables à travers des services financiers et non financiers adaptés à leurs besoins. Sa vision consiste à être une institution pérenne à l'avant-garde de la lutte contre la pauvreté des populations en Guinée. Pour ce faire, l'institution cible principalement les populations rurales et urbaines, groupées ou individuelles composées d'agriculteurs, éleveurs, femmes, jeunes, commerçants, artisans, entrepreneurs et des salariés du privé et du public. Pour les responsables de CAFODEC, ces populations constituent les véritables moteurs du développement et elles n'ont pas toujours accès aux services bancaires classiques.

Le CAFODEC offre plusieurs types de crédits. Ce sont un fond de roulement, trois types de produits financiers et un autre non financier. Pour ces derniers, il s'agit :

1. Des produits d'épargne (épargne à vue, épargne à terme, épargne à terme plus, plan épargne projet et, épargne tontine);

2. Des produits de crédit constitués essentiellement du crédit d'investissement, des crédits sociaux, des crédits fonds de roulement, du crédit gros entrepreneur, du crédit refinancement ou contrat de partenariat, du crédit campagne maraichage ;
3. Du transfert d'argent national et international ;
4. Des services non financiers comprenant les activités d'appui/conseil et de formation en éducation financière. L'accès à ces produits est réservé à tous les clients bénéficiaires et sans condition particulière.

En 2015, le CAFODEC totalisait 28 caisses et comptaient 18 268 emprunteurs dont 10 466 femmes (57,29%) pour un encours de 8,4 milliards GNF et un encours d'épargne de 3,1 milliards GNF. Les principaux indicateurs sont synthétisés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 16 : Principaux indicateurs de CAFODEC en 2015

Indicateurs	2015
Nombre de Caisses	28
Bénéficiaires total	18 268
Femmes bénéficiaires	10 466
Encours Crédit	8 400 000 000
Encours total de crédit féminin	4 800 000 000
Encours d'Épargne total	3 100 000 000
Encours d'épargne des femmes	1 200 000 000

Source : CAFODEC, 2015

4.1.3. Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises (3AE)

Les 3AE furent créées en 1997. Sa création résulte de l'institutionnalisation du Programme d'Assistance Intégrée aux PME (PAIME). Le PAIME est initié et mis en œuvre par le gouvernement guinéen avec l'appui des bailleurs de fonds et agences spécialisées, PNUD, ONUDI et la coopération Sud-Sud Guinée-Maroc (Bah (2012)).

Outre son siège national localisé à Conakry, elle dispose de quatre antennes basées à Pita, Kamsar, Kissidougou et Kankan. En dépit d'une faible couverture géographique, les 3AE ont marqué leur présence dans le panorama des IMF nationales par leur forte capacité de mobilisation de ressources à partir d'une pluralité de sources de financement des partenaires (CEDEAO, BID, UE...) et d'une forte présence dans l'octroi des financements des crédits à moyen terme aux entrepreneurs locaux. L'IMF intervient dans deux volets essentiels, dont :

- Le renforcement des capacités entrepreneuriales et managériales des producteurs privés dans tous les secteurs économiques ;
- L'octroi de crédits à court et moyen terme pour tous les secteurs économiques.

Les conditions du crédit varient en fonction de l'origine des lignes de crédit mises à la disposition des 3AE. Le taux d'intérêt est en général de 15 % l'an pour une durée allant d'un à cinq ans. En 2016, le total des encours de crédit des 3AE dans le secteur de la microfinance en Guinée était de 9,5 milliards avec un total de 195 clients dont 91 femmes.

4.1.4. Réseau d'Assistance Financière aux Organisations Communautaires (RAFOC)

Sur la base des données recueillies sur le terrain, le RAFOC est créé en mars 2007 dans le but de poursuivre les activités d'Adventist Development and Relief Agency (ADRA Guinée). En effet, dans le cadre de la réduction de la pauvreté et de l'amélioration des conditions de vie de la population de Siguiiri, ADRA avait obtenu de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et du gouvernement guinéen, une subvention de 7 768 623 dollars US en 2004.

Avec ce montant, ADRA Guinée met sur pied le Projet d'Augmentation des Ressources Alimentaires de Siguiiri (PADRAS) pour une durée de 5 ans (2000-2005) portant sur l'agriculture, le microcrédit et l'alphabétisation. Au total, ce sont 298 groupements parmi lesquels 138 groupements vivriers et 160 groupements féminins (environ 8 000 femmes) à Siguiiri ont bénéficié de renforcement de capacité (Rapport annuel RAFOC, 2015).

Pour pérenniser les acquis du PADRAS, ADRA Guinée, en accord avec les différents bailleurs de fonds (USAID, PNUD et ADRA Internationale) met sur pied le RAFOC composé du personnel du volet microcrédit de PADRAS et de la communauté bénéficiaire. À ce titre, le RAFOC est chargé d'accompagner et appuyer les groupements et organisations paysannes exerçant les activités génératrices de revenus (maraîchage, petit commerce, artisanat, agriculture) en offrant des services financiers et non financiers de proximité.

Les services non financiers vont du suivi à la sensibilisation des bénéficiaires pour vérifier l'utilisation et l'impact des microcrédits. Aussi à travers la formation, il participe au renforcement des capacités des cibles en alphabétisation, en transformation des produits agroalimentaires (karité, arachide) et en pré-crédit qui consiste à donner des informations sur la gestion des prêts octroyés, le taux, la durée et le plan de remboursement. Les services

financiers se limitent aux prêts à court terme (prêts karité, petits commerces, maraicher, cultures céréalières, tricycles) et prêts à moyen terme (prêt kit moulin, traction bovine et asine). Ces différents services sont destinés aux groupements féminins qui exercent le petit commerce, l'agriculture (maraichage, culture vivrière), aux artisans et aux associations de jeunesse.

Le siège social du RAFOC est à Siguiri et couvre les préfectures de Siguiri, Kankan, Kouroussa, Mandiana et Kérouané. En 2015, RAFOC desservait au total 45 563 bénéficiaires pour un encours de crédit de 9,411 milliards GNF dont 4, 997 milliards GNF pour les 2 753 femmes (soit 53,10%) comme l'indique le tableau ci-après.

Tableau 17 : Indicateurs de performance de RAFOC

Indicateurs	2015
Nombre de Caisses	15
Bénéficiaires total	4 563
Femmes bénéficiaires	2 737
Encours Crédit Total	9 411 930 366
Encours total de crédit féminin	4 997 897 864
Taux de retard (toutes échéances confondues)	9%

Source : RAFOC, 2015

4.1.5. La Maison Guinéenne de l'Entrepreneur (MGE)

De l'avis du Directeur administratif de la caisse, la MGE est née en 2005 de la fusion des anciennes maisons régionales de l'entrepreneur de la Guinée forestière et celle de la Haute Guinée. Pour y arriver, elle a procédé d'abord à une analyse de la demande potentielle et solvable des entrepreneurs locaux par la réalisation des études de filières rentables. Les conclusions de ces études lui ont permis d'appuyer notamment les acteurs du secteur artisanal, de la production et celui de la commercialisation des produits vivriers.

Pour dynamiser davantage ses activités, la MGE a développé un partenariat avec le Centre International du Développement et de Recherche (CIDR) et l'Association des Volontaires pour le Développement de la Guinée (AVODEG). Avec l'appui technique, matériel et financier de ses partenaires, l'expertise des cadres de la MGE est renforcée dans le domaine de l'accompagnement des structures locales, l'appui aux initiatives de base et des activités d'une microfinance de proximité. Par la suite, d'autres partenaires et bailleurs de fonds emboîteront le pas. Il s'agit, entre autres, de l'Etat guinéen à travers le Ministère de l'agriculture, de l'élevage et des eaux et forêt, de l'Agence Française de Développement (AFD) et de l'Ambassade des USA à travers le Corps de la paix.

La MGE s'est structurée autour d'un programme d'intervention en Guinée forestière et en Haute Guinée avec quatre antennes préfectorales à Kankan, Siguiri, Kissidougou et N'Zérékoré. La maison a pour but de lutter contre la pauvreté en milieu rural par un encadrement des organisations de base et une assistance financière de proximité. Pour ce faire, la MGE renforce les capacités et octroi aussi des micro-crédits aux paysans, diplômés sans emploi, artisans, commerçants et aux associations de développement (ONG, groupements et coopératives), d'une part. Elle intervient, d'autres part, dans plusieurs domaines de développement portant sur la microfinance, le développement rural à travers l'appui aux initiatives de base et l'hydraulique rurale, le renforcement des capacités locales à travers des formations à la carte y compris l'alphabétisation, les études et recherche de financement et la gestion des infrastructures économiques à caractère économiques (marchés, abattoirs, boucheries, gares routières...).

L'approche d'intervention de la MGE s'appuie sur les principes fondamentaux suivants : (i) la reconnaissance des capacités créatives des bénéficiaires et la valorisation de leur compétence ; (ii) la considération que toute personne ou tout groupe est déjà un élément de recherche par rapport à son milieu et qui manipule des outils de recherche à innover ; (iii) le questionnement et l'analyse conceptuelle qui tient compte de la culture propre à chaque personne ou groupe ; (iv) la valorisation des situations d'échange afin de favoriser les apprentissages mutuels et l'auto apprentissage.

La finalité de cette approche est de proposer un système d'organisation qui puisse transformer les bénéficiaires en véritables acteurs et partenaires capables de prendre en charge leur choix de développement, c'est-à-dire l'auto-promotion ; prendre en compte l'ensemble des niveaux de problèmes (individus, familles, communautés rurales) ; favoriser la concertation et la complémentarité entre tous les acteurs pour promouvoir des processus de dialogue et de mise en cohérence de leur initiative ; renforcer le potentiel d'action et la maîtrise des initiatives locales par un appui à l'organisation et la construction de partenariat entre tous les groupes d'acteurs.

Au cours de l'exercice 2015, la MGE a octroyé 2,098 milliards GNF à 298 clients. De ce montant, 1,467 milliard GNF ont été octroyés à 223 femmes et 631 402 000 GNF à 75 hommes. La MGE dispose de trois points de service avec treize employés.

4.1.6 FINADEV (Financial développement) Guinée SA³⁴

Fortement impliqué dans l'économie locale africaine à travers la banque commerciale et les crédits sociaux, le groupe Financial fait partie du groupe bancaire privé créé dans les années 1980 pour développer les services financiers en Afrique francophone de l'ouest (Bénin, Gabon, Guinée, Mauritanie, Tchad et Togo).

En Guinée, le Groupe Financial est créé en 2005 et opère sous l'enseigne Orabank. Les principaux objectifs visés par le FINADEV sont les suivants : (i) contribuer à la diminution de la pauvreté ; (ii) permettre au plus grand nombre d'accéder à des services financiers ; (iii) soutenir les commerçants dynamiques dans leur évolution ; (iv) promouvoir le développement local à travers la mise en place de crédits adaptés aux activités paysannes et artisanales ; (v) soutenir l'émancipation des femmes de Guinée et (vi) faciliter l'accès de tous les services bancaires à la clientèle des IMF et à moindre coût. En 2015, le réseau FINADEV comprend 20 agences sur toute l'étendue du territoire national guinéen.

À l'instar des autres IMF, le FINADEV octroie des crédits à court et moyen termes et propose l'épargne à une clientèle variée comme les commerçants, les artisans, les petits entrepreneurs, les travailleurs indépendants et dans une moindre mesure l'agriculture. Pour ce dernier, seulement 2% du portefeuille du crédit lui sont alloués au titre de contribution au développement local.

Pour les responsables de FINADEV, le crédit agricole est un crédit risqué en raison de l'absence de micro-assurance pour couvrir les agriculteurs en cas de sinistre. Les crédits octroyés par FINADEV sont majoritairement utilisés pour des activités commerciales. Dans ce cas les montants mis à la disposition de clients sont relativement élevés et peuvent varier de 5 à 50 millions GNF voir plus afin de les fidéliser les pour ne pas qu'ils soient récupérés par les banques classiques.

Le taux d'intérêt sur le crédit est de 3,5 % par mois et s'appliquent sur le restant dû. Au cours de la décennie 2005- 2015, au moins 120 milliards GNF de crédits ont été accordés à 29 017 clients dont une large majorité de femmes En outre, l'IMF est spécialisée dans le transfert d'argent sur tout le réseau depuis maintenant trois ans. Contrairement aux autres IMF,

³⁴ Extrait du document de présentation de FINADEV (2015).

FINADEV ne bénéficie d'aucune subvention pour octroyer le crédit, c'est pourquoi, le taux d'intérêt sur le crédit est de 3,5 % par mois et s'appliquent sur le restant dû.

Après avoir présenté les structures de microfinance ciblées au cours de nos enquêtes, nous proposons, dans les paragraphes qui suivent, à étudier leurs interactions avec les femmes bénéficiaires.

4.2. Des femmes et de leurs relations avec les IMF

Cette partie clarifie la situation des femmes en relation avec les IMF en Haute Guinée. Pour ce faire, nous dressons le profil des femmes bénéficiaires de microcrédit. Nous mettons ensuite en évidence, successivement, les besoins financiers des femmes, leurs motivations d'adhésion aux programmes des IMF et les critères en fonction desquels on leur donne un microcrédit. Quels montants et à quels plafonds les microcrédits sont-ils octroyés ? Pour quel taux d'intérêt et comment les femmes perçoivent-elles ce taux ? Quelle est la durée des micro-prêts et avec quelles stratégies les femmes remboursent-elles leurs crédits ? Respectivement, chacune de ces questions fera l'objet d'un sous-titre particulier dans lequel les réponses seront apportées.

4.2.1. Profil des femmes bénéficiaires

Quelles sont les caractéristiques sociodémographiques des femmes bénéficiaires de microcrédit de notre échantillon ? Face à cette question centrale pour dresser un profil, la présente thèse récapitule cinq variables (niveau d'instruction, situation matrimoniale, âge, profession et nombre moyen de personnes prises en charge) pour lesquelles les femmes sont concernées.

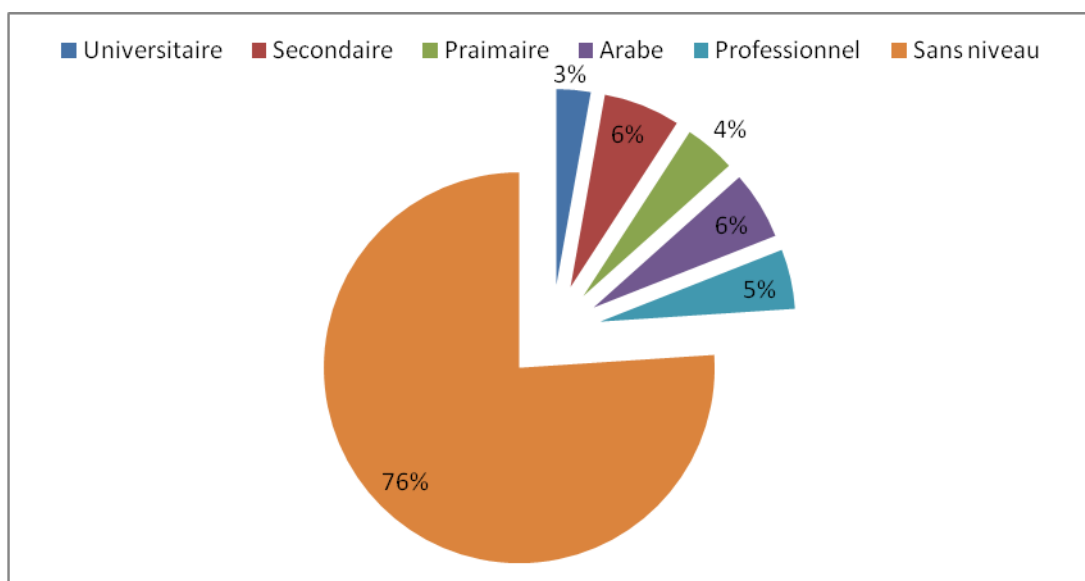
- Le niveau d'instruction

Pratiquement, les deux tiers des femmes (76%) bénéficiaires de microcrédit sont analphabètes. Une petite partie d'entre elles (3%) a commencé l'école mais n'a jamais terminé le primaire. 5% des femmes ont fait des études professionnelles et sont coiffeuses ou enseignantes. Certaines (6%) ont arrêté les études au niveau du secondaire alors que d'autres (3%) sont universitaires. Dans cette dernière catégorie, plusieurs sont diplômées sans emploi. Elles se sont reconverties dans la transformation agroalimentaire et le commerce.

Cependant, le reste des femmes qui représentent 6% de l'ensemble a étudié en arabe, soit en formation diplômante, soit en formation coranique à la maison ou dans un centre informel

d'apprentissage. Le graphique 2 ci-dessous, illustre la distribution des femmes bénéficiaires de microcrédit en fonction de leur niveau d'instruction.

Graphique 1 : Distribution des femmes selon le niveau d'instruction



Source : Enquêtes de terrain, 2016

Si majoritairement les femmes sont analphabètes, elles sont conscientes que cet état est une contrainte majeure à leur épanouissement. Nombreuses parmi elles le qualifient d'ailleurs, de façon imagée, de ténèbre ou de maladie. C'est pourquoi, aujourd'hui elles investissent davantage dans l'éducation de leurs enfants notamment les filles.

Pour ces raisons, il serait très pertinent pour les IMF de ne plus se limiter à de simples orientations des nouvelles emprunteuses sur les modalités d'octroi et de remboursement des prêts. Elles devraient, en revanche, initier et mettre en œuvre des programmes de renforcement des capacités des femmes dont le poids démographique et économique est déterminant dans la région. Au-delà du savoir lire et écrire, ces formations permettraient aux femmes de mieux gérer les fonds qui leur sont octroyés. Les risques de surendettement, aussi, pourraient évoluer à la baisse.

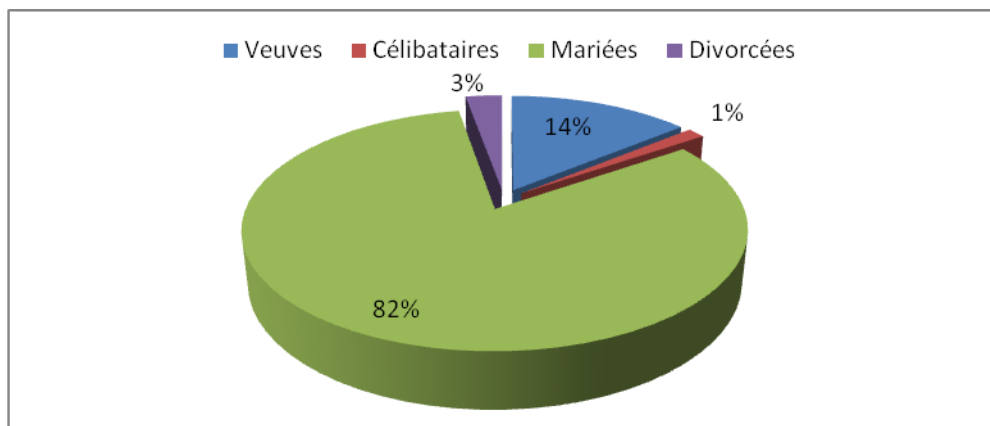
- **La situation matrimoniale**

82% des femmes de notre échantillon sont mariées. On y trouve également des veuves (14%), des divorcées (3%) et des célibataires (1%) tel que le montre le graphique 3 ci-dessous.

La situation matrimoniale « mariée » des femmes semble sécuriser le crédit. Elles sont moins mobiles et leurs domiciles conjugaux sont, pour l'essentiel, connus par les agents des programmes de microfinance. Cela facilite le recouvrement du crédit en cas de retard de remboursement. Il faut rappeler qu'un peu plus d'une femme sur deux, soit 55, % des mariées, vivent dans des foyers polygamiques. Celles-ci ont peur de la honte et ne souhaitent pas que quelqu'un vienne leur réclamer une dette, alors qu'elles sont en famille avec des coépouses. C'est pourquoi, lorsqu'elles sont redevables, elles utilisent divers moyens (prêt sur gage, vente de biens, souscription aux tontines) pour rembourser leurs dettes et tenter ainsi de s'éloigner de l'humiliation à tout prix³⁵.

Cet état d'esprit semble expliquer les raisons qui font que les IMF privilégient les clientes mariées. Pour les agents de crédits, les femmes veuves, divorcées et surtout célibataires n'ont pas de contrainte de mobilité et peuvent facilement changer d'adresses en cas d'insolvabilité. C'est pourquoi, le statut matrimonial est un facteur déterminant dans l'octroi de crédit.

Graphique 2 : Statut matrimonial des femmes



Source : Enquêtes de terrain, 2016

- L'âge

L'âge des femmes bénéficiaires des services des programmes de microfinance oscille entre 20 à plus de 60 ans. La tranche d'âge la plus fréquente est celle de 30 à 39 ans. Elle concerne 55 femmes, soit 31% de l'échantillon. Elle est suivie de la tranche d'âge de 40 à 49

³⁵ Nous verrons dans le chapitre les chapitres 8 et 9 que certaines femmes mariées surendettées migrent vers les zones minières et ne reviennent dans leur foyer que lorsqu'elles auront les moyens financiers pour rembourser le crédit emprunté.

ans avec 25%, de celles de 20 -29 ans (22%) et de 50 – 60 ans (12%). Les moins représentées (10%) sont celles qui ont plus de 60 ans.

Tableau 18 : Représentativité des femmes selon les tranches d'âge

Tranches d'âge	Effectifs	%
20 – 29	40	22
30 – 39	55	31
40 – 49	45	25
50 – 60	21	12
+60	17	10
Total	178	100

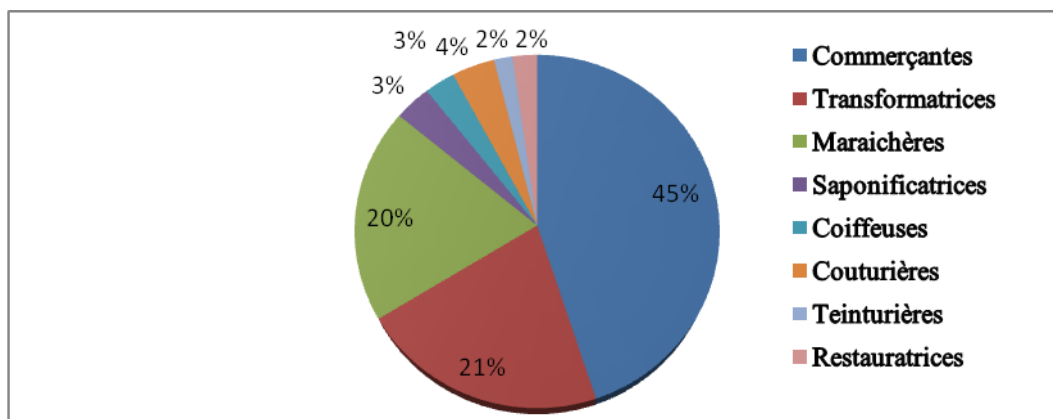
Source : Enquêtes de terrain, 2016

En analysant ce tableau ci-dessous, on pourrait déduire que ce sont les jeunes femmes et les adultes qui sont principalement ciblées par les IMF en raison de leur dynamisme à entreprendre des activités génératrices de revenus. Il s'agit dans ce contexte des femmes dont l'âge varie entre 20 à 50 ans, soit 78% de l'échantillon. Par contre, celles dont l'âge est compris entre 50 à + 60 ans sont moins ciblées (22%), probablement à cause des doutes sur leurs capacités à rembourser le crédit en raison de l'avancée de leur âge qui est au-delà de l'espérance de vie en Guinée, estimée, tous sexes confondus, à de 54 ans (FDA, 2005 ; EDS, 2012). De plus, il n'existe pas de micro-assurance pour couvrir les encours des personnes invalides ou décédées en cours de remboursement.

- **La profession**

Les femmes interviewées se répartissent entre huit catégories socioprofessionnelles. Par ordre de représentativité, les commerçantes sont les plus nombreuses, elles constituent 45% de l'échantillon. Viennent ensuite les transformatrices de karité (21%) et les maraichères (20%). Les femmes pratiquant divers métiers représentent 20% de l'échantillon. Ce sont essentiellement des couturières (4%), des saponificatrices (3%), des coiffeuses (3%), des teinturières (2%) et des restauratrices (2%). Telles sont les statistiques illustrées dans le graphique 4 ci-dessous.

Graphique 3 : Distribution des femmes selon la profession



Source : Enquête de terrain, 2016

Précisons que la quasi-totalité des femmes commerçantes résident dans des centres urbains. Au moins deux-tiers d'entre elles sont détaillantes et les autres sont grossistes. En plus, elles sont actives dans les différents corps de métiers (couture, teinture, saponification, coiffure, restauration et transformation agro-alimentaire). En revanche, les femmes rurales (41%) sont très présentes dans le maraichage et la transformation du beurre de karité qui constituent l'essentiel des activités génératrices de revenus.

- Nombre moyen de personnes prises en charge

Les femmes enquêtées prennent en charge des personnes qui sont soit leurs enfants, frères, sœurs, parents et même dans des rares cas l'époux. Le tableau 17 illustre la répartition des femmes selon le nombre de personnes prises en charge. Il se dégage que le nombre de personnes en charge par femmes varie de 3 à 10. Par exemple, 77 femmes (soit 43%) prennent en charge en moyenne 3 enfants. 70 autres femmes s'occupent chacune en moyenne de 5 personnes. Le nombre de personnes en charge est 8 pour 24 femmes et de 10 pour 7 femmes. Par conséquent, l'impact indirect des microcrédits toucherait au moins 843 personnes.

Tableau 19 : Les enquêtés selon le nombre moyen de personnes prises en charge

Nombre de personnes en moyenne	Nombre de femmes	Nombre de personnes en charge	%
3	77	231	43
5	70	350	39
8	24	192	13
10	7	70	4
Total	178	843	100

Source : enquête de terrain, 2016

4.2.2. Les besoins financiers des femmes

Dans le but de mieux aborder les interactions entre les femmes et les IMF, nous avons d'abord cherché à appréhender la nature de leurs besoins financiers qui sont multiples :

- Le capital pour entreprendre des activités génératrices de revenus (restauration, petit commerce, élevage, transformation agro-alimentaire, coiffure, couture...);
- La trésorerie pour la campagne agricole (achat d'intrants, petits outillages, rémunération de la main d'œuvre);
- La prise en charge sociale des enfants et de la famille (scolarité, nourriture, soins de santé, habillement, loisirs...);
- Le capital pour entreprendre l'embouche bovine et l'élevage des petits ruminants (moutons, chèvres);
- La participation au financement des cérémonies familiales (funérailles, mariages, baptêmes, fêtes...).

Les besoins financiers des femmes sont trop importants et diversifiés. Ils vont de l'obtention d'un capital pour entreprendre une activité génératrice de revenus à l'achat des intrants agricoles. Ils passent également par les dépenses pour les condiments, l'achat d'habit, le paiement des soins médicaux et la satisfaction des besoins des enfants en termes de scolarité, d'alimentation et de soins de santé.

Pour autant, les informations obtenues laissent entrevoir une différence entre les besoins financiers des femmes urbaines et celles rurales. Dans les communes urbaines, le désir d'obtenir un capital est couramment évoqué. La commercialisation des produits agricoles (riz, fonio, manioc, niébé, arachide...), des produits de cueillette (*nééré*, karité, miel...) et les produits manufacturés occupe une place dominante parmi les activités génératrices de revenus.

En plus des besoins en fonds de roulement pour exercer des activités commerciales, ceux relatifs à l'équipement des différents corps de métiers ont été aussi évoqués par les femmes urbaines. Les métiers comme la broderie, la couture, la saponification, la teinture, la coiffure ont été le plus souvent identifiés comme des activités économiques d'insertion socioprofessionnelle des femmes. Cependant, celles qui les exercent sont en général confrontées à l'insuffisance de moyens financiers pour s'équiper en matériels indispensables pour mettre sur pied leur propre atelier. Pour les femmes enquêtées, un appui financier

pourrait leur permettre d'acquérir des matériaux de travail indispensables pour démarrer et/ou renforcer leur métier respectif. C'est l'avis de cette saponificatrice de 30 ans, 2 enfants au quartier Noumoussoulou de Mandiana :

« En ma qualité de saponificatrice, j'ai du mal à exercer mon métier car je n'ai pas suffisamment de moyens pour payer mon matériel de travail composé de bassines, de grande quantité d'huile rouge, de la soude caustique, des fûts et des gants. Sans ces éléments de base que je viens d'énumérer, il me semble pratiquement difficile de pratiquer mon métier comme je le souhaite ».

Ces propos sont renchérés par ceux d'une couturière âgée de 37 ans domiciliée au quartier Mori-oulen de Kankan qui souligne que :

« Pratiquer la couture demande d'avoir ses propres machines. Depuis maintenant trois ans, je suis apte à pratiquer mon métier mais, faute d'avoir mes propres équipements, je travaille en qualité de salariée dans l'atelier de mon maître, ce qui ne me permet pas de faire prévaloir mon talent dans mon métier et d'être financièrement autonome ».

En revanche, le financement des cultures vivrières, le maraîchage et la transformation des produits de cueillette constituent les plus fortes attractions chez les femmes rurales. La pratique de ces différentes cultures occupe une place de choix dans les activités économiques de tous les terroirs villageois de Haute Guinée. En général, dans le domaine agricole, les femmes cultivent l'arachide, l'oignon, le gombo, la tomate, le piment, la laitue, l'aubergine et le chou. Toutefois, elles sont confrontées à plusieurs contraintes dont les principales sont le manque de moyens financiers pour l'achat des intrants, des outils de production et les difficultés liées au paiement des prestations ouvrières pour celles qui embauchent des ouvriers. Celles qui ne disposent pas de moyens financiers, le plus souvent, s'abstiennent de cultiver pour elles-mêmes et se contentent de réaliser des prestations dans les exploitations familiales où la récolte est directement gérée par le chef de famille.

Outre l'agriculture, l'élevage a été identifié par les femmes rurales comme le second domaine d'activité où le besoin de financement se fait remarquer avec acuité. Il est un créneau susceptible de rentabiliser les investissements à travers l'embouche bovine et les petits ruminants (moutons, chèvres).

Traditionnellement, l'élevage est considéré comme une épargne en nature : *« Posséder un important bétail est signe extérieur de richesse »*. Jadis, étant alors considéré comme un signe extérieur de richesse, le bétail était principalement destiné à l'autoconsommation, aux

pratiques agricoles, aux sacrifices et à la satisfaction des besoins sociaux familiaux pendant les cérémonies (baptêmes, funérailles et mariages notamment). Il ne s'insérait que rarement dans une stratégie commerciale. La situation socioéconomique des ménages étant bien différente de nos jours, l'élevage est devenu une activité économique rentable pour la trésorerie des éleveurs grâce, notamment à la vente des animaux et à la commercialisation du lait de vache.

Basé sur un système d'élevage extensif et sédentarisé (Sangaré, 2007), les animaux sont conduits la journée au pâturage dans les champs en friche (*nangan*) et les bowés (*foua*). Ils sont parqués la nuit dans des enclos (*wèrè*) par des enfants des propriétaires ou sont confiés aux bouviers peulhs rétribués si le bétail est important. L'accès au bowés est libre et sans aucune restriction. En revanche, il est réglementé lorsqu'il s'agit des friches en raison de leur proximité des cultures ou des greniers présents dans les champs. En général, ces espaces sont réservés aux animaux des propriétaires des champs. Ce système d'élevage se heurte à la persistance des maladies animales et à la faiblesse des connaissances des éleveurs (notamment les femmes) dans leur traitement. Cette contrainte peut être atténuée grâce à l'implication des services techniques des Directions préfectorales de l'élevage et des officines privés de vétérinaires dans la surveillance épidémiologique des animaux et l'approvisionnement en produits vétérinaires de meilleures qualités et à faible coût.

Enfin, les femmes (rurales et urbaines) ont unanimement affirmé que la satisfaction de leurs besoins financiers à travers l'octroi de microcrédit leur permettrait de faire face aux problèmes sociaux dont les principaux sont : la scolarité des enfants, les frais de santé, les dépenses liées aux événements du cycle de la vie (baptême, mariage, funérailles...) et l'habillement. Ces dépenses jusqu'à peu relevaient de la responsabilité masculine et aujourd'hui, elles deviennent une charge économique pour les femmes au sein des foyers où le pouvoir économique des hommes ne leur permette plus de les assumer entièrement. C'est dans l'espoir de trouver une solution à la diversité des besoins énumérés ci-dessus que les femmes ont recours aux IMF.

Rappelons cependant qu'au-delà des besoins financiers, les femmes doivent faire face à d'autres barrières socioculturelles (l'analphabétisme, la faible participation au processus de prise de décision, les pratiques différenciées de socialisation selon le genre, la division genrée du travail, le faible contrôle des ressources économiques...) sur lesquelles nous y reviendrons.

Par conséquent, donner du crédit aux femmes sans régler ces autres barrières peut causer plus de difficultés qu'en résoudre. Mais bien avant, analysons les raisons d'adhésion des femmes aux programmes des IMF.

4.2.3. Les motivations d'adhésion aux programmes des IMF

Quelles sont les raisons de l'adhésion des femmes aux IMF ? Telle est la question que nous tentons d'élucider dans les lignes qui suivent. Selon les résultats qualitatifs, la principale motivation qui anime les femmes à adhérer aux IMF est d'ordre économique. Il s'agit pour elles de bénéficier d'un microcrédit qui leur permettrait de démarrer une activité génératrice de revenu ou de diversifier celle qui existe déjà.

Pour la plupart des femmes, cet accès au microcrédit pourrait leur permettre de monter leurs propres micro-entreprises et favoriserait à long terme leur autonomie financière. En témoignent plusieurs discours dont celui d'une vendeuse d'articles de couture âgée de 32 ans dans la commune urbaine de Kankan : *« J'ai commencé ma collaboration avec le CRG au moment où je ressentais le besoin d'agrandir mon commerce. Il me fallait un fonds de roulement pour mieux m'organiser. Un coup de pouce de l'institution m'a permis d'approvisionner ma boutique en matériels de coutures »*. Ces propos corroborent la déclaration d'une veuve âgée de 61 ans, cliente de RAFOC dans le village de Kodiaran (Mandiana) : *« Ma fille venait de finir sa formation d'infirmière. Pour ne pas qu'elle reste sans rien faire, j'ai contracté un microcrédit. Ce montant nous a permis d'ouvrir une pharmacie locale qu'elle gère d'ailleurs très bien »*.

Comme cela apparaît dans les discours, le recours au microcrédit vise en premier lieu à répondre aux préoccupations économiques des femmes. Avec le microcrédit contracté, elles parviennent à initier ou à développer des activités génératrices de revenus (augmentation de stock, démarrage/diversification des activités par l'acquisition d'un fonds de roulement) et satisfaire les besoins fondamentaux (alimentation, soins de santé, scolarité des enfants, préparation du mariage des enfants...). Cette première motivation d'ordre économique a été également observée par Sall (2012) dans le contexte sénégalais où la crise économique avec ses conséquences (chômage croissant des époux, diminution du revenu réel des ménages, augmentation des charges du foyer...) a motivé l'adhésion massive des femmes aux associations de microcrédit. Ces institutions ont offert aux femmes des opportunités financières et techniques pour démarrer ou développer des activités génératrices de revenus.

À ces premières motivations d'ordre économique, s'ajoutent celles d'ordre social axées sur la solidarité d'appartenance à une même organisation sociale (groupement, coopérative, séré/associations solidaires féminines, tontine) pour lutter contre la pauvreté. Plusieurs femmes, notamment celles du milieu rural ont affirmé avoir demandé un microcrédit pour porter main forte aux autres membres des groupements, le plus souvent en difficulté économique. Dans de telle circonstance, certaines femmes y adhèrent pour des raisons dites « d'entraide solidaire » aux autres membres de l'organisation qui éprouvent de la difficulté économique pour bénéficier d'un prêt individuel. En d'autres termes, l'organisation d'appartenance sert de bouclier pour protéger et aider les plus pauvres d'entre elles. Sans cette synergie au sein des groupements, il n'est pas aisé pour les femmes pauvres, sans garantie, de bénéficier de microcrédit.

« J'ai adhéré pour soutenir une amie qui après le décès de son mari n'avait plus de ressources financières pour prendre en charge ses enfants. Avec elle et deux autres, nous avons constitué un groupe de caution solidaire pour solliciter un microcrédit ». « C'est par solidarité aux membres de mon groupement que je me suis adressée à la caisse pour obtenir un crédit. Personnellement, j'ai le minimum qui me satisfait mais il faut être utile aux autres qui sont dans le besoin ». « Un seul doigt ne pas soulever un grain de sable, donc il faut nécessairement unir nos forces pour aller de l'avant. C'est cet esprit qui nous permet d'être solidaire les unes des autres ».

Ces propos largement partagés par la majorité des enquêtées illustrent l'importance de l'encrage culturel de la solidarité communautaire pour lutter contre la pauvreté. C'est pourquoi la constitution des groupements d'intérêt économique est considérée par les femmes comme un acteur collectif et solidaire (Codjo, 2014) pour sortir de la pauvreté.

4.2.4. Les critères d'octroi du microcrédit

Même si la motivation existe chez les femmes, elles doivent néanmoins remplir un certain nombre de critères. L'accès au crédit dépend fondamentalement de la solvabilité et des formes de garanties présentées par les femmes ainsi que la liquidité des IMF.

En ce qui concerne le premier critère qui est la solvabilité, il traduit la capacité d'une femme de pouvoir rembourser non seulement le crédit mais aussi les intérêts selon les échéances de recouvrement du prêt. Les différents critères pour apprécier les formes de solvabilité ne sont pas nécessairement les mêmes partout et peuvent varier d'un contexte à un autre.

À partir des études menées dans le contexte indien, Guérin et al (2009) distinguent trois niveaux de solvabilité. Le premier est relatif à la solvabilité objective ou théorique. Il caractérise la capacité théorique des personnes à rembourser en fonction de leur revenu disponible après déduction des principales charges de leur patrimoine. Le second qualifié de solvabilité reconnue est l'appréciation subjective du revenu et le patrimoine du prêteur. Cette appréciation prend également en compte des questions de confiance, de réputation, de notoriété, d'histoire de crédit, de capacité de négociation, d'entregent, de recommandation avec le rôle quasi-systématique d'intermédiaires ou de garants. Ainsi on ne prête qu'aux personnes de confiance avec deux niveaux d'appréciation tels que : la moralité et l'éthique de la famille ou la lignée du débiteur, la crédibilité, la discipline et la qualité de remboursement de l'individu. Le troisième enfin, appelé solvabilité révélée a trait à la dimension sociale de la solvabilité qui suppose un travail d'entretien plus ou moins délibéré, d'actualisation, de renforcement de la réputation et des relations. Il s'agit de rendre des services, travailler pour un créancier potentiel, même à des conditions peu avantageuses comme flatter son créancier ou encore participer à des cérémonies.

En Haute Guinée, c'est plutôt la solvabilité reconnue qui est mise en évidence par les IMF. En général, plus une femme rembourse, plus sa demande de microcrédit est renouvelée et le montant toujours revu à la hausse. Il est courant d'entendre des propos de ce genre dans les IMF : « *Le bon client est toujours mieux servi car il n'est pas une personne à risque* ». Par contre, celle qui accuse un retard dans le remboursement est mal appréciée et par conséquent a de très faible chance que sa demande de prêt soit renouvelée. Et comme la solvabilité ne suffisait pas, les IMF exigent des garanties morales et matérielles pour dit-on « *minimiser les risques* ».

La garantie morale est constituée le plus souvent par le mari de la femme et, à défaut, par une autre personne cautionnaire qui s'engage à rembourser le microcrédit conformément à l'échéancier au cas où la débitrice ne serait pas en mesure de respecter son engagement vis-à-vis de l'IMF. Lorsqu'il s'agit des femmes salariées (fonctionnaires), ce sont les chefs de service des services financiers et administratifs qui sont le plus souvent présentés comme personne caution. Dans ces conditions, celui-ci reste l'interface entre l'IMF et la cliente et est interpellé en cas de non remboursement du microcrédit.

En ce qui concerne la garantie matérielle, elle est constituée de biens matériels que les emprunteuses déclarent comme gage afin de bénéficier du prêt. Il peut s'agir de biens

immobiliers ayant une forte valeur marchande tels que les documents des parcelles nues, les boutiques de commerce, les restaurants, mais aussi des motos, des bœufs etc. Le manque de garantie matériel est à l'origine de l'exclusion de bon nombre de femmes, notamment les plus démunies d'entre elles qui ne sont pas en mesure de rassembler les garanties nécessaires et/ou de trouver des personnes cautions prêtes à endosser la responsabilité, en cas de non remboursement du microcrédit. À ce propos, une vendeuse de friperie âgée de 46 dans la commune urbaine de Kankan s'insurge contre cette mesure en ces termes :

« On dit que les IMF sont venues pour assister les femmes, surtout les plus pauvres d'entre nous. Mais lorsqu'on n'a pas les garanties qu'il faut, on n'est pas crédible aux yeux des agents de la microfinance. De ce fait, on n'est pas éligible parce qu'on est tout simplement pauvre. Comment réunir toutes ces garanties matérielles et surtout lorsqu'il s'agit de présenter en plus une personne caution ? Dans ces conditions, seules les femmes qui répondent à ces critères de solvabilité sont sélectionnées ».

La solvabilité des clientes pour accéder aux prêts dans les IMF est une pratique discriminatoire. Elle conduit à l'exclusion d'une partie de la population car, l'accès au crédit des candidates exprime la probabilité que celles-ci remboursent un prêt. La solvabilité se base sur des variables telles que la situation familiale, l'âge, la profession et l'ancienneté dans la domiciliation bancaire, le taux d'endettement et l'état de santé (Sossa, 2014). Face à cet état de fait, l'auteur recommande aux législateurs et aux pouvoirs publics la mise en place des politiques de discrimination positive en faveur des populations pauvres. Et comme le soulignent Najim et al (2003), sans une réglementation, une immense fraction de la population y compris les femmes pourraient se voir ainsi éliminées de la clientèle des IMF.

L'autre aspect non négligeable est la liquidité, c'est-à-dire, la possibilité pour une IMF à satisfaire les demandes de crédit des clients en ayant à sa disposition un portefeuille important de crédit. Sans liquidité suffisante, les IMF ne sont pas en mesure de prendre en charge toutes les demandes de crédit, même pour les meilleures clientes dans certains cas. Cet état de fait a été constaté au niveau des 3AE de Kankan, de RAFOC et de CAFODEC à Mandiana. Lors des entretiens, certaines femmes qui s'estimaient être de bonnes clientes se plaignaient du non renouvellement de leur prêt. Le manque de liquidité résulte de l'étroitesse du portefeuille de crédit et du retard de remboursement de certains clients. C'est ce qui explique d'ailleurs la suspension momentanée de l'octroi de prêt au niveau de l'agence CAFODEC de Mandiana afin de persuader les « mauvais clients » à rembourser selon le gérant de la caisse. Au même

moment, les caisses de CRG et FINADEV continuent de satisfaire la clientèle du fait qu'elles n'éprouvaient guère de problèmes de liquidité.

Les critères d'accès au microcrédit étant connus, dans la partie qui suit, nous nous intéresserons à connaître les fourchettes de montants susceptibles d'être octroyés aux femmes par les IMF.

4.2.5. Les montants et les plafonds du microcrédit

Les montants du microcrédit varient d'une institution à une autre et selon le statut et le type d'activité exercé par les femmes. Si les clientes des 3AE, CAFODEC et RAFOC bénéficient en moyenne de 1 à 5 millions GNF, le plafond de financement des activités commerciales pour les grossistes dans les caisses du CRG et de FINADEV peuvent atteindre 60 millions GNF et même au-delà. Les femmes que nous avons rencontrées sont partagées entre, celles qui s'estiment favorables aux faibles montants de microcrédit et, celles qui au contraire, plaident pour une augmentation considérable de plafonnement des montants.

La première catégorie affirme que les montants mis à leur disposition sont en adéquation avec leurs besoins. Cette catégorie est constituée essentiellement de commerçantes détaillantes, de restauratrices, de maraîchères, de couturières et de transformatrices de produits agroalimentaires. Pour cette catégorie de clientes, mettre assez d'argent à leur disposition constituerait un risque supplémentaire dans l'exercice de leur activité. Sans niveau scolaire pour la plupart, elles admettent ne pas être à la hauteur pour gérer une importante somme, provenant surtout des IMF avec des taux d'intérêt.

La seconde catégorie, composée essentiellement des grossistes, spécialisées dans le commerce transfrontalier entre la Guinée et les pays limitrophes (Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal) estiment que les montants de microcrédit sont faibles au regard de leurs attentes car, pour elle, l'exercice du commerce recommande un important fonds de roulement susceptible de leur permettre de payer et de stocker de grandes quantités de marchandises. C'est pourquoi d'ailleurs elles plaident pour une augmentation progressive et substantielle des plafonds du microcrédit en vue de pouvoir entreprendre des voyages sur Dubaï et vers la Chine où les marchandises en provenance de ces pays génèrent plus de bénéfices.

4.2.6. Perception du taux d'intérêt

Les données de terrain ont révélé une divergence dans l'appréciation du taux d'intérêt selon qu'il s'agisse des responsables des IMF, des clientes ou des démissionnaires. Pour les

démisionnaires et la majorité des bénéficiaires, le taux débiteur sur le microcrédit est élevé et ne permettrait pas de lutter efficacement contre la pauvreté. « *Si c'est pour réellement aider les femmes pauvres comme moi, alors pourquoi ne pas nous accorder un crédit avec un taux d'intérêt plus bas ou nul ?* », s'interroge une vendeuse de friperie du quartier Sogbè de Kankan, âgée de 39 ans. Fortes de leur conviction, certaines adhérentes démissionnent en retirant leur épargne de garantie. D'autres, en revanche, continuent à recourir aux services des IMF soit pour solliciter toujours du crédit, soit pour domicilier leur salaire, épargner ou transférer et/ou recevoir de l'argent.

Toutefois, une minorité, notamment les commerçantes grossistes trouvent avantageux les différentes fourchettes des taux d'intérêt pratiquées par les IMF. La perception favorable à l'égard du taux d'intérêt s'expliquerait à la fois par la rentabilité économique des activités financées avec le microcrédit et la comparaison avec le taux d'intérêt pratiqué par des usuriers locaux (en moyenne 10% par mois). Mais, de plus en plus, il devient rare de rencontrer ces usuriers en raison de la forte islamisation de la région. L'idée selon laquelle l'usure est proscrite (du point de vue de la religion musulmane) est fortement ancrée chez les personnes interrogées. Ainsi, c'est dans la discrétion qu'une minorité se livre à sa pratique. À ce propos, une grossiste de bazins de 49 ans dans le marché de Kankan affirme :

« Personnellement, ce taux me convient. Je n'ai aucun souci pour le moment car mon commerce marche et me permet de rembourser mon prêt. Comme mes activités me permettent de rembourser et que j'arrive à engranger des bénéfices, donc pour moi, je n'ai aucune objection contre le taux d'intérêt. Même nous commerçantes, nous vendons nos articles aux clients avec intérêt. Notre attitude est assimilable à celle des IMF. [...] si je compare les taux d'intérêt pratiqués par les IMF avec ceux des usuriers, entre 10 et 20% par mois, je ne peux que les apprécier parce qu'ils sont nettement inférieurs. En plus, on a une longue période pour rembourser le microcrédit, ce qui n'est pas le cas avec les usuriers ».

Pour les gestionnaires des IMF, la structure du taux d'intérêt du microcrédit est fixée en fonction de plusieurs paramètres dont les principaux sont :

- Le coût de l'argent : il est constitué des frais de mobilisation de la ressource et la perte de sa valeur par l'inflation ;

- Le coût commercial ou de proximité : il comprend tous les frais (carburant, entretien et réparation des motos et voitures) pour toucher l'emprunteur dans son lieu de résidence et/ou de travail ;
- Le surcoût de gestion généré par des petits crédits adaptés à la capacité d'endettement des clients (les IMF emploient des employés à temps plein et des contractuels avec une masse salariale annuelle très importante) ;
- Le coût du risque pour couvrir les assurances, les impayés, les sinistres liés à l'environnement social ou naturel (rébellions, calamités naturelles, etc.) et les détournements imprévisibles malgré l'efficacité de l'approche méthodologique et du contrôle interne

Le taux d'intérêt appliqué par les IMF est l'un des aspects le plus controversé depuis le début du microcrédit moderne. Dans certains contextes, ces taux sont plus élevés que des taux bancaires ordinaires du fait qu'il est plus coûteux de prêter et de collecter des petits montants à des milliers de personnes plutôt que de prêter et de collecter ce même montant en de grands prêts à quelques personnes. Les taux d'intérêts des IMF doivent être alors supérieurs pour couvrir les frais généraux (Rosenberg et al, 2013). De même, le risque élevé que constituent la clientèle des IMF et les coûts associés pour prêter et collecter des faibles montants de crédit doivent être compensés par l'application des taux d'intérêt élevé. « *Si effectivement cette frange compte parmi les plus risquées du marché, le taux d'intérêt calculé sur leur risque moyen deviendrait plus élevé que celui des banques classiques* » (Acclassato, 2008 : 93).

De telles réalités ont effectivement amené plusieurs pays en développement à imposer des plafonnements des taux d'intérêt. C'est le cas des Etats de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). L'UEMOA a plafonné le taux d'intérêt à 27% aux IMF exerçant sur son territoire, même si ce principe est moins suivi.

Par contre en Guinée, le taux d'intérêt pratiqué pas les IMF n'est pour le moment pas plafonné. Il est fixé en fonction des institutions et de la nature des fonds mis à leur disposition pour faire du crédit. Les taux d'intérêt nominaux appliqués varient entre 1, 25% et 4% par mois (soit entre 15 et 48% l'an) hormis d'autres frais supplémentaires (part sociale, assurance parfois obligatoire, épargne obligatoire etc.).

Le taux le plus faible (1,25%) est pratiqué par les 3AE. Ces derniers bénéficient des fonds ANAMIF, un crédit de 130 milliards GNF programmé par la Présidence de la

République en vue de financer l'exécution des projets générateurs de revenus en faveur des jeunes et des femmes. 36 milliards ont déjà été mis à la disposition des IMF. Ensuite viennent les fonds octroyés par RAFOC en partenariat avec le PNUD pour financer les différents projets des femmes avec un taux d'intérêt de 2% mensuel. Il s'agit des fonds (Mossodjigui et Guiguimafa³⁶) avec pour principal objectif la réduction du chômage des femmes et de leurs charges domestiques. Les taux d'intérêt les plus élevés sont pratiqués par CAFODEC (3%), FINADEV (3,5%) et le CRG (4%).

En règle générale, le taux d'intérêt est faible lorsque les IMF bénéficient d'un apport financier extérieur soit de l'État ou des bailleurs de fonds. En revanche, il est plus élevé lorsque les IMF sont dans l'obligation d'emprunter de l'argent aux banques classiques de la place (Société générale de Banque en Guinée, Eco Bank etc.) pour ensuite faire du microcrédit avec des taux d'intérêt supérieur.

En sus des taux d'intérêt officiels, doivent être rajoutés divers coûts non négligeables et obligatoires en termes de garanties nécessaires pour obtenir le prêt, augmentant ainsi le coût réel du crédit. Au CRG par exemple, on exige des bénéficiaires une garantie de 11% du montant total octroyé repartis entre l'épargne de garantie (5%), le fonds de solidarité représentant l'assurance fixé au taux de 1% et les frais de gestion de l'ordre de 5%. Ainsi, le coût réel d'un microcrédit de 5 millions GNF est de 550 000 GNF. Des exigences de garanties financière similaires ont été observées au niveau de toutes les autres IMF.

Par ailleurs, outre les garanties financières, les IMF exigent l'engagement d'une personne caution au cas où la débitrice ne serait pas en mesure de rembourser le prêt. En général, ce rôle est dévolu aux époux. L'emprunt d'une femme est très mal perçu sans l'aval préalable du conjoint. La quasi-totalité des femmes ont déclaré avoir informé leur mari avant d'entreprendre toute démarche d'obtention de crédit. En informant le mari, la femme ne fait que se conformer aux principes coutumiers qui lui enjoignent d'informer l'époux de tous ses faits et gestes. La demande de microcrédit ne fait guère exception à cette norme. Les agents de crédit estiment que le conjoint est la personne la mieux indiquée pour rembourser le microcrédit lorsque la femme est insolvable. Les propos d'un responsable d'une IMF traduisent bien ce sentiment lorsqu'il affirme :

³⁶Moosodjigui et Guiguimafa sont synonymes. Ils signifient en langue malinké fonds d'espoir pour les femmes. Ce sont des portefeuilles de crédit destinés aux femmes qui évoluent dans les domaines de la saponification, la couture, le petit commerce, l'agriculture et toutes autres activités génératrices de revenus.

« Le processus d'octroi de microcrédit obéit à un caractère pédagogique. Le mari est le représentant juridique de la femme et par conséquent, il peut contre-attaquer l'institution pour avoir donné du crédit à sa femme sans son consentement. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il nous faut, le plus souvent, l'aval du mari lorsqu'il s'agit d'une femme mariée. En adoptant cette méthode pédagogique qui est en adéquation avec les normes culturelles, nous parvenons à éviter les velléités judiciaires et communautaires au cas où une femme n'est pas en mesure de rembourser le microcrédit ».

À contrario, un homme peut bénéficier d'une ligne de crédit avec ou sans le consentement de son épouse. Il doit seulement disposer de garanties matérielles/financières nécessaires qui, le plus souvent ne sont pas à la portée de la quasi-totalité des femmes. Celles-ci se consolent néanmoins à solliciter plutôt des prêts collectifs.

En effet, l'approche crédit collectif repose sur la constitution de groupes de caution solidaire. Cette formule inspirée de la Grameen Bank, privilégie l'activité de crédit en s'appuyant sur des groupes de crédit solidaire lorsque les clients n'ont pas de garanties à proposer. Elle a été expérimentée par CRG et Crédit Mutuel depuis leur création et est de nos jours appliquée par toutes les autres IMF en Guinée.

Dépourvues pour la plupart des moyens matériels et financiers pouvant faire office de gages, les femmes se constituent en des groupes de caution solidaire (généralement de 3 à 5) pour être éligibles aux différentes agences des IMF. Le bémol à ce niveau, c'est la difficulté qu'elles éprouvent pour constituer ces groupes dont les critères sont : la confiance, l'entraide et le partage mutuel des risques C'est pourquoi il s'écoule en moyenne deux mois pour réunir le quota suffisant de femmes crédibles pour constituer un tel groupe. Les femmes très pauvres et celles ne jouissant pas de bonne probité morale y sont moins représentées en raison des risques d'insolvabilité qu'elles encourent, limitant de facto leur accès au microcrédit.

Les différentes perceptions liées taux d'intérêt du microcrédit que nous venons de présentées montrent à suffisance qu'elles varient d'une cliente à une autre et d'une IMF à une autre. La durée du microcrédit ne fait guère exception à cette règle.

4.2.7. La durée des micro-prêts et les stratégies de remboursement

L'échéance de remboursement des microcrédits n'excède pas généralement une année. La durée de la quasi-totalité des projets financés varie entre 6 et 10 mois et rarement 12 mois. Cette situation s'explique par la faiblesse de liquidité au niveau des IMF pour financer des

projets d'investissement à moyen et long terme bien que ceux-ci figurent parmi la gamme des produits proposés aux femmes.

Nous avons observé le financement du projet d'investissement relatif à l'achat des moulins par les groupements féminins. L'échéancier de remboursement s'étale sur une période de 24 mois. Seules les agricultrices ne sont pas satisfaites de cet échéancier. Leur insatisfaction s'explique par le fait que les périodes de remboursement coïncident le plus souvent avec la récolte (décembre, janvier). En ce moment, elles doivent vendre leurs productions, le plus souvent à des prix dérisoires pour éviter « *l'humiliation* » en cas de retard de remboursement. Une maraichère de Koumandjanbougou âgée de 55 ans regrette cet état de fait et souligne:

« Notre groupement a bénéficié d'un prêt en juin et la fin de l'échéance de remboursement était fixée pour janvier, juste au moment de la récolte. Cela ne nous donne souvent pas assez de marge de manœuvre pour mieux préparer la commercialisation de nos produits. N'ayant pas d'autre choix, certaines d'entre nous ont été obligées de vendre les productions à bas prix pour faire face au remboursement ». (Maraichère, membre du groupement Dafé 2 de Banko, 52 ans).

L'adoption de stratégies pour ne pas être en défaut de remboursement du prêt n'est pas l'apanage des femmes du secteur agricole. Les commerçantes (le plus souvent les détaillantes) sont également concernées. Pour honorer leur engagement auprès des IMF, certaines n'hésitent pas à brader (*bandjo*) leur stock de marchandises, ou s'endettent auprès des connaissances ou encore mobilisent les épargnes à travers les tontines (ce dernier élément sera développé dans les paragraphes suivants). Une femme rapporte que lorsque le marché du fer a stagné en 2015 à cause de la maladie du virus Ébola, il lui a fallu revendre 445 kg de fer qu'elle avait stocké depuis près de 3 mois à un prix en dessous de celui du marché (1000 GNF au lieu de 1500 GNF) afin de se libérer du fardeau de la dette du microcrédit. Il en est de même pour une autre femme qui a aussi vendu, à un faible prix rémunérateur, trois chargements de sable (en raison de 250 000 GNF le chargement) pour ne pas accuser de retard de remboursement. En temps normal, ce chargement peut être vendu à 350 000 GNF, soit une perte de 300 000 GNF sur les 3 chargements.

En agissant ainsi, les femmes sont soucieuses de ne pas accumuler des pénalités de retard estimées à 1% mensuel du montant à rembourser (capital + intérêt) au prorata du nombre de mois de retard.

4.3. Les pratiques informelles d'épargne et de crédit des femmes

La finance informelle désigne l'ensemble des transactions financières (emprunts et dépôts) qui ne sont pas réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier formel. Il s'agit de transactions financières de petits et de gros prêts et dépôts souvent sans aucune caution et habituellement à court terme. Opérées fréquemment dans l'illégalité, les opérations de la finance informelle se réalisent le plus souvent au domicile des clients, sur leur lieu de travail ou sur des marchés populaires. De nombreux participants à ce système sont des personnes à bas revenus comme les femmes, les chefs de petites entreprises, les petits exploitants agricoles et les individus qui ne disposent pas de terres cultivables (Dale et Delbert, 1994).

À partir de ces caractéristiques, la finance informelle est opposée à celle formelle qui s'occupe généralement de montants élevés, qu'il s'agisse des prêts ou des dépôts avec des exigences de cautions ou de garanties importantes de la part des emprunteurs. La finance formelle se caractérise aussi par son fonctionnement légal et ses instruments financiers qui s'étalent sur le court terme tout en desservant des individus qui ont un revenu relativement élevé, mais ceux-ci sont sensés se rendre à l'institution financière pour effectuer leurs opérations (Dale et Delbert, 1994).

Après avoir défini la finance informelle, pour mieux aborder cette section, nous présenterons séparément les principales pratiques informelles d'épargne et de crédit des femmes et leur articulation avec les organisations de microfinance.

4.3.2. Les pratiques informelles d'épargne

Les femmes enquêtées ont de longues expériences en matière d'épargne. Elles ont déclaré, au cours des enquêtes qualitatives, avoir eu des expériences d'épargne bien avant et pendant leur adhésion aux IMF. En règle générale, elles épargnent seulement après satisfaction de deux priorités : la satisfaction des besoins de base (alimentation, habillement, soins médicaux) et la constitution d'un capital financier pour renforcer ou entreprendre des activités génératrices de revenus. « *On épargne que lorsqu'on a un surplus d'argent après avoir assuré les besoins de consommation et la constitution d'un fonds de roulement conséquent* », peut-on souvent entendre dans les propos avancés par plusieurs femmes. Dans ce contexte, l'épargne est constituée à travers la thésaurisation des biens matériels et la garde des avoirs par des banquiers ambulants et des « gardes monnaies ».

4.3.2.1. La thésaurisation

Thésauriser, consiste à investir ses avoirs financiers dans des objets à forte valeur marchande dans le but de résoudre d'éventuels problèmes sociaux (mariage, baptême, décès, etc.) et les difficultés financières de quelque nature que ce soit. Les objets couramment cités dans lesquels sont investis ces avoirs, dans ce cadre, sont les savons, les ustensiles de cuisine, les habits, les produits agricoles (manioc sec, mil, miel, beurre de karité, arachide...) et surtout les bijoux en or en raison de leurs fortes valeurs marchandes. Les femmes épargnent aussi pour acheter des veaux mais aussi des vaches, des génisses et des petits ruminants (moutons, chèvres) qu'elles élèvent, pour ensuite, les revendre lorsqu'elles ont des problèmes de trésorerie pour faire face à un besoin pressant. On note également, l'achat et le stockage des produits agricoles (arachide, niébé, sésame, riz, grains de néré, beurre de karité) à des prix moins élevés pendant les périodes d'abondance, pour ensuite, les revendre à des prix rémunérateurs lorsque la demande est forte pour en tirer le maximum de bénéfices.

La thésaurisation, cependant, n'est pas sans conséquence. Elles vont du vol à la mauvaise conservation en passant par les incendies, les fluctuations des prix ainsi que la perte accidentelle des animaux (bœufs, moutons et chèvres) en raison des maladies animales (charbon bactérien, pasteurellose bovine, peste) malgré les campagnes de vaccination. Rares sont les femmes qui n'ont pas subi de préjudice en thésaurisant des biens. Une vendeuse d'ignames nous a confié avoir été victime du vol de 25 g d'or qui étaient destinés à sa fille aînée une fois mariée : « *Pendant des années, j'ai fourni des efforts pour accumuler 25 g d'or pour ma fille aînée. Ils m'ont été volés dans ma propre chambre par un neveu* ». C'est aussi le cas de cette agricultrice qui a rapporté la perte accidentelle de son unique vache en qui elle fondait tout son espoir pour réussir : « *Pendant deux (2) ans, j'ai mis de l'argent de côté pour acheter une vache afin qu'elle se reproduise. Hélas, elle est tombée dans les ruines d'une mine traditionnelle d'or et est morte* ». En plus de la thésaurisation, les femmes épargnent auprès des banquiers ambulants et gardes monnaies.

4.3.2.2. Les banquiers ambulants et les « gardes monnaies »

Communément appelé à Kankan et ses environs « *billeni* », le banquier ambulant collecte l'épargne des habitants d'un village, d'un quartier ou d'un marché. Pour ce faire, il passe dans les concessions, les ateliers et les marchés pour mobiliser les épargnes dont les montants sont préalablement définis entre lui et les épargnants en fonction de leur pouvoir

économique. Les montants des épargnes journalières varient entre 5 000 et 30 000 GNF et sont consignés dans une carte de 31 cases au nom du souscripteur. Cette carte est remise à l'épargnant en vue de lui permettre de voir l'évolution de ses dépôts. Les versements peuvent commencer le premier jour ou à tout moment du mois mais les récurrents sont mensuels. À la fin du mois ou quand le souscripteur le souhaite à tout moment, il perçoit du banquier ambulant, le montant des versements effectués à condition que celui-ci prélève l'équivalent d'une journée de cotisation correspondant aux frais de garde de l'épargne.

Contrairement aux banquiers ambulants, les « gardes monnaies » sont des personnes de confiance, jouissant d'une grande intégrité au sein des communautés, auprès desquelles certains individus mettent leur épargne en sécurité. Ces personnes sont le plus souvent des chefs religieux, des fonctionnaires et des riches commerçants qui ont la capacité de restituer les montants qui leur sont confiés sur simple demande des épargnant(e)s. À l'opposée des banquiers ambulants, qui reçoivent une rétribution pour garder les épargnes, les « gardes monnaies » ne perçoivent aucun intérêt sur les dépôts effectués à leur niveau. Toutefois, ils peuvent utiliser les épargnes à des fins personnelles mais avec l'assurance de les restituer dès la moindre formulation de la demande par celui ou celle qui lui a confié son argent. Si jadis cette pratique était courante, de nos jours, elle est moins pratiquée en raison du détournement de l'épargne par certaines personnes scrupuleuses.

Ces pratiques d'épargne informelles sont aussi combinées à des mécanismes individuels et collectifs informels pour obtenir des crédits.

4.3.3. Les pratiques informelles de crédits

Parallèlement à l'épargne, les femmes ont développé également des mécanismes (individuels et collectifs) pour obtenir des crédits à travers la famille, les connaissances, les groupements mais aussi auprès des commerçants, des prêteurs sur gages et des usuriers. Les lignes qui suivent reviennent en détails sur chaque cas, successivement.

4.3.3.1. La solidarité familiale et de voisinage comme sources d'emprunt financier

Habituellement lorsque les femmes sont confrontées aux problèmes de liquidité, le premier recours est l'emprunt auprès d'un membre de la famille (père, mère, frère ou mari). « *Quand j'ai des problèmes d'argent, c'est à mon mari que je me confie et le plus souvent c'est lui qui me trouve de l'argent* » ; « *C'est mon frère qui est aux USA, qui me vient en appui lorsque j'ai besoin de fonds de roulement* » ; « *J'emprunte de l'argent à ma mère pour*

subvenir à mes besoins financiers ». Ces illustrations semblent placer la solidarité familiale au cœur des stratégies d'appui financier.

Ce type d'emprunt est dénué de tout intérêt et rentre naturellement dans une logique de don/contre don et de réciprocité qui impose aux membres de famille de s'entraider lorsque l'un des leur rencontre des problèmes financiers ou sociaux. En Guinée, épargner alors que les autres membres de la famille éprouvent de la difficulté financière est très mal vu dans les communautés guinéennes (Godard et al, 2010). Chaque membre de la famille a l'obligation sociale de partager avec les autres ses avoirs. Celui qui ne le fait pas est taxé d'égoïste et bénéficie de moins de soutien lorsqu'il aura à son tour besoin d'aide des autres membres de la famille. Bien que l'esprit de partage des biens avec les autres limite considérablement les possibilités d'épargne des individus, ils sont dans l'obligation de se conformer à la logique sociale qui de loin prime sur celle individuelle. Cet état de fait semble contraster fortement avec la vision occidentale où les solidarités familiales se heurtent à l'émergence d'une vision de plus en plus individualiste.

Or en Guinée, en dépit de la faiblesse des ressources, la famille demeure le premier rempart face aux difficultés de ses membres (Barry, 2006). En effet, la famille est d'abord le lieu où on trouve un repas, même insuffisant mais toujours précieux. C'est aussi le premier lieu et le plus sûr au cas où l'on se retrouve sans domicile fixe. Les membres de la famille qui réussissent matériellement sont sous une forte pression pour satisfaire aux demandes multiples et continues des autres qui éprouvent de la difficulté à se prendre en charge ou à satisfaire leurs besoins de subsistance. L'ordonnance médicale, l'hospitalisation, l'habillement et les multiples autres charges de la vie quotidienne sont les demandes courantes des moins nantis de chaque famille.

Cependant, de nos jours, le système de solidarité dans beaucoup de familles guinéennes et surtout celles élargies commence à enregistrer des affaissements. Cette situation peut être expliquée par des facteurs d'ordre socio-économiques dont les principaux sont le recul de la productivité des activités agricoles et pastorales, la pauvreté des sols, le chômage, le sous-emploi et les difficultés financières en milieu urbain qui limitent, dans bien de cas, à faire face à la traditionnelle solidarité. Cet état de fait a pour conséquences par endroit la faible prise en charges des personnes handicapées et des malades chroniques en raison du caractère récurrent des soins de santé de plus en plus exorbitants.

En dehors du cercle familial, d'autres femmes se réfèrent à une connaissance ou à un voisin avec lequel elles ont de très bonnes relations humaines. Cette option est moins évoquée dans les conversations. Cependant, elle semble nécessaire lorsque les membres de la famille sont dans l'incapacité de trouver une solution au besoin financier manifesté « *Je me réfère à une connaissance lorsque personne dans ma famille n'est en mesure de résoudre mon problème financier* ». Toutefois, toutes les femmes n'ont pas le courage de demander du crédit en dehors de la famille et cela pour deux raisons : d'une part, s'endetter en dehors de la famille, c'est exposer ses problèmes aux autres, et d'autre part, c'est avoir la crainte permanente de se faire humilier en cas de non remboursement de la dette.

4.3.3.2. Les prêts solidaires associatifs

Une autre stratégie d'obtention de crédit, bien que faiblement citée en raison de la modicité du montant, mérite d'être signalée. Il s'agit pour un membre de faire recours aux cotisations communes de son groupement ou coopérative lorsqu'il traverse des difficultés financières. La capacité de mobilisation des fonds de ces structures faitières étant généralement limitée, cela ne permet pas à tous les membres d'avoir un montant consistant. Dès lors, celles qui en ont fortement besoin, en l'occurrence les veuves, les plus pauvres d'entre elles, sont prioritaires. Les autres sont dans l'obligation de patienter jusqu'au remboursement du fonds emprunté à la caisse de l'association avant de manifester leurs intentions. Ce critère d'octroi de crédit aux membres est rendu possible en raison de la connaissance mutuelle des réalités socio-économiques de tous les membres. Ce qui en soit, constitue une discrimination positive en faveur des plus vulnérables selon la Présidente d'un groupement maraîcher. Pour elle, la vocation première d'une telle structure est l'entraide mutuelle entre les membres et, par conséquent, les plus faibles doivent être protégés par les plus forts :

« L'entraide mutuelle est la valeur que partage l'ensemble des membres du groupement. Nous connaissons les préoccupations et la situation financière de chacune d'entre nous. Les fonds disponibles dans la caisse sont donnés en crédit à priori à celles qui rencontrent le plus de difficulté financière. Nous sommes toutes d'accord sur ce principe et jusqu'à présent aucun différend n'a été enregistré ».

4.3.3.3. Le prêt sur gages

Dans l'informel, le prêt sur gages est aussi une autre opportunité pour se procurer individuellement de l'argent. La somme à emprunter n'est pas trop importante et l'échéancier de remboursement est de courte durée. Les biens à gager sont variables (motos, parcelles, habits, champs, bijoux...). Fréquemment, les femmes qui y recourent, mettent en gage des bijoux (en or) et des habits (bazin riche, pagne wax et hollandais) contre de l'argent liquide. Le bien gagé est restitué après remboursement total du prêt. Au terme du délai imparti pour le remboursement, lorsque celui-ci n'est pas effectif, le prêteur peut vendre le bien mis en gage. Dans ce cas, il prélève entre 5 à 20% d'intérêt sur le montant de la vente. Cette variation est tributaire de la nature du bien vendu.

Toutefois, certains prêteurs sur gages, après avoir revendu le bien gagé se refusent de faire un prélèvement. Ils se contentent de récupérer exactement le montant qu'ils ont prêté et restituent le reste au propriétaire du bien. Ceux qui optent pour cette mesure, ne souhaitent pas être confondus aux usuriers. Pratique qu'ils estiment être répréhensible du point de vue de la morale et de la religion musulmane.

4.3.3.4. Les prêts usuriers

En milieu rural, le prêt usurier est beaucoup sollicité pendant les périodes de soudure. Il s'agit de la période de l'année (juillet-août) où le stock de denrées alimentaires tend vers l'épuisement alors que la nouvelle récolte n'est pas encore à terme. Pendant cette période, beaucoup de familles traversent des situations d'insécurité alimentaire. Pour cette raison, des paysans en difficulté de trésorerie empruntent de l'argent aux commerçants-usuriers.

La garantie pour le remboursement est conditionnée par la remise au commerçant-usurier d'une quantité de la récolte correspondant à la totalité du montant emprunté. Dans ces conditions, le prix de la production est fixé généralement par le commerçant-usurier. Les produits agricoles ainsi obtenus sont stockés (avec l'intention de créer une pénurie artificielle) et revendus pendant la prochaine période de soudure aux mêmes paysans ou aux consommateurs mais, cette fois-ci, au double du prix initial. Par exemple, le kg du riz paddy qui a été acheté par le commerçant usurier au moment de la récolte à 2 000 GNF, peut être revendu à 4 000 GNF ou plus.

Les femmes enquêtées font moins recours aux usuriers à cause du taux d'intérêt qu'elles jugent excessif, variant entre 10 et 20% par mois. Les pratiques usurières sont cependant

moins fréquentes et entourées de discrétion. Elles sont répréhensibles du point de vue de la morale et de la religion musulmane, en ce sens qu'il existe de l'intérêt sur la somme empruntée. Nous reviendrons plus loin sur la perception religieuse du taux d'intérêt dans le chapitre 8.

4.3.4. Les tontines comme pratiques « d'épargne-crédit »

Au-delà des pratiques individuelles informelles d'épargne et de crédit présentées, les femmes, dans de la zone d'étude, ont mis en place des tontines. Ces dernières sont à la fois un crédit pour les femmes qui prennent la mise en premier et de l'épargne pour celles qui récupèrent leur mise en dernière position. C'est à ce phénomène de « tontine » que se consacre la présente section. D'abord, nous clarifions le concept en retraçant brièvement sa dimension historique, pour ensuite mettre en évidence la diversité des tontines en Afrique. De même, nous expliquerons si la pratique des tontines en Guinée est essentiellement féminine avant de présenter les différentes formes de tontines en Haute Guinée.

4.3.4.1. La tontine : origine et définition

Le phénomène « tontinier » est resté longtemps méconnu. Il n'a été étudié, de façon empirique, que par quelques chercheurs ou anthropologues isolés. Mais la faillite du système bancaire et financier officiel dans de nombreux pays en développement a mis en évidence son rôle dans le développement des circuits financiers informels.

L'expression « tontine » est née en France et proviendrait du nom de son inventeur Lorenzo Tonti (1653). C'est un banquier italien qui aurait persuadé Louis XV à l'idée d'emprunter de l'argent sans le rembourser. Seulement, chaque année, la totalité de l'intérêt correspondant est versée aux seuls souscripteurs survivants jusqu'à ce que le dernier décède (Descroche, 1990).

L'expression s'est donc vulgarisée au début du 19^{ème} siècle en Indochine lorsque des juristes français découvrent plusieurs groupes de personnes organisées ayant décidé d'épargner ensemble et de se prêter de l'argent les unes aux autres (Rocheteau et Chen, 2001). Elle a été ensuite utilisée pour caractériser une pratique semblable, observée non seulement dans d'autres pays d'Asie, mais également en Afrique, et chez les populations noires d'Amérique centrale, voire du Sud. Ce qui dénote que les « tontines » sont un phénomène universel qui n'a pas cessé d'évoluer (Lelart, 2006).

La tontine est une association ou un groupement de personnes qui, unies par des liens familiaux, d'amitiés, de profession, de clan ou de région, se retrouvent à des périodes d'intervalles plus ou moins variables, afin de mettre en commun leur épargne en vue de solutionner des problèmes particuliers ou collectifs. Les participants qui souscrivent à une tontine versent régulièrement des cotisations de montant fixe à un fonds commun qui est distribué tour à tour à chacun des membres, désigné en général par tirage au sort. Le premier membre à recevoir le fonds bénéficie d'un prêt sans intérêt, tandis que le dernier à le recevoir épargne tout au long du cycle sans être rémunéré (voire même un taux d'intérêt négatif si l'inflation est forte) pour toucher à la fin le même montant qu'il aurait accumulé en épargnant régulièrement à titre individuel. Les autres membres se trouvent, selon leur rang d'accès au fonds, en position de débiteur ou de créateur : leur participation permet néanmoins de bénéficier de la somme totale plutôt que s'ils avaient épargné par eux-mêmes (Gasse-Hello, 2000).

Après avoir présenté les origines et la définition de la « tontine », il est opportun dès à présent, de mettre en relief comment cette pratique est née en Afrique et quelles sont les différentes appellations qui lui sont attribuées d'un pays à un autre.

4.3.4.2. Les tontines en Afrique : des formes diversifiées et connectées aux cultures locales

Les premières études relatives aux tontines sur le continent africain se situent dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle. Elles ont été effectuées par Bascom (1952) et Ardener (1964). Ces chercheurs ont découvert au Nigéria, dans les sociétés Yorouba, des groupes de personnes qui rassemblaient de l'argent pour le remettre à tour de rôle à chaque membre du groupe selon une périodicité bien déterminée et bien définie. Le but de ces tontines était d'aider chacun du groupe à démarrer un projet souvent personnel ou collectif (Sow et Tété, 2007).

En effet, les « tontines » résulteraient de la monétarisation de la société africaine. Bien avant la traite négrière et la colonisation, le système commercial des peuples en Afrique était axé sur le troc basé sur l'échange de produits en nature. De même, dans les activités champêtres, des paysans se regroupaient pour travailler tour à tour dans le champ de chacun. Des groupes de personnes s'associaient également pour s'entraider dans des travaux de construction de leur maison. Mais au fil des temps, avec l'avènement de l'économie monétisée, des mutations considérables s'opérèrent dans les rapports entre parents, voisins ou

personnes de même groupe. L'élément le plus important de ces changements a été l'apparition et l'introduction de la monnaie dans les différentes cultures. Dès lors, des activités monétisées et non monétisées vont se côtoyer. Tout en continuant d'échanger des produits contre d'autres et en s'entraidant dans les différentes tâches, l'usage de la monnaie va entrer dans les circuits commerciaux. Désormais, la tontine de « travail » va être remplacée par la « tontine de monnaie » où l'accent est mis sur la collectivisation des ressources pour financer les activités des membres (Henry *et al*, 1991 ; Lelart, 1991 Servet, 1995 ; Semin, 2007).

Avec l'avènement de la crise économique des années 80, les pratiques « tontinières » vont connaître un foisonnement fulgurant sur tout le continent africain. Comme solution à cette crise, les Institutions de Bretton Woods (Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International) imposent aux pays africains des mesures d'austérité à travers des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) : la privatisation des entreprises étatiques, la réduction des salaires, le licenciement abusif des fonctionnaires de l'administration publique. Les conséquences immédiates de ces mesures furent la hausse du taux de chômage, la fermeture de certaines institutions financières formelles telles que les banques et l'orientation massive des populations (notamment les fonctionnaires licenciés) vers le secteur informel.

Comme activités de subsistance et de substitution, les tontines vont constituer le moyen d'accès le plus rapide pour sortir de ces difficultés constatées. De la sorte, les individus s'organisent entre eux pour faire face collectivement à leurs besoins, pour se prêter et s'emprunter les uns aux autres au sein des « tontines » (Sow et Tété, 2007).

Ces pratiques, sous leurs formes monétisées sont très généralisées dans l'ensemble du continent africain. Dans le monde de la recherche et surtout dans les milieux linguistiques francophones, elles sont plus connues sous le vocable de « tontine » bien que les appellations et qualificatifs diffèrent d'un pays à l'autre et d'une langue locale à une autre. C'est le cas par exemple en Guinée où, les appellations *Ton*, *Soussi* signifient la même pratique mais, sont utilisés différemment selon les milieux géographiques. En Haute Guinée, l'appellation « *Ton* » ou « *Tè* » est consacrée pour désigner la « tontine » en langue locale maninka, tandis qu'en Basse Côte, dans le milieu soussou, c'est le terme « *Soussi* » qui est usité.

Ensuite, la sémantique est parfois identique selon que l'on se réfère à différents pays. C'est le cas de l'*Esusu* au Libéria aussi bien qu'au Nigéria. Enfin, elles peuvent être parfois, légèrement déformées du point de vue orthographique dans différents pays comme cela se laisse voir quand on se réfère à l'*Asussu* en Sierra Leone comparativement à l'*Esusuau*

Libéria et le *Susuau* Togo³⁷. L'utilisation d'innombrables termes locaux pour désigner les multiples « tontines » constitue l'une des difficultés pour les inventorier et les diffuser : « *L'abondance des termes illustre l'impossibilité de dresser un inventaire exhaustif non seulement de toutes ces appellations mais au-delà de cette question linguistique, de toutes les modalités particulières de fonctionnement des tontines et de leur diffusion* » (Servet, 2006 : 189).

4.3.4.3. Les tontines en Guinée, une pratique féminine ponctuée par des hommes

En Guinée, la lutte pour la survie est à la base de la mise en place de plusieurs modes d'organisation dont celles d'épargne dans le cadre de l'économie solidaire, communément appelées « tontines traditionnelles ». En effet, la tontine traditionnelle existe dans la société guinéenne depuis des décennies. Toutefois, faute de documents écrits, il n'est pas aisé de la situer dans le temps. Elle a pour principale fonction d'épargner les biens des membres du groupe, de les prémunir des dépenses somptuaires souvent inopportunes. Elle aide aussi chacun à avoir une certaine somme d'argent pouvant lui permettre de constituer un capital dans un délai relativement court (Doubouya, 2008).

Sur le plan organisationnel, les membres de la « tontine traditionnelle » sont couramment issus d'une même famille ou sont des personnes ayant des liens sociaux denses. Au-delà des liens familiaux et amicaux, le principe de la constitution du groupe repose aussi sur la solidarité, la confiance mutuelle, la forte sympathie, l'engagement, la probité morale et la réciprocité des services.

L'objectif étant généralement d'instaurer l'esprit d'épargne au sein des groupes sociaux, les membres sont obligés de cotiser chaque jour, semaines ou mois (suivant le consensus) une certaine somme d'argent ou des biens échangeables suivant la convention du groupe.

Dans la majeure partie des cas, la totalité des sommes réunies en un jour est versée à un membre qui assure le rôle de trésorière. Cette femme est, le plus souvent, l'initiatrice du

³⁷ Des systèmes d'épargne populaire similaires aux tontines africaines existent dans certains pays d'Asie et de d'Amérique Latine. Elles seraient plus anciennes que celles observées en Afrique. C'est le cas des tontines coréennes (Kye) et japonaises (Kou) qui, du point de vue chronologique, existaient déjà respectivement dès le IX^{ème} et XII^{ème} siècle. Il existe aussi les *chitfunds* aux Indes, les *huiguan* en Chine, les *tandas* au Mexique, les *cheetau* Sri Lanka, les *pasanakuen* Bolivie, les *kutu* en Malaisie, les *huiou* Vietnam, les *dhikutiau* Népal, des *sandes* en Papouasie-Nouvelle Guinée et les *arisanen* Indonésie. Toujours le terme français tontine est utilisé pour désigner les pratiques dans ces pays (Sow et Tété, 2007 ; Hacheu et Nzomo, 2007).

mouvement ou est jugée la plus correcte par les adhérentes. Elle se charge de la gestion du bien commun et remet à tour de rôle l'argent à la femme désignée.

L'une des caractéristiques de la « tontine traditionnelle », c'est que les membres se connaissent mutuellement et qu'ils soient susceptibles de s'acquitter de leurs cotisations à temps. C'est la condition sine qua non pour ne pas entraver le bon fonctionnement de l'association. Il arrive parfois que des « tontines de femmes » soient mixtes, parce qu'élargies à des hommes.

De nos jours, le nombre croissant et la dynamique des « tontines » montrent que les femmes s'adaptent bien aux vicissitudes économiques et sociales en mettant en œuvre des stratégies de contournement liées aux exigences des banques et des appuis économiques de leur époux

« Les tontines sont devenues une solution de remplacement parce que nombreuses sont les femmes, aujourd'hui, qui ne se tracassent plus devant les banques du pays pour épargner ou pour demander des prêts, sachant à l'avance que ces banques leur sont inaccessibles dans la majeure partie des cas. (...). La dépendance des femmes de Guinée serait encore plus grande si elles n'avaient pas recours à quelques solutions de substitution telles que les tontines (...). L'environnement économique que les femmes sont en train de créer en Guinée est un indicateur significatif de leur effort pour accéder à l'autonomisation » (Doumbouya, 2008 : 164-165).

Les « tontines traditionnelles » visent une double finalité : économique et sociale. La finalité économique est perceptible à travers la force de mobilisation de moyens économiques et en temps opportun pour appuyer un membre. Économiquement, l'adhérente aurait mis plus de temps et de manœuvre pour mobiliser une telle quantité d'argent que le groupe lui octroie. Il y a là, une capacité à faire face aux grands problèmes dont la résolution individuelle aurait subi un retard. Les cérémonies de baptême, de mariage, de funérailles ou d'autres problèmes sociaux constituent des occasions opportunes pour obtenir les secours et les contributions des membres de la « tontine ». En ce qui concerne la finalité sociale, elle n'est pas à dissocier de celle économique. Le fait d'être souscripteur et d'appartenir à ce groupe social est déjà un indicateur de raffermissement du capital social. S'intégrer dans un faisceau de relations humaines permet d'atténuer les pesanteurs sociales qui marquent les étapes de la vie de l'homme (Kourouma (2014).

Parallèlement à la forme traditionnelle tontinière, apparaît dans les années 1990 une nouvelle forme de tontine dite « moderne ». Cette dernière a aussi suscité un grand

engouement chez les femmes. Elle leur a permis d'éviter les transactions bancaires souvent trop compliquées et inadaptées à leurs besoins (banques qui ne sont pas de proximité, difficulté d'accès aux personnes à faibles revenus). Faut-il signaler qu'à sa création, elle regroupait à la fois les hommes et les femmes, mais les hommes se sont peu intéressés à l'action et finalement elle est devenue une « affaire des femmes » (Doubouya, 2008).

Le principe de fonctionnement de la « tontine moderne » est quasi similaire à celui des banquiers ambulants précédemment évoqués plus haut. Rappelons que dans la « tontine traditionnelle », le montant des cotisations est identique pour tous les membres. Et chacun perçoit, à tour de rôle, la somme totale des cotisations.

À contrario dans les « tontines modernes », chaque souscripteur perçoit l'argent qu'il a pu cotiser lui-même, durant un certain temps bien déterminé par l'intermédiaire de l'organisateur (trice), à condition de lui verser l'équivalent d'une journée de cotisation quel que soit le montant journalier. Précisons que le montant de la cotisation à verser par jour, dépend des moyens et de la volonté de chaque membre.

Les populations locales, notamment les femmes n'ont pas attendu les IMF pour mettre en œuvre des mécanismes d'économie solidaire. L'existence des « tontines » démontre des faits d'organisation dans les sociétés traditionnelles guinéennes qui ont résisté à l'usure du temps malgré les nombreux bouleversements que connaît la vie communautaire d'aujourd'hui.

Les « tontines » se manifestent sous plusieurs formes selon leur mode d'organisation et de fonctionnement. Nous examinerons ainsi, celles que l'on rencontre en Haute Guinée, notre cadre d'étude.

4.3.4.4. Les tontines en Haute Guinée : une typologie hétérogène axée sur des relations horizontales entre pairs

Il existe une variété de tontines en Haute Guinée. Elles varient selon leur mode de fonctionnement et les profils sociologiques des adhérents. La grande hétérogénéité des tontines s'explique par l'absence d'un cadre de réglementation qui imposerait une forme unique de leur mode de fonctionnement. Aussi, elles s'adaptent aux besoins et aux objectifs particuliers de ses adhérents (Servet, 2006). Elles s'inscrivent dans une relation de type horizontal entre pairs et se différencient ainsi de l'usure (Doligez, 2004).

D'après les résultats de nos investigations, les femmes en Haute Guinée adhèrent à différentes tontines en fonction des montants de mise et des types de tontines (professionnelles, associatives, de bien matériels et de prestation de services).

En fonction des montants la de mise, on distingue la grande tontine « *Tê-ba* » et la petite tontine « *Tê-deni* ». Fondamentalement, leur différence réside dans les considérations liées aux fixations des montants de cotisations. Il faut plus de moyens économiques pour adhérer aux grandes tontines qui comptent peu de membres. En général, ce sont les commerçantes grossistes et demi-grossistes, les responsables des ateliers de coiffure, de couture et les restauratrices qui y adhèrent. Il s'agit des femmes dont le pouvoir économique permet des cotisations mensuelles allant de 500 000 à 1 million GNF (50 à 100 euros).

Le plus souvent, la totalité de la mise renforce le capital ou sert à rembourser le microcrédit emprunté auprès des IMF. Par contre, dans les petites tontines, les cotisations mensuelles vont de 50 000 à 200 000 GNF (5 à 20 euros). Celles-ci sont initiées par des femmes qui n'exercent généralement pas une activité génératrice de revenu dynamique et rentable. Il s'agit notamment des marchandes de condiments, des agricultrices et des transformatrices de karité.

Les « tontines professionnelles » regroupent des personnes pratiquant les mêmes activités professionnelles. On retrouve fréquemment ces tontines chez les commerçant(e)s, artisan(ne)s et surtout dans les différents services de l'administration publique et privée. Les adhérentes (pour la plupart ayant un faible salaire) constituent la tontine pour épargner dans l'optique de réaliser un projet prioritaire (achat de véhicule, de motos, rénovation de la maison, achat de parcelles, constitution d'un capital...).

Les adhérentes des « tontines associatives » sont toutes membres d'une même organisation sociale, appelé *sèrè*. Les *sèrè* sont des types d'organisation en Guinée regroupant essentiellement les femmes autour d'un objectif de solidarité commune. Elles sont culturellement reconnues et socialement très visibles à travers des activités de soutien à l'organisation des cérémonies de mariages, de baptêmes, des initiations ou d'autres évènements comme les maladies, les décès et les veuvages etc. (Condé, 2007). Ces associations sont réputées pour leurs capacités d'organisation, de mobilisation de fonds et de redistribution des ressources. Très souvent, ces ressources sont injectées essentiellement dans les cérémonies et festivités autour des événements sociaux. Par endroit, elles servent d'épargne pour certaines femmes dans le but d'initier une activité génératrice de revenu.

Les « tontines de biens matériels » se basent sur des dépôts en nature (savons, pagnes) par l'ensemble des adhérentes. Elles se différencient des autres types de tontines par la durée de son cycle (2 à 3 ans) et le statut matrimonial de ses membres (essentiellement de femmes mariées). Ces femmes mettent en commun, à tour de rôle, des quantités de savons ou un nombre déterminé de pagnes lors des baptêmes et des mariages pour se soutenir mutuellement. C'est à travers cette tontine qu'une vendeuse de condiments, domiciliée au quartier Siatagbè de Kankan, a obtenu, lors de son premier baptême, trente-quatre complets de pagnes Wax et cinquante-un morceau de savons de la part de son groupe tontinier, composé de dix-sept membres.

Dans les « tontines de prestation de services ou de travail », remarquables surtout en zone rurale, les femmes se constituent en *Lâma*. C'est-à-dire un groupement informel de femmes de même âge, basé sur la confiance mutuelle, la solidarité et la réciprocité. Ainsi, à tour de rôle, les femmes membres d'un même *Lâma* mettent en commun leurs efforts pour assurer une réciprocité de service dans les différentes exploitations agricoles. Il s'agit de mobiliser l'énergie des membres pour s'entraider dans les travaux champêtres tels que le désherbage, le semi ou encore la transformation du Karité. Cette réciprocité des services met les femmes rurales à l'abri du paiement des prestations liées à certaines opérations culturelles. De nos jours, la plupart des *Lâma* qui existent encore, se sont transformées en groupements formels grâce aux actions des ONG et des projets de développement œuvrant dans le domaine agricole. D'ailleurs, c'est sur cette base que se sont constitué les groupements féminins de production agricole et de transformation de karité financés par les IMF.

Lorsque les besoins financiers augmentent, ce qui semble être le cas, toutes ces stratégies peuvent s'avérer peu concluantes. Ni les proches, ni les commerçants et encore moins les associations, les tontines et les usuriers ne sont en mesure de répondre parfaitement aux aspirations financières des femmes. Dès lors, l'un des derniers recours reste les IMF. D'où l'articulation entre les pratiques informelles des femmes et la microfinance.

4.3.4. Articulation entre la microfinance et les pratiques informelles financières

Dans les faits, même en étant clientes des IMF, les femmes continuent de pratiquer certains services de la finance informelle, notamment la tontine et la gestion de leurs épargnes chez les banquiers ambulants.

Par exemple, nous avons rencontré une banquière ambulante et cliente d'une IMF dans le marché local du quartier *Sobè* dans la commune urbaine de Kankan. Comptable de profession, elle exerce ce métier de collecte d'épargne depuis 3 ans. En juin 2016, l'effectif total de ces clients s'élevait à 103 personnes. Majoritairement constituées de femmes, les versements journaliers des épargnants varient entre 5000 à 30 000 GNF. Chaque jour, la collecte a lieu entre 14 et 15h 30. Régulièrement après la collecte, les montants sont déposés dans un compte courant ouvert à la caisse FINADEV Kankan pour éviter, dit-elle, « *tout risque de vol à domicile* ». À la fin de chaque mois, elle retire de ce compte, les épargnes collectées pour les remettre aux différents souscripteurs parmi lesquels figure un nombre important de femmes bénéficiaires de microcrédit. En général, ces dernières y participent dans le but de mieux préparer et/ou programmer les remboursements des microcrédits contractés.

Cette articulation entre finance informelle et la microfinance est également perceptible à travers les tontines dont certains membres sont aussi clientes des IMF comme les femmes du « *sèrè Avantage* ». Cette association de femme est créée en 2014 avec pour objectif principal d'apporter assistance sociale et économique aux adhérentes. Pour atteindre cet objectif, les membres ont mis en place une tontine comprenant 70 femmes. La mise hebdomadaire est de 500 000 GNF. La collecte de la totalité des mises (7millions) a lieu chaque jeudi soir et est remise à un membre de l'association, selon un ordre préétabli, ou selon l'urgence des difficultés financières que rencontrent certaines d'entre elles. À ce rythme, il faut en moyenne dix-sept mois pour que toutes les femmes rentrent en possession de leur épargne.

Les clientes de microfinance souscrivant aux tontines sont animées d'une double finalité : sociale et économique. Sur le plan économique, les montants mobilisés permettent soit d'augmenter le capital, soit de rembourser le microcrédit. Quant à la finalité sociale, elle permet aux souscriptrices, de raffermir les liens sociaux au sein du groupe social avec lequel elles partagent les peines et les joies.

Ces deux exemples cités reflètent des tendances fréquemment observées. Ils montrent le fait que les IMF et la finance informelle s'articulent et se renforcent mutuellement. À travers ces exemples, les épargnes obtenues des tontines et celles collectées par le banquier ambulante, sont utilisées pour rembourser le microcrédit au cas où, les revenus des activités financées par le microcrédit ne le permettent pas. Inversement aussi, les revenus des activités renforcées par le microcrédit, sont également utilisés, par les femmes, pour s'acquitter des contributions tontinières ainsi que l'épargne auprès du banquier ambulante.

Au regard des résultats de notre recherche, la question des rapports entre les IMF et la finance informelle est loin d'être tranchée car les IMF sont loin d'évincer le secteur informel en matière de services financiers. Elles ne sont pour le moment pas en mesure de satisfaire tous les besoins financiers des populations. Aussi, les finances informelles jouent un rôle déterminant dans la survie matérielle et sociale des populations que la microfinance ne peut guère concurrencer (Guérin, 2015). Pour cette raison, nous convenons avec Dale et Delbert (1994 :16) que : « (...) *la finance formelle et la finance informelle se complètent plutôt qu'elles ne se substituent l'une à l'autre* ».

Conclusion partielle

Nos investigations sur le terrain nous ont permis d'interroger un total de 178 femmes appartenant à 8 catégories socioprofessionnelles réparties entre 6 IMF. Unanimentement, ces femmes éprouvent beaucoup de besoins tant sur le plan économique que social mais, elles ne sont pas en mesure de les satisfaire à cause de la faiblesse de leurs ressources économiques.

Dans ce contexte, les organisations de microfinance les accompagnent soit pour démarrer, renforcer ou diversifier leurs activités économiques à travers l'octroi des microcrédits. Les montants octroyés aux femmes varient entre 1 000 000 à 20 000 000 GNF (100 à 2 000 euros). Seules quelques commerçantes grossistes ont accès à un montant élevé allant de 70 000 000 à 100 000 000 GNF (7 000 à 10 000 euros). Les taux d'intérêt nominaux appliqués oscillent entre 1,25% et 4% par mois (hors frais d'assurance – parfois obligatoire, frais d'épargne obligatoire etc.). Les échéances de remboursement varient entre 6 et 24 mois.

Parallèlement aux appuis des IMF, les femmes pratiquent encore des mécanismes informels de crédit et d'épargne pour faire face au remboursement du microcrédit. Par exemple, en matière d'épargne, elles thésaurisent les biens précieux et épargnent auprès des banquiers ambulants et des gardes-monnaies. En matière de crédit, elles s'endettent généralement auprès des membres de leur famille, des voisins, des connaissances ou encore auprès des commerçant(e)s, des usuriers, des prêteurs sur gages et aux associations informelles d'appartenance (sèrè, groupements...) et parfois souscrivent aux tontines.

Cette articulation entre la microfinance et les pratiques informelles permet, surtout aux femmes, de rembourser le microcrédit conformément aux échéanciers, évitant ainsi d'être taxées de mauvaises payeuses avec pour conséquences, la mise en cause de la solidarité du groupe de caution solidaire et le refus du renouvellement du microcrédit.

CHAPITRE V : MICROCREDIT ET ACTIVITES COMMERCIALES ET AGRICOLES DES FEMMES

Introduction

Dans ce chapitre, il est question d'établir le lien entre le microcrédit et les secteurs du commerce et de l'agriculture. C'est pourquoi, la prédominance du financement du secteur du commerce par les IMF est mise d'abord en relief avant d'aborder le microcrédit comme un outil de renforcement desdites activités. Pour cela, nous présenterons quelques trajectoires de vie des commerçantes (grossistes/demi-grossistes et détaillantes) afin de cerner les principaux facteurs concourant à leur réussite. Ensuite, nous analyserons les difficultés liées à la faiblesse du financement du secteur agricole ainsi que quelques apports liés à l'intervention des IMF.

5.1. Microcrédit et activités commerciales

5.1.1. Une prédominance du financement du commerce

Le crédit commercial est le plus accordé aux femmes même s'il est détourné par endroit à des fins de consommation. Cela crée un décalage entre les données des IMF et les pratiques réelles des femmes. Toutefois, il existerait une prédominance du financement pour des activités commerciales comparativement aux autres secteurs (artisanat, agriculture).

L'importance du financement du secteur commercial s'explique par sa rentabilité économique élevée. La présence de grandes zones minières et, par conséquent, de grandes zones de consommation, favorisant une rotation plus rapide du microcrédit dans des activités économiques générant plus de profits. Ce constat confirme les déclarations du Directeur d'une des agences de microfinance qui soutient que :

« Ce sont les activités commerciales qui sont les plus financées car on constate qu'à court terme, ce sont elles qui sont les plus rentables économiquement parlant. Les risques (sécheresse, inondation, mauvaise récolte) liés aux crédits agricoles, l'improductivité des crédits sociaux et le financement à long terme des projets d'investissement ne nous encouragent pas à orienter des fonds considérables dans ces domaines ».

L'analyse de quelques données quantitatives collectées va dans ce sens. En 2015 par exemple, la caisse de Crédit Rural de Mandiana (CRM) avait octroyé 60% de son portefeuille de crédit au secteur commercial contre 40% pour les autres domaines comme l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau 20 : Répartition des encours de crédits selon les types de crédits en 2015

Types de crédits	Montant	%
Crédit commercial	628860657	60
Crédit d'investissement	214502965	20
Crédit fonctionnaire épargnant	199332825	19
Crédit dépannage fonctionnaire	9023350	1
Total	1051719797	100

Source, CRM, juin 2105

La même observation est faite au niveau de CAFODEC Kankan. Au cours de la même année, cette agence de microfinance avait octroyé à 29 femmes un encours de crédit total de 138 200 000 GNF. Les crédits commerciaux à eux seuls correspondaient à plus de 97% du portefeuille de crédit, contre respectivement 1,45% et 0,72% pour les crédits dépannage fonctionnaire et d'investissement. Au cours de la même année, aucune ligne de crédit n'a été allouée aux volets social et agricole. Comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau 21 : Répartition des encours de crédits CAFODEC Kankan en 2015

Types de crédits	Nombre de femmes bénéficiaires	Montant	%
Crédit commercial	27	135200000	97,83
Crédit agricole	0	0	0
Crédit d'investissement	1	1000000	0,72
Crédit social	0	0	0
Autres crédits	1	2000000	1,45
Total	29	138200000	100

Source : CAFODEC, 2015

La prépondérance accordée au financement des activités commerciales est également perceptible dans les agences de la MGE. En 2015, plus de 50% du portefeuille de crédit ont été orientés dans le secteur du commerce, contre 31% pour le secteur agricole, 6% respectivement pour le transport et autres, 3% pour l'artisanat et 1% pour les travaux publics et bâtiment.

Tableau 22 : Répartition des encours de crédits de la MGE en 2015

Secteurs d'activités	Montant du crédit	%
Agriculture, élevage, pêche	718000000	34
Travaux publics et Bâtiment	17000000	1
Commerce, restaurant	1066402000	51
Artisanat	60000000	3
Transport/communication	121000000	6
Autres	116000000	6
Total	2098402000	100

Source : MGE, 2015

De plus, au niveau du FINADEV, au cours de la même année (2015), plus de 67% du portefeuille de crédit ont été orientés vers le commerce contre 24,94% pour le domaine social (santé et éducation) et seulement 6,88% pour le secteur agricole.

Comme on le constate, de tous les secteurs d'intervention des IMF, celui du commerce est le plus financé. La rentabilité des activités commerciales avec pour corollaire la facilité de remboursement du microcrédit explique cet état de fait. En Haute Guinée, trois circuits commerciaux (intra-préfectoral, inter-régional et frontalier) sont exploités par les femmes.

Le commerce intra-préfectoral cible principalement les grands marchés hebdomadaires et les zones minières des préfectures où les *manikamousso* (femmes commerçantes malinké) y vont pour vendre des produits manufacturés et articles divers. En retour, elles s'approvisionnent en produits agricoles (arachide, beurre de karité, riz, mil, fonio...) pour les commercialiser dans les grands centres urbains.

Le commerce inter-régional est pratiqué entre les différentes régions de la Guinée, en l'occurrence entre la Haute Guinée et la Guinée forestière. À partir de la Guinée Forestière, les commerçantes s'approvisionnement en huile rouge, bananes et céréales qui sont par la suite commercialiser dans les centres urbains de la Haute Guinée. À l'opposé, les femmes de la Haute Guinée commercialisent le beurre de karité, les grains de néré, le mil, l'igname, le horticot et l'arachide dans les marchés de la Guinée forestière, la capitale Conakry et des grands centres de la Moyenne Guinée (Labé et Mamou).

Enfin le commerce frontalier constitue une opportunité pour les femmes grossistes et demi-grossistes pour s'approvisionner exclusivement en pagne bazin et wax et en produits cosmétiques au Mali, en Côte d'Ivoire et au Sénégal pour les revendre sur les grands marchés locaux de la Haute Guinée. D'où l'importance du rôle que jouent les femmes dans le commerce dans cette partie de la Guinée. Ce qui suscite le désir d'avoir un fonds de roulement comme priorité chez la majorité des femmes enquêtées dans les centres urbains. Ce désir d'avoir un capital important motive certaines femmes à emprunter des microcrédits.

5.1.2. Le microcrédit, un outil de renforcement des activités commerciales

Si autrefois, les possibilités d'obtention des crédits des populations, notamment les femmes se limitaient aux usuriers locaux et aux plus proches, dorénavant, en plus de ces opportunités, il existe les IMF. Ces usuriers, souvent constitués de commerçants installés dans les villages et les villes, ne pouvaient développer un réseau financier profitable à tous. Ils ont

donc agi afin de générer des profits rapides en imposant des intérêts élevés (10% en moyenne par mois) sur des prêts et pour ne pas se voir « dépouillés » de leurs capitaux comme le dit si bien un adage africain : « *une seule personne riche parmi tant de pauvres finirait par s'appauvrir indéniablement* ». Même si certains des usuriers et proches parents acceptaient d'octroyer des crédits aux femmes, d'autres par contre, ne faisaient aucune confiance quant à la réussite de leurs activités entrepreneuriales. Pour eux, la solution *in fine* était de refuser simplement de leur accorder le crédit, limitant considérablement l'accès des femmes aux ressources économiques.

C'est dans ce contexte que dans les années 1990 les premières IMF se sont installées en Haute Guinée et ont commencé à développer des produits financiers (épargne et microcrédit) pouvant satisfaire certains besoins des populations et plus particulièrement les femmes. Selon les femmes enquêtées, les microcrédits mis à leur disposition par les IMF contribuent à la dynamisation des activités commerciales de la localité. Grâce aux microcrédits, elles augmentent leur capital (fonds de roulement) soit pour démarrer, soit pour renforcer ou diversifier leurs activités génératrices de revenus (AGR). Les propos d'une bénéficiaire de 39 dans la commune urbaine de Siguri évoluant dans le commerce des produits agricoles traduisent bien ce sentiment lorsqu'elle affirme :

« Les IMF sont de véritables espoirs pour nous les femmes possédant de faible revenu. Elles nous permettent d'avoir un fonds de roulement pour entreprendre une AGR. Avec le microcrédit, mon capital a été renforcé et aujourd'hui je me suis spécialisée dans la commercialisation des céréales. Je m'approvisionne en céréales dans les marchés hebdomadaires pour ensuite les vendre au centre-ville ici et engendrer un peu de bénéfice ».

Dans la même lancée, une autre ajoute :

« Je n'avais pas de capital consistant pour entreprendre une activité économique. C'est grâce à l'appui financier du CRG que je suis parvenue à acheter de grandes quantités d'arachide que je transforme en pâte pour la vente. Dans ce travail, il faut nécessairement stocker une quantité d'arachide pour ne pas subir chaque jour les innombrables fluctuations des prix sur le marché. Certes, sans cette aide, il me serait très difficile de joindre les deux bouts d'autant que je suis veuve ».

Comme il apparaît dans ces propos, c'est dans des situations similaires que plusieurs femmes ont recours aux appuis des IMF. Avec les microcrédits qui leurs sont octroyés, elles entreprennent diverses AGR dans le secteur informel au sein des communautés.

En effet, l'expression « secteur informel » est apparue pour la première fois au Ghana en 1965 dans une étude portant sur l'emploi urbain. Selon les pays et les politiques économiques mises en œuvre, les critères de dénomination du secteur informel varient en fonction de la taille et du statut des entreprises, des conditions de travail, du nombre d'employés, du type de technologie employée, etc. Néanmoins, dès son origine dans les années 1970, le secteur informel désignait en Afrique subsaharienne les activités caractérisées par la petitesse de leur taille, destinées à procurer des revenus de subsistance aux nouveaux citadins en provenance des campagnes, suite à des séries de perturbations climatiques (sécheresse, désertification, inondation). Par la suite, la notion s'est généralisée à de petites activités qui ont été créées massivement en rapport avec le chômage endémique dans les différents pays africains, confrontés à la crise économique et aux conséquences sociales des programmes d'ajustement structurel des années 80 et 90. Il s'agit des activités utilisant peu de main d'œuvre qualifiée, à capital modeste, ayant peu d'accès aux marchés organisés et à la technologie échappant souvent aux statistiques et à la réglementation publique (Kanté, 2001).

Le secteur informel est caractérisé aussi par la constitution des micro-entreprises individuelles, qui brillent par l'absence de personnalité juridique morale et qui ne tiennent généralement pas de compte complet à l'image des sociétés dites formelles. Il se distingue aussi par le caractère familial de l'entreprise où des personnes travaillent pour leur propre compte et se font assister par des aides familiaux ou des salariés occasionnels. Tenant compte de toutes ces caractéristiques énumérées plus haut, Kanté (2001 : 8) décrit le secteur informel comme :

« Un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division du travail et du capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ».

En Guinée, l'incapacité du secteur formel à créer le nombre d'emplois nécessaires pour absorber la main-d'œuvre, certes peu qualifiée, reste cependant la cause principale de l'expansion de l'économie non-formelle (Condé et Camara, 2013) dont dépendent 60 à 70 % de la population totale et contribue à hauteur de 55 % de la production nationale (CNPG,

2012). Les activités de ce secteur sont financées essentiellement, soit par le réseau de relations interpersonnelles (consanguins, alliés, amis et voisins), soit par des prêts familiaux, soit par des structures de solidarité (tontine), soit par des usuriers et enfin par les institutions de microfinance.

L'interaction microfinance et secteur informel s'explique du fait qu'en termes de création des emplois, le secteur informel tend à devenir l'un des plus grands pourvoyeurs. Orientée sur une cible nouvelle que sont les pauvres et les exclus, la microfinance reconnaît les besoins des femmes du secteur informel et leur capacité à rembourser les prêts. Au lieu de leur refuser des crédits et autres services pour cause d'une situation financière difficile, la microfinance applique des méthodes et des garanties qui leur conviennent. Elle investit de ce fait dans les potentialités de chacune et permet ainsi de découvrir que les femmes sont aussi dotées de l'esprit d'entreprise et d'initiative pouvant leur permettre de créer des activités génératrices de revenus, notamment dans le sous-secteur du commerce (Niyongabo, 2007 ; Attanasso, 2009, Novack, 2010).

Parmi les activités informelles, le commerce demeure en Guinée la principale activité structurant l'espace en l'absence d'autres facteurs polarisants comme l'industrie. Il implique directement ou indirectement toutes les composantes sociales et pénètre jusqu'au niveau des zones les plus enclavées et reculées. La domination des femmes dans le commerce remonte à partir du 27 août 1977, date à laquelle, elles se sont affranchies des restrictions relatives au commerce privé sur toute l'étendue du territoire guinéen (Diallo, 2009).

En effet, en mars 1975, l'Etat guinéen, sous la présidence de Sékou Touré prohibe le commerce privé. Cette interdiction est instaurée suite à la publication d'un décret prévoyant la livraison de tous les produits agricoles par des coopératives d'État. En réaction au marasme économique dans lequel végètent les populations guinéennes, les femmes forment des comités pour mobiliser la population contre la cherté des produits alimentaires et l'instabilité économique.

La révolte débute le 27 août au marché de Conakry et s'est étendue aux autres provinces du pays. Des émeutes éclatent et les gouverneurs de quelques provinces sont tués. Plus de mille femmes et enfants sont arrêtés dont un grand nombre périt dans la prison du camp Boiro. Confronté à cette révolte des femmes, le Président légalise le petit commerce à l'automne 1977. La révolte des femmes marque à cet égard la naissance de la liberté du peuple de Guinée (Sylla, 1985). Cette date reste toujours historique. C'est pourquoi elle est

mémorisée dans la tête de toutes les femmes et est commémorée chaque année en mémoire des braves femmes qui ont perdu leur vie (McGovern et Pommerolle, 2007).

En Haute Guinée, qu'elles soient résidentes en milieu rural ou urbain, le désir d'obtenir un fonds de roulement important anime toutes les femmes interrogées. Le commerce des produits agricoles locaux (le riz, fonio, manioc, niébé, arachide, igname, piment, oignon, mil...), des produits de cueillette (grains de *nééré*, karité, miel...), des produits manufacturés (vêtements, chaussures, friperie, sacs, bazin, cosmétiques, savons, ciments, ustensiles de ménages, bols en plastiques, matelas, boucles d'oreilles, matériels de coiffure, matériels de coutures, soude caustique, concentré de tomate, cube Maggi...), des produits artisanaux (huile rouge, pagne indigo, pâte d'arachide, bois de feu, charbon de bois, savons, confiture de mangue, *soumbara*...) occupent une place de choix parmi les activités génératrices de revenus. Dans une moindre mesure, on peut citer également les produits halieutiques (les poissons), les poulets importés et la friperie.

En termes de genre, les femmes sont beaucoup présentes dans les secteurs de l'habillement, la joaillerie, les produits cosmétiques ainsi que le commerce des produits agricoles et artisanaux. Elles disputent âprement la friperie, la mercerie, la vente des produits manufacturiers aux hommes qui, en général, sont davantage spécialisés dans la vente des produits à forte valeur marchande comme les matériels de construction (fer, ciment, tôle), la cigarette, les pièces de rechange de voiture et de motos, les voitures d'occasion et les motos, le carburant, les produits pharmaceutiques....

Tableau 23: Activités commerciales selon le genre

Femmes	Homme	Mixte
<ul style="list-style-type: none"> - Produits agricoles (céréales, produits maraîchage, huile de palme...) - Bijoux - Produits artisanaux (nééré, karité, savons) - Pagne, tissus et habits importés - Produits cosmétiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Pièces détachées - Cigarettes - Motos et vélos neufs - Matériels de construction - Carburants - Tissus importés - Produits pharmaceutiques - Produits manufacturés - Bureau de change - Matériels électroniques 	<ul style="list-style-type: none"> - Agrégats de construction - Friperie - Restauration - Matériels de couture

Source : Enquête de terrain, 2016

Bien que les femmes soient les plus nombreuses dans le commerce, pour autant, ce sont les hommes qui, majoritairement sont propriétaires des grands magasins de commerce, même

si certains sont gérés par des femmes. Contrairement aux hommes, ce sont les femmes qui assurent en général le ravitaillement des consommateurs des principaux centres urbains et semi-urbains. Elles sillonnent les marchés, grands et petits où, tantôt elles récupèrent et tantôt réapprovisionnent les magasins et boutiques en produits de consommation courante. En outre, ce sont les femmes qui dominent le commerce des denrées alimentaires (légumes, fruits et céréales) qu'elles vendent en gros aux grands commerçants et en détail directement aux consommateurs.

5.1.3. Deux catégories d'acteurs commerciaux : les grossistes³⁸ et les détaillantes

En fonction du chiffre d'affaires, du volume de produits écoulés sur le marché et du circuit qu'elles animent, les femmes commerçantes en lien avec le microcrédit sont classées en deux grandes catégories : les grossistes et les détaillantes.

5.1.3.1. Les grossistes

Elles sont moins nombreuses et ont en commun un chiffre d'affaires élevé. Elles résident dans les chefs-lieux des préfectures et sont propriétaires des boutiques et des magasins dans lesquels sont exposées les marchandises importées des pays limitrophes (Côte d'Ivoire, Mali) ou de la capitale Conakry et des marchés locaux.

Le commerce transfrontalier constitue pour elles une opportunité pour s'approvisionner exclusivement en pagne bazin (Bamako, Banjul), en produits cosmétiques (Abidjan, Dakar) ou en poissons et poulets importés à Conakry. Ainsi, une ou deux fois par mois ou selon le rythme des affaires, les grossistes approvisionnent leurs boutiques d'articles de nouvel arrivage. Le rythme s'accélère pendant les périodes de fêtes (nouvel an, tabaski³⁹ et ramadan⁴⁰) où elles réalisent le maximum de leur chiffre d'affaires. En général, les voyages pour l'achat de marchandises dans les pays limitrophes durent une semaine et atteignent rarement deux semaines. En leur absence, les boutiques sont tenues soit par leurs enfants ou

³⁸ Dans l'univers de l'étude, les commerçantes grossistes sont également des demi-grossistes. La différence entre ces deux figures de commerçantes n'est pas facile à saisir car en fonction de la clientèle, une même commerçante peut procéder à la vente en gros ou en demi-gros. C'est la raison pour laquelle, nous avons préféré classer les commerçantes en deux catégories : les grossistes et les détaillantes pour que nos écrits soient plus accessibles.

³⁹ La tabaski est la plus grande fête musulmane. C'est le plus grand moment de retrouvailles et de partages entre les membres de la famille.

⁴⁰ La fête de ramadan ou l'Aïd el-Fitr est la fête musulmane qui marque la fin de la rupture du jeûne observé chaque année pendant 29 ou 30 jours.

par un membre de la famille à qui l'on fait énormément confiance pour la gestion des biens. À ce propos, une commerçante du marché Dibida de Kankan précise :

« Il faut éviter à tout prix la fermeture momentanée de la boutique/magasin pour ne pas perdre de nouveaux clients qui viennent acheter des articles ou des anciens qui viennent rembourser les crédits ou s'approvisionner à nouveau. Pour cela, le magasin reste ouvert même en mon absence. Les enfants prennent la relève d'ici mon retour de voyage. En général le voyage ne dépasse pas 10 jours ».

Pour écouler les marchandises, les grossistes s'appuient davantage sur un réseau de détaillant(e)s qui, le plus souvent, s'approvisionnent à crédit et remboursent une ou deux semaines plus tard ; elles font aussi appel à des clients particuliers à qui sont vendues au détail les marchandises.

Dans l'espoir de réduire le coût et la fréquence des voyages, plusieurs grossistes s'associent et mandatent l'une des leurs auprès des fournisseurs pour effectuer, non seulement des achats groupés, mais aussi, de convoier les marchandises jusqu'à destination avec l'appui des transporteurs. Précisons que cet achat groupé est généralement effectué par des commerçantes qui évoluent dans le même réseau marchand. C'est le cas par exemple des femmes qui achètent le bazin à Bamako ou celles qui travaillent dans le commerce de cosmétiques.

Ce procédé vise deux objectifs : d'une part, il augmente la marge bénéficiaire car les frais de transport et de dédouanement des marchandises sont partagés au prorata de nombre de femmes et de la quantité de marchandises commandées ; et d'autre part, il dispense les femmes d'effectuer beaucoup de déplacements qui exigent au préalable la permission des époux, qui le plus souvent sont hostiles aux nombreux voyages de leurs épouses. Pour autant, le déplacement des grossistes est surtout nécessaire lorsqu'il s'agit des commandes de bazin à Bamako. Leur présence permettrait l'obtention des meilleures qualités de bazins auprès des teinturières compte tenu de la diversité des modèles (motifs).

Certaines grossistes s'approvisionnent également en transférant directement le montant des commandes aux fournisseurs à travers le système de transfert d'argent via la téléphonie mobile et les bureaux informels. En effet, le secteur de transfert de fond mobile est dominé depuis cinq ans par deux opérateurs, en l'occurrence Orange Money et MTM Mobile Money. Outre ces opérateurs, il existe de nombreuses agences semi-formelles de transfert d'argent (Sabadou, Matila, Main-à-main), des agences formelles (Money Gram, Western Union, Wari)

et les services de transfert des IMF. Toutes ces agences sont représentées dans les principales villes et sous-préfectures de la Guinée et capitales de certains pays de l'Afrique et de l'Europe.

Les transferts de fonds via ces agences ont contribué à améliorer les transactions commerciales entre les commerçantes et les fournisseurs. C'est pourquoi dès notification du virement de fonds sur le compte du fournisseur, les marchandises sont aussitôt mises en route. Si cette approche semble louable par sa rapidité, cependant, elle ne répond pas efficacement aux attentes des commerçantes qui, se plaignent souvent de la cherté des marchandises convoyées et même de leur qualité inférieure. Dans les faits, elles ne sont pas en mesure de confronter les prix et se contentent essentiellement d'accepter les prix fixés par les fournisseurs.

Les grossistes sont confrontées à un certain nombre de difficultés qui limitent leur marge bénéficiaire. Il s'agit notamment des contraintes liées à l'obtention des devises pour effectuer les transactions commerciales hors des frontières guinéennes. La monnaie guinéenne n'étant pas convertible à l'étranger, les commerçantes sont dans l'obligation de trouver des devises en franc CFA (Communauté Financière d'Afrique) ou en dollar sur le marché noir où le taux de change varie de jour le jour. Par exemple, en juillet 2017, en fonction de l'évolution des cours, 1 euro équivalait en moyenne à 10 289 GNF selon la Banque Centrale de la République de Guinée contre 10 500 GNF au marché noir, soit une perte de 211 GNF sur chaque euro lorsque l'opération de change est effectuée sur le marché noir.

Pour celles qui désirent obtenir une importante quantité de devises, il leur faut attendre plusieurs jours pour pouvoir la rassembler au risque d'échanger à des taux exorbitants. Cet état de fait a pour conséquence l'augmentation des prix de vente des marchandises pour pouvoir faire face à tous cas d'inflation de la monnaie. En plus, elles sont confrontées à la mévente lorsque les mines artisanales ne sont pas assez productives, ainsi qu'à la concurrence qui ralentit, le plus souvent, l'écoulement des marchandises.

Photo 1 : Articles exposés dans une boutique appartenant à une grossiste, bénéficiaire de microcrédit à Kankan



Source : enquête de terrain, 2016

5.1.3.2. Les détaillantes

Moins riches, les détaillantes sont spécialisées dans la collecte des produits locaux et la vente au détail de marchandises importées par les grossistes. Elles sont surtout présentes dans les marchés des centres villes où elles disposent des espaces de vente sous des hangars ou des magasins qu'elles louent en commun. Certaines s'approvisionnent en produits manufacturés et en denrées alimentaires auprès des fournisseurs grossistes du grand marché de Kankan, pour ensuite, les revendre en détail, dans les petits marchés des quartiers de Sinkéfara, de Bordo ou encore de Sogbè. D'autres comme les mareyeuses s'approvisionnent en poissons chez des Libanais ou les femmes grossistes pour ensuite les revendre au détail au marché de la commune urbaine de Mandiana. En revanche, celles qui ne disposent pas de place pour leur propre compte, commercialisent leurs marchandises dans des charrettes ou les portent sur leur tête pour sillonnent les coins des marchés et des habitations à la recherche de la clientèle.

De nombreuses détaillantes se sont aussi spécialisées dans le commerce sous-préfectoral où elles ciblent principalement les grands marchés hebdomadaires et les zones minières. Sur ces lieux, elles vendent des produits manufacturés souvent acquis par dette auprès des grossistes et demi-grossistes qui sont remboursés en fin de journée ou à partir d'une échéance convenue entre les deux parties. Dans l'optique de tirer plus de profit de leur activité, certaines détaillantes, après la vente, achètent en retour des produits agricoles (arachide, beurre de karité, riz, mil, fonio...) qu'elles revendent (soit en tas, par mesure, par kilogramme, par litre) directement aux consommateurs dans les marchés locaux.

De ce fait, la vente au détail permet aux acheteurs moins riches de se procurer de certaines denrées en fonction de leur pouvoir d'achat. Sans le micro-détail, l'achat de certains produits leur serait inaccessible, car ne disposant pas suffisamment de budget pour un achat

global. Le petit commerce procure aux détaillantes un bénéfice qui est souvent faible dans l'ensemble mais adapté au contexte des petites villes et assure une sécurité individuelle à tous les acteurs concernés (Diallo, 2010).

Les détaillantes fréquentent au moins dix-huit marchés hebdomadaires. Il est courant que les femmes sillonnent, au cours de la même semaine, un ou plusieurs marchés hebdomadaires. Une vendeuse de pagne dans la commune urbaine de Mandiana, fréquente à la fois le marché de Niantanina et celui de Morodou. Une autre mareyeuse domiciliée à Kankan centre, écoule régulièrement ses poissons dans les marchés hebdomadaires de Djélibakoro et de Fodékaria. Les principaux marchés hebdomadaires répertoriés dans la zone d'enquête sont présentés comme suit dans le tableau ci-dessous :

Tableau 24 : Principaux marchés hebdomadaires de la zone d'étude

Chefs-lieux des préfectures	Marchés hebdomadaires	Jours de marchés
Siguiri	Kintinian	Vendredi
	Tombobko	Samedi
	Doko	Lundi
	Norassoba	Jeudi
	Franwalia	Mercredi
	Lero	Dimanche
Mandiana	Niantanina	Mercredi
	Morodou	Vendredi
	Mandiana centre	Lundi
	Balandougouba	Vendredi
	Dialokoro	Lundi
	Kiniéran	Samedi
Kankan	Djélibakoro	Lundi
	Tokounou	Vendredi
	SabadouBaranama	Dimanche
	Soronkoni	Lundi
	Fodékaria	Samedi
	Koumban	Mercredi

Source : Enquête de terrain, 2016

Par ailleurs, les commerçantes, qu'elles soient grossistes ou détaillantes sont préoccupées par deux soucis majeurs : celui de générer des bénéfices pour faire face au remboursement des microcrédits mais aussi d'assurer la reproduction de la famille. Pour y parvenir, beaucoup d'entre elles commercialisent des objets économiques qui s'écoulent rapidement sur les marchés locaux et hebdomadaires et qui génèrent également une marge bénéficiaire relativement considérable. Sur ce sujet, une commerçante nous a confié ses sentiments en ces termes :

« Pour la réussite de ses affaires, la commerçante doit être très intelligente. Il faut beaucoup réfléchir avant de se lancer dans le commerce. La meilleure stratégie c'est ne pas faire comme les autres. Il faut non seulement commercialiser des marchandises qui peuvent s'acheter facilement sur le marché mais aussi qui génèrent des bénéfices. C'est à ce prix qu'une commerçante arrive à faire prospérer son commerce ».

Photo 2 : Détaillantes divers articles - Kankan et Mandiana



Détaillante de condiments au marché missiran de Kankan - bénéficiaire de microcrédit



Détaillante des ustensiles en plastique au marché de Mandiana - bénéficiaire de microcrédit

Source : enquête de terrain, 2016

5.1.4. Trajectoires de vie de quelques femmes commerçantes bénéficiaires de microcrédit

Notre prétention n'est pas ici de mettre en lumière tous les cas de succès observés sur le terrain. Il s'agit plutôt de présenter quelques-uns pour illustrer la diversité des situations de réussite des femmes bénéficiaires de microcrédit exerçant des activités commerciales en Haute Guinée.

Etude de cas 1 : Kaba, la diplômée sans emploi

Le cas de Madame Kaba met en exergue les stratégies de contournement (ruses) que certaines femmes bénéficiaires de microcrédit emploient pour contourner la domination masculine.

En effet, Madame Kaba est l'une des rares intellectuelles parmi les commerçantes détaillantes rencontrées au cours de nos enquêtes de terrain. Agée de 29 ans, mariée et mère de trois enfants, Kaba réside à Siguiri centre et est diplômée en comptabilité après quatre années d'études à l'université Julius Nyéréré de Kankan. Notre interlocutrice a terminé ses études il y a 6 ans et n'a jamais travaillé dans une administration en raison de l'opposition systématique de son époux à toute opportunité d'embauche qui se présentait à elle. Nonobstant, elle entreprit plusieurs plaidoyers auprès de son époux afin que celui-ci l'autorise à entreprendre une activité commerciale. Toutes ses tentatives de médiation sont restées vaines. Pour autant, son rêve est de devenir une experte comptable dans une grande entreprise.

« Plusieurs fois, j'ai sollicité la clémence de mon mari afin que je puisse saisir les opportunités qui s'offraient à moi pour travailler dans des entreprises, il s'est toujours opposé. J'ai également sollicité de faire le petit commerce, il ne m'a donné de réponse satisfaisante. Il souhaite que je reste à la maison pour m'occuper de ses parents et des enfants, certainement c'est par jalousie (rire !). En tant que femme, je suis dans l'obligation de me conformer à ses caprices même si cela ne me permet pas de m'émanciper comme je le souhaite au risque de me voir répudier ».

Après avoir épuisé toutes les voies de recours, Kaba s'est contentée d'obéir aux injonctions de son époux en restant confiner dans l'espace domestique. Six ans plus tard, son mari se remarie pour la seconde fois et celui-ci n'est plus en mesure d'assumer correctement les besoins financiers de Kaba ainsi que de ceux de ses enfants. Vu l'accroissement des charges quotidiennes et la faiblesse du soutien financier de son mari à son égard, Kaba décide d'initier un petit commerce dans la plus grande discrétion.

Pour cela, elle peut compter sur la complicité de sa mère et de sa sœur aînée pour obtenir de RAFOC un microcrédit d'un montant de 5 000 000 GNF. Le titre foncier de la parcelle nue de sa mère est gagé pour la circonstance. Avec cette somme, elle achète un congélateur et un groupe électrogène qu'elle confia à sa sœur (logée à 500 m de chez elle) pour vendre de l'eau, des boissons et du yaourt glacés. Celle-ci lui fait des comptes rendus réguliers sur l'évolution de la vente et des charges.

« Il m'a fallu passer par la complicité de ma famille pour ne pas que mon mari se doute de rien. J'étais persuadée que ma sœur et ma mère pouvaient m'aider car elles étaient toutes au courant de ma situation conjugale. Surtout ma mère ne comprenait pas pourquoi après mes études, je devais rester au foyer juste pour prendre soin de mon mari et les membres de sa famille ».

Grâce à l'appui de sa sœur, Kaba parvient à rembourser le prêt sans aucune difficulté, augmenta son capital de confiance auprès de la structure de microfinance. En juin 2016, Kaba est à son 3^{ème} cycle de crédit avec un montant de 20 millions GNF. Déjà avec le second prêt, dont le montant est le double du premier, elle entreprit le commerce en détail des produits cosmétiques et habits pour enfants. Pour l'occasion, elle occupa la boutique (presque vide par manque de capital) de sa mère, située au grand marché de Siguiri. Avec cette stratégie, Kaba fait croire à son mari que le contenu de la boutique appartient à sa mère. Elle s'y rend régulièrement pour vendre ses marchandises avec la complicité de cette dernière sans réveiller les soupçons du mari. Elle y passe presque toute la journée lorsqu'elle n'est pas de cuisine où elle s'occupe de la vente et de la tenue de la comptabilité. En revanche, les jours où elle est de cuisine, elle réaménage son emploi du temps et consacre 2/3 de son temps aux travaux domestiques et le reste à son petit commerce. Pour cela, tôt le matin, elle prépare le petit déjeuner, s'occupe des enfants et vers 11h prépare le déjeuner. Elle se rend vers 13h à la boutique et y retourne aux environs de 16 h à la maison pour préparer le dîner et surtout pour ne pas que son mari, de retour du travail, la porte absente.

« Mon mari pique une colère noire lorsqu'il constate mon absence sans qu'il ne soit préalablement informé des motifs. Donc, je dois faire de telle sorte qu'il me trouve dans la maison lorsqu'il rentre du travail. C'est d'ailleurs des erreurs à ne pas commettre, si non, il est capable même de m'interdire la visite à ma mère. Ce qui pourrait porter préjudice au fonctionnement normal de mes activités ».

Kaba confia à sa mère les achats de marchandises chez les fournisseurs grossistes à Bamako. Une fois par mois, elle effectue les achats en fonction de la liste des commandes que lui remet sa fille. Le voyage dure deux jours. Kaba réceptionne les marchandises au nom de sa mère et commence à les vendre. C'est dans de ce contexte de contournement permanent que Kaba alterne les activités domestiques avec celles entrepreneuriales. Malgré cette complicité avec sa famille, Kaba est permanemment animée par deux soucis majeurs. Le premier est de tout faire pour rembourser la dette et ses intérêts conformément aux échéanciers. Le second

concerne la réaction de son mari lorsque celui-ci apprendra sa collaboration avec l'IMF bien que cette option est peu fréquente.

En ce qui concerne le premier, la commerçante ne se fait guère de souci car elle est persuadée de la rentabilité de son commerce. D'ailleurs, elle a souscrit à une tontine dont les fonds mobilisés lui permettent de rembourser une partie de ses prêts même dans des périodes où la lenteur de la vente est constatée. Quant au second, elle est sur le point de révéler son activité à son mari pour palier tout cas d'éventualité mais, hésite encore à le faire et dit attendre le moment opportun. Bien qu'elle continue de dissimuler son adhésion à la structure de microfinance et négocie progressivement le libre exercice de son activité commerciale, Kaba semble s'épanouir peu à peu. Si avant, elle était confinée dans la concession familiale de son époux, grâce au microcrédit, elle exerce une activité génératrice de revenu avec l'appui de sa mère et de sa sœur.

« Avant quand je restais tout le temps à la maison, franchement, je n'avais pas le moral au beau fixe. Lorsque j'imaginai que j'étais réduite à une simple ménagère après mes études, je n'en revenais pas. C'est grâce aux microcrédits empruntés et avec l'aide de ma famille que je parviens à exercer aujourd'hui une activité économique. Je commence à me sentir à l'aise tout en assumant ma responsabilité de bonne épouse et de mère de famille ».

Après trois cycles de microcrédit, Kaba nous témoigne de l'augmentation de son capital estimé à environ 30 millions GNF. Les bénéfices obtenus de son activité lui permettent de contribuer financièrement à la réussite de certains événements organisés au sein de sa famille (baptême, mariage, funérailles), d'assurer la prise en charge de ses enfants, d'améliorer la qualité de l'alimentation et surtout de s'acheter des habits sans que toutes ces charges ne soient supportées par son mari.

Etude de cas 2 : Hadja, la commerçante de ciment

Agée de 49 ans avec un niveau d'éducation secondaire, Hadja est aujourd'hui un exemple de réussite dans l'histoire des IMF de la Commune urbaine de Kankan. Pour autant, rien ne la prédisposait à devenir un jour vendeuse de ciment, une activité commerciale traditionnellement réservée aux hommes, en raison de l'importance du chiffre d'affaire que ce commerce mobilise.

En effet, bien avant son adhésion au CRG de Kankan, Hadja faisait le commerce de pagnes Wax entre Conakry et Bamako. Avec le temps, elle réalisa les risques de ce commerce basé sur du trafic et décida de l'arrêter pour ne pas se retrouver un jour en prison, au cas où son réseau d'affaires serait démantelé par la douane ou la police. Entre temps, elle a décidé d'aller rendre visite à sa mère malade qui à l'époque était élue maire de la commune urbaine de Kankan.

Au cours de son séjour, elle a fait la connaissance d'une veuve qui venait d'être expulsée de la demeure de son défunt mari par sa belle-famille. Celle-ci était venue à la mairie solliciter des appuis pour la reconnaissance de ses droits. Très sensible aux difficultés que la veuve traversait, Hadja à travers les relations de sa mère, va appuyer son dossier auprès du Préfet, jusqu'à l'obtention définitive de la propriété. Quelques mois plus tard, la veuve continuait de subir toujours les persécutions de la part de sa belle-famille. Enfin de compte, elle a décidé de vendre la concession pour s'établir à Conakry. Pour ce faire, elle a sollicité à nouveau l'appui de Hadja pour trouver un acquéreur potentiel. Une fois la transaction effectuée, une commission de 10% a été remise à Hadja.

« Après obtention de la maison grâce à l'intervention du Préfet, la veuve a sollicité à nouveau mon aide pour la revendre car elle voulait quitter Kankan pour s'installer à Conakry. Ensemble, nous avons démarché pour trouver l'acquéreur le mieux disant. Après avoir conclu l'achat, j'ai obtenu 10% en termes de commission. Ce qui représentait à l'époque un montant élevé. Dès lors, j'ai commencé à m'intéresser à la vente immobilière ».

Mais pour être agent immobilier, cela nécessite la disponibilité d'un montant considérable et Hadja n'en disposait pas assez. C'est ainsi que sa mère s'est portée garante auprès de l'agence de CRG de Kankan pour qu'elle obtienne un premier prêt d'un montant de 3 millions de francs guinéens. Ce montant a été associé avec son propre capital et utilisé par Hadja avec l'appui du réseau de connaissance de sa mère pour saisir les opportunités de vente de parcelles d'habitation. La stratégie consiste à identifier et à acheter les meilleures parcelles d'habitation qui sont par la suite revendues au mieux disant. Lorsque nous la rencontrons, Hadja était à son 8^{ème} cycle de crédit et nous a indiqué que sur la base de la confiance, le montant de son dernier capital est de 60 millions GNF.

« Je ne m'endette pas pour m'endetter. J'emprunte à l'IMF quand je vois des opportunités d'investissement où je suis capable de tirer le maximum de profit. Pour moi, c'est la seule

manière de m'en sortir lorsqu'on s'endette avec des intérêts. Voilà comment je fonctionne, et avec ce mode opératoire, je cours moins de risque et je garde toujours ma crédibilité vis-à-vis de mon partenaire financier ».

Avec le temps, Hadja a enregistré de plus en plus de demandes de livraison de ciment. Elle a beaucoup hésité avant de se lancer dans ce commerce. Cependant elle a observé que le rythme de la vente du ciment, contrairement à celui des parcelles était plus rapide. Ce seul indicateur l'a encouragé à ouvrir un magasin de vente de ciment il y a quatre ans. Par mois, Hadja écoule 70 tonnes de ciment (soit 1400 sacs). Le bénéfice d'un sac du ciment vendu est de 2500 GNF.

« À Conakry, le prix d'achat du sac de ciment est de 65 000 GNF. Les frais de manutention et de transport jusqu'à Kankan s'élèvent à 2500 GNF par sac. En vendant le sac à 70 000 GNF, j'obtiens un bénéfice de 2500 GNF. Ce bénéfice n'est pas assez élevé mais puisque pour le moment je parviens à vendre une quantité importante, je dois remercier ALLAH (Dieu). Certes la vente de parcelle génère beaucoup plus de bénéfice mais elle est lente. Pour réaliser de bonnes affaires dans la vente de parcelle il faut être patient car ça prend du temps. Alors que le ciment, lui se vend tous les jours en grande quantité ».

La gestion du magasin de ciment est confiée à un jeune qui est rémunéré au prorata du nombre de sacs vendus au jour le jour.

Aussi à chaque arrivage du ciment, Hadja retient en moyenne dix sacs destinés à la construction de sa maison qui actuellement, précise-t-elle, est presque achevée et servira à son habitation avec ses enfants. Le magasin de ciment sert également à son mari comme lieu pour vendre des fils d'attache. En outre, une partie des bénéfices obtenus de la vente de ciment est orientée dans l'achat d'une grande quantité d'huile rouge pendant la période de récolte dans les zones de production à N'Zérékoré. Elle est stockée et revendue à Kankan pendant la période de rareté à un prix beaucoup plus rémunérateur. Par exemple, en 2016, Hadja a acheté 20 fûts de 200 L d'huile rouge à 1 100 000 GNF et les a revendus à 1 600 000 GNF l'unité, soit un bénéfice de 500 000 GNF par fût vendu.

C'est avec la combinaison de ces différentes activités qu'Hadja parvient non seulement à rembourser les crédits, mais aussi, à épargner contrairement à la plupart des femmes bénéficiaires. Son épargne est essentiellement composée des fonds de garantie qu'elle s'abstient de retirer même après remboursement du microcrédit. Elle trouve cette stratégie

meilleure car, selon elle, c'est l'unique voie qui lui permettra de parvenir à une autonomie financière sans avoir recours au microcrédit.

Par ailleurs, depuis deux ans, grâce à son exemplarité, Hadja est élue vice-présidente du comité de gestion du crédit de l'agence du CRG de Kankan. Cette structure appuie les agents du crédit notamment dans la sensibilisation de la population, tranche les contentieux, reçoit et analyse les demandes de crédit qu'elle transmet au gérant et enfin participe au suivi des remboursements des microcrédits.

Etude de cas 3 : Bintou, la commerçante d'igname

Bintou est l'exemple d'une veuve qui parvient à subvenir à la fois à ses besoins ainsi que ceux de ses enfants grâce à l'appui de la MGE dans la commune urbaine de Kankan. Agée d'une soixantaine d'années avec 6 enfants en charge, Bintou est la Présidente de groupement *Sabougnouma* qui signifie littéralement en langue locale malinké « *Le bon espoir* ». Ce groupement, composé de dix femmes a pour activité principale la commercialisation de l'igname. La collaboration entre le groupement et la MGE remonte à cinq ans. À l'époque, Bintou et les autres commerçantes éprouvaient le besoin d'augmenter leur capital. C'est ainsi qu'elles se sont constituées en groupe de caution solidaire pour obtenir un crédit de 70 millions GNF (soit 7 millions par femme) auprès de la MGE. Le groupement est à son 5^{ème} cycle de crédit avec un montant de 220 millions GNF (soit 22 millions par femme). Selon Bintou, la collaboration avec la MGE a beaucoup dynamisé son activité ainsi que tous les membres de son organisation.

« Sans cet argent, il n'était pas facile pour nous d'emprunter de l'argent, même avec les plus proches et surtout lorsque le montant est important. Le microcrédit contribue à l'augmentation de notre capital, ce qui nous permet de mener à bien notre commerce et de rembourser sans grandes difficultés. Depuis cinq (5) ans, nous collaborons avec la MGE. Nous sollicitons le crédit en groupe mais chacune d'entre nous travaille individuellement. Cet argent est du « soutra » (un appui financier dans la discrétion). Personne dans mon entourage ne sait que j'alimente mon capital avec un fonds venu d'une structure de microfinance ».

Comme on peut le constater dans ces propos, le microcrédit octroyé à Bintou lui permet de renforcer son activité qui repose pour l'essentiel sur le commerce d'igname. La stratégie de Bintou consiste à collaborer avec des paysans qui éprouvent le besoin de liquidité pour acheter des intrants (engrais, herbicides) à l'approche des périodes de culture d'igname. Ainsi,

en retour, ces paysans ont l'obligation de lui vendre la totalité de la production destinée à la commercialisation.

Contrairement aux IMF, Bintou octroie cet argent sans intérêt. La finalité recherchée est d'amener les paysans à lui vendre la production afin d'éviter la concurrence des structures mieux organisées évoluant dans la commercialisation de l'igname comme la fédération des paysans de la Haute Guinée. Le montant du prêt accordé par paysan varie entre 500 000 GNF et 1 500 000 GNF. Déjà, lors de la campagne commerciale passée, Bintou a collaboré avec une vingtaine de paysans.

« Les paysans prennent avec nous de l'argent, je veux dire du crédit, pour s'approvisionner en engrais et herbicides pour la mise en valeur de leurs champs. En retour, ils nous vendent la production en fonction des prix pratiqués sur le marché et on en déduit les montants mis à leur disposition. Il y a des moments où notre argent passe beaucoup de temps avec eux. Avec cette approche, chacun de nous gagne et nous restons en marge de la concurrence des grosses structures faitières spécialisées dans la commercialisation de l'igname ».

Ainsi, au terme de la récolte, la commerçante rentre en contact avec les paysans. Ceux-ci en général respectent le pacte et lui vendent l'essentiel de leurs productions conformément aux prix pratiqués sur le marché. Après l'achat, les productions sont transportées des champs jusqu'au magasin de stockage à Kankan par des camions affrétés pour la circonstance.

Notons que la production ne fait pas l'objet de pesée mais plutôt elle est achetée par tubercule. La campagne passée, Bintou a commercialisé près de 11 000 tubercules d'igname. Le tubercule a été acheté à 6 600, transporté à 600 et stocké à 200 GNF. Ainsi le prix de revient d'un tubercule est de 7400 GNF. Sur le marché, le tubercule a été vendu à 10 000 GNF. Ainsi déduction faite, le bénéfice obtenu de la vente d'un tubercule est de 2 600 GNF.

Mais il se trouve que la commerçante est confrontée à deux problèmes majeurs qui freinent l'évolution normale de ses activités. Ce sont d'une part, les difficultés de conservation de l'igname qui au-delà de quatre semaines commencent à pourrir en raison de la qualité des engrais utilisés, et d'autre part, celles liées au transport (à cause du mauvais état des routes, l'absence des ouvrages de franchissement) de la production des zones rurales vers les centres urbains pour la commercialisation. Ces deux difficultés selon les estimations de la commerçante lui font perdre annuellement en moyenne 10% de son chiffre d'affaires.

Pour maximiser son profit, dès après la campagne de commercialisation de l'igname, Bintou réinvestit aussitôt son capital dans l'achat et la commercialisation du riz paddy, de noix d'acajou et du beurre de karité. Ces produits agricoles sont également achetés dans les villages avec des collecteurs locaux et revendus aux grossistes dans la commune urbaine de Kankan. La combinaison de toutes ces activités commerciales concourt à l'augmentation du capital et au remboursement du microcrédit dont il ne faut pas perdre de vue selon Bintou.

Après cinq cycles de crédit avec la MGE, Bintou affirme n'avoir rencontré aucune difficulté pour rembourser le crédit. Le microcrédit a plutôt renforcé son activité et avec les excédents obtenus, elle s'occupe des dépenses familiales en l'absence de son mari décédé, se prend elle-même en charge en termes d'habillement, de contribution aux cérémonies. Sa plus grande fierté est d'être aujourd'hui en mesure de démarrer la construction de sa maison.

Etude de cas 4 : Mariama, la grossiste de poulets importés

Comme Kadiatou, Mariama est également veuve. Agée de 56 ans et domiciliée au quartier Salamanida de Kankan, elle s'est spécialisée dans la vente de poulets importés grâce à trois cycles de microcrédit dont elle a bénéficié de l'agence de Crédit rural de Kankan. Bien avant le commerce de poisson, Mariama était teinturière. Vu la faible rentabilité de cette activité, elle s'est reconvertie dans le commerce de poisson. À ces débuts, elle s'approvisionnait en poissons à partir du port de Conakry pour ensuite les revendre dans les marchés des différentes communes de la Capitale.

Avec le temps, elle a commencé à délocaliser ses activités dans les grandes villes de la Guinée, notamment à N'Zérékoré et Kankan. C'est surtout à Kankan qu'elle a observé un écoulement rapide d'une grande quantité de poissons en raison de la prolifération des mines artisanales dans la région. Elle décide par la suite de s'y installer. Son capital étant insuffisant, Mariama dans un premier temps va bénéficier de l'aide de son frère aîné pour mettre en place une chambre froide et un groupe électrogène pour la conservation du poisson. Ces équipements sont installés dans la concession de son grand-père dans le quartier Salamanida près du grand marché de Kankan que Mariama loue à 100 000 GNF par mois. Le même magasin appartenant à un autre propriétaire lui coûterait le triple du montant actuel. Mariama dispose pour le moment d'un contrat de 5 ans de bail pour occuper le lieu. Par la suite, elle a construit un bureau, un magasin et un hangar sous lequel est installée la chambre froide.

« Quand je me suis installée à Kankan, mon fonds de roulement ne pouvait pas me permettre de devenir grossiste car il me fallait obligatoirement avoir ma propre chambre froide et un moteur pour conserver le poisson. Grâce à l'aide de mon frère, j'ai pu les acquérir car il croyait à mon projet qui demandait énormément d'argent. En plus j'ai sollicité avoir une place dans la concession de mon grand-père paternel pour m'y installer car elle est plus proche du grand marché. Néanmoins, j'ai demandé qu'on me la loue pour me mettre à l'abri de tous cas de conflits qui pourraient en résulter. Ainsi, j'ai pu bénéficier d'un contrat de cinq (5) ans pour exercer mes activités sur cet espace ».

Une fois équipée, l'objectif de Mariama est de trouver un fonds de roulement pour relancer ses activités car elle avait investi presque tous ses avoirs dans l'achat des équipements de sa microentreprise. Pour y arriver, elle va démarcher pour obtenir un premier prêt à l'agence de crédit rural de Kankan. Pour la circonstance, c'est son frère qui s'est porté garant auprès de l'IMF. Lors de notre rencontre, la commerçante était à son troisième cycle de crédit d'un montant de 80 millions GNF. Selon Mariama, la vente de poisson nécessite un important fonds de roulement, en moyenne 150 millions GNF.

« On est commerçante que lorsqu'on a un fonds de roulement important. Aujourd'hui, comment trouver un fonds aussi important auprès des proches ? Certes, certains ont de l'argent, beaucoup d'ailleurs, mais ils ne peuvent me prêter une importante somme d'argent sur une période d'au moins un an. Ce vide est comblé par le crédit rural de Guinée. Le fait que cette structure mette à ma disposition un capital est avant tout un soulagement et un signe de confiance. Je peux dire que le crédit rural est un soutien de taille dans ma vie entrepreneuriale ».

À la question de savoir si ses activités sont rentables et lui permettent de rembourser le crédit ? En guise de réponse, et sans retenue (puisque la plupart des commerçantes s'abstiennent de divulguer leurs marges bénéficiaires de peur des révélations aux autres), elle nous a donné quelques détails sur ses achats, ses ventes et les difficultés liées au bon fonctionnement de sa microentreprise.

En ce qui concerne l'achat, Mariama transfère toujours le montant de sa commande au fournisseur installé dans la capitale Conakry à partir des agences semi-informels de transfert d'argent, situé à 600 km de la ville de Kankan. La commerçante écoule en moyenne par mois 14 tonnes de marchandises, ce qui correspond à 1144 cartons de poulets importés et de 100 cartons de poissons séchés. Le carton de poulets est acheté à 112 500 GNF, transporté à 7 500 GNF et puis vendu à 130 000 GNF, soit 10 000 GNF de bénéfice par carton. Quant au

poisson, le prix de revient par carton est de 193 000 GNF (170 000 comme prix d'achat et 23 000 pour le transport). Le carton est vendu à 220 000 GNF en moyenne, soit un bénéfice brut de 27 000 GNF par carton. Ainsi, la vente mensuelle rapporte en moyenne, sans les charges, un bénéfice de 14 100 000 GNF.

Pour conserver sa marchandise, Mariama utilise son groupe électrogène en l'absence d'une source d'énergie électrique publique indépendante. Pour cela, elle dépense en moyenne 16 litres de gasoil par jour. Ce qui correspond à une dépense journalière de 128 000 GNF en raison de 8 000 GNF par litre, sans compter les dépenses liées à l'achat de l'huile de moteur et les frais d'entretien du groupe électrogène. Vu l'accroissement des charges liées à la fourniture de l'énergie, Mariama a mis en place une stratégie de conservation des viandes des bouchers et les poissons des mareyeuses dans sa chambre froide moyennant le paiement d'une somme au prorata de la quantité déposée dans sa chambre froide. C'est avec cet argent qu'elle parvient à combler les dépenses de fourniture d'énergie.

« Pour bien conserver mes produits, il me faut une source d'énergie indépendante. Tu sais ici à Kankan, il n'y a pas d'électricité. Même s'il y en a, il y a trop de délestage et mieux la fourniture n'est régulière. Je suis donc obligée de payer du carburant pour alimenter le groupe électrogène pour congeler mes marchandises si non, elles risquent de moisir. Heureusement que les frais de conservation de la viande des bouchers et les poissons des mareyeuses me permettent de compenser les dépenses d'énergie. Chaque soir, après la vente, ils viennent déposer les invendus qu'ils reprennent le lendemain en payant chacun(e) une somme d'argent en fonction de la quantité déposée ».

Pour le bon fonctionnement de son entreprise, la vendeuse emploie trois tâcherons qui n'ont pas de salaires fixes mais sont plutôt rémunérés au prorata du nombre de chargements vendus. À ce titre, le gérant, le chargé de l'entretien de la chambre froide et le manutentionnaire perçoivent respectivement 500 000 GNF, 350 000 GNF et 150 000 GNF. Il y a deux ans, Mariama et ses collaborateurs avaient la possibilité de vendre 3 chargements par mois. Mais avec la concurrence puisqu'on recense près d'une vingtaine de chambres frigorifiques dans la commune urbaine de Kankan, ils n'écoulent qu'un chargement et demi par moi.

En dépit de cet état de fait, l'activité commerciale de Mariam lui permet de rembourser le microcrédit et ses intérêts conformément aux échéanciers. De plus, contrairement à la plupart des bénéficiaires, Mariama parvient à épargner. Souffrant de diabète, c'est avec les

bénéfices de son commerce qu'elle achète ses médicaments, paye les tâcherons et rend service à ses plus proches. Le chiffre d'affaires de Mariama est estimé à 250 millions GNF.

5.1.5. Quel enseignement tiré de ces études de cas

Venons à présent à l'analyse des différentes études de cas et ce qu'elles révèlent en termes de conditions qui sont à la base de la réussite des femmes bénéficiaires de microcrédit opérant dans le secteur du commerce. Tous les exemples choisis ont le mérite de présenter des archétypes en matière de réussite des femmes. Il ressort de l'analyse des différents parcours des femmes que, leur réussite résulte de la combinaison de plusieurs facteurs dont les principaux sont : la mobilité spatiale, la diversification des activités, le soutien familial et le niveau d'instruction. Ces facteurs ont été des stimulants à la réussite de leur activité, favorisant ainsi des changements à leur niveau, ainsi qu'aux membres de leur famille respective.

- *La mobilité*

En effet, la mobilité spatiale constitue l'une des conditions de réussite des femmes bénéficiaires de microcrédit. Contrairement aux femmes mariées, les veuves, les divorcées ainsi les célibataires n'ont pas de maris dans « leurs pattes ». Elles sont beaucoup plus libres pour s'inscrire dans des réseaux marchands hors des espaces domestiques. Ces femmes dans leur majorité, au lieu de demeurer dans la famille paternelle où leur statut est moins apprécié, ou se remarier à un autre homme, de préférence à un frère cadet de leur défunt mari à travers le lévirat, optent plutôt à capter les opportunités de réussite économiques qui s'offrent à elles, sans référence à aucune autorité masculine.

Bintou, la commerçante d'igname (Etude de cas 3) et Mariama, la vendeuse de poisson (Etude de cas 4) et bien d'autres femmes ont choisi cette option. Le statut de veuve de ces femmes élargit leur champ de liberté et de mobilité. Elles jouissent de plus de liberté pour exercer leurs activités génératrices de revenus : elles peuvent rallier sans contraintes les lieux de productions pour s'approvisionner en produits agricoles ; elles peuvent également se déplacer vers la capitale Conakry ou dans les pays limitrophes soit pour acheter des marchandises ou soit pour les commercialiser.

Le fait que ces femmes soient mobiles, donc relativement libres dans leur déplacement et autonomes financièrement bouscule les normes de féminité (Guérin, 2015) et les systèmes de représentations. En règle générale, chaque nouvelle mobilité spatiale des femmes favorise

l'emprunt des attributs du masculin et la reconstruction de nouvelles formes d'identification au féminin (Guétat-Bernard, 2008). L'idéalisation de l'immobilisation des femmes en revanche, constitue une forme de domination (Guétat-Bernard, 2013) et de réduction du domaine d'activité possible des femmes (Reboud, 2008).

Les mobilités féminines reflètent donc un contournement des règles et du poids des contraintes collectives. Elles permettent aux femmes notamment celles rurales à dépasser le seuil de l'espace domestique (maison et espaces de travail proche) et à mobiliser des ressources spatiales et monétaires nouvelles susceptibles de bousculer des constructions identitaires des masculinités et féminités (Guétat-Bernard, 2013). En pays Bamiléké comme en pays Kikuyu par exemple, la crise économique a tellement fragilisé les chefs de famille que des dépenses sociales (l'achat de l'huile, de la sauce, du savon, des vêtements, des frais de scolarité et de médicaments) qui leur incombent ont été prises en charge par leurs épouses. De ce fait, les hommes et les femmes s'observent, se qualifient ou se disqualifient en fonction de leur capacité ou incapacité à « faire sortir l'argent » pour subvenir aux besoins familiaux (Guétat-Bernard, 2008).

Grâce à la liberté de mobilité, les femmes bénéficiaires de microcrédit sont dotées d'autorité morale et économique de gestion des familles : elles assument des responsabilités de chef de famille⁴¹ (tenir le ménage, assurer le soutien économique et garder les enfants) tout en démontrant que son accomplissement n'est pas exclusivement masculin. Même si ce statut leur confère plus de temps dans l'exercice d'activité génératrice de revenu, en revanche, il favorise moins le choix d'un travail loin du foyer en milieu urbain et réduit le temps consacré aux activités agricoles en milieu rural.

Précisons cependant que les ménages dirigés par ces femmes sont plus vulnérables à la pauvreté, parce que le niveau de dépendance est plus grand. C'est pour cette raison qu'elles s'inscrivent dans des logiques d'endettement auprès des IMF pour renforcer leurs activités génératrices de revenus ou migrent dans les zones minières à la recherche d'un mieux-être.

- *La diversification des activités*

Le deuxième facteur explicatif de la réussite des femmes est lié à la diversification des activités. Nous entendons par diversification des activités, le fait de pratiquer simultanément

⁴¹ Près de 98% des ménages sont dirigés par les hommes contre seulement environ 2% sont dirigés par les femmes selon le PNUD (2015).

ou en alternance plusieurs activités économiques car, selon plusieurs femmes : « *Être capable de diversifier ses activités, c'est accroître les chances de réussite pour limiter les risques de surendettement* ». La pratique exclusive d'une seule activité génératrice de revenus monétaires représenterait, pour ces femmes, un trop gros risque.

La pluriactivité vise au moins deux significations : dans un premier temps, elle constitue une stratégie de survie dans la mesure où, le plus souvent, certaines activités ne permettent pas de dégager des surplus, ou même de couvrir les besoins alimentaires ; dans un second temps, il s'agit d'une logique de maximisation de revenu menée avec le souci de saisir le plus grand nombre d'opportunités compatibles avec les contraintes socio-économique (charges familiales, fécondité, accès difficile aux crédits, aux terres) auxquelles les femmes sont confrontées (Tujagué, 2006).

De nombreuses femmes rencontrées ne se contentent pas uniquement de pratiquer une activité. Bintou (étude de cas 3) pratique à la fois la commercialisation de l'igname (principale activité) et autres produits agricoles (riz paddy, noix d'acajou, beurre de karité) pour maximiser ses profits. Il est de même pour Hadja (Etude de cas 2) qui combine également la vente de parcelles d'habitation avec la commercialisation du ciment et de l'huile rouge. Dans l'étude de cas 4, Mariama alterne commerce de poissons séchés avec poulets importés et conservation des viandes invendus des bouchers et les poissons des mareyeuses dans sa chambre froide. Dans tous ces cas étudiés, la diversification des activités est appréhendée comme des stratégies de sécurisation de revenu des bénéficiaires de microcrédit, ce qui favorise le remboursement du microcrédit ainsi que le renforcement de l'activité commerciale entreprise.

- Les logiques de solidarité familiale

Le développement des logiques de solidarité familiale constitue aussi des conditions de réussite des micro-entrepreneuses. Plusieurs femmes ont bénéficié des appuis financiers et matériels de la part des membres de leurs familles respectives pour démarrer leurs activités. Comme nous l'avons déjà mentionné, opter pour une logique d'accumulation financière alors que les autres membres de la famille, notamment les femmes sont dans le besoin est vu d'un mauvais œil. La culture de solidarité familiale, fortement enracinée dans les différentes sociétés guinéennes, recommande aux membres de la famille de s'entraider mutuellement face aux aléas de la vie.

C'est pourquoi, le soutien familial reste et demeure le meilleur rempart face à des situations de précarité. L'exemple de Mariama (Etude de cas n° 4) est édifiant à ce niveau. Cette femme a bénéficié d'un capital de départ de la part de son frère aîné. Cet appui financier lui a permis d'acheter ses premiers équipements (conteneur frigorifique et groupe électrogène) de conservation de poissons. Outre ces équipements, elle a également bénéficié d'une forte réduction sur la location du local (servant de magasin de stockage de marchandises) dans la concession de ses grands-parents.

L'apport familial n'est pas aussi à occulter dans la réussite de l'activité commerciale de Hadja (Etude de cas n° 2). C'est grâce à l'exploitation du réseau relationnel de sa mère qu'elle est parvenue à s'insérer dans le secteur de l'immobilier à travers la vente des parcelles d'habitation dans la commune urbaine de Kankan, ce qui lui a permis d'avoir un gros capital de départ avant de solliciter des prêts au CRG de Kankan.

Dans certains contextes, le soutien familial va au-delà de l'aspect financier et débouche sur la complicité des membres de la famille pour contourner la domination masculine. Cette ruse a été particulièrement utilisée par Madame Kaba (Etude de cas 1) pour se soustraire de l'emprise de son mari, énergiquement opposé à ses activités hors de l'espace domestique. Pour contourner cette pesanteur, Madame Kaba a bénéficié de la complicité et du soutien de sa mère et de sa sœur aînée pour solliciter discrètement du crédit afin de réaliser des activités génératrices de revenus.

Ces pratiques monétaires clandestines représentent une forme de résistance et de contournement des normes patriarcales. À travers cette logique de compromis permanents, les femmes s'approprient des projets de développement, et plus particulièrement du microcrédit. Par la discrétion, elles procèdent à des calculs subtils sur ce qui est tolérable et ce qui ne l'est pas, ce qui peut être visible et qui ne doit pas l'être, mais aussi en comparant de manière précise les conséquences des décisions et d'actions potentielles qui en découleront sur le court et le long terme (Guérin, 2008 ; 2011). Dans ces conditions, la ruse devient la force des dominé(e)s. Elle évite l'affrontement, accompagne les dynamiques de changement social en agissant avec le système concerné et non d'agir contre lui (Charlier, 2004).

L'usage des ruses à travers les logiques de solidarité féminine, reste donc l'une des meilleures stratégies pour contourner les contraintes sociales et financières auxquelles bon nombre de femmes sont confrontées dans leur vie quotidienne.

-

Le niveau d'éducation

L'analyse des profils des femmes montre aussi que leur niveau d'éducation est parfaitement en corrélation avec leur degré de réussite entrepreneuriale. Trois des quatre femmes dont les trajectoires de vie ont été présentées sont scolarisées. Parmi elles, une est détentrice d'un diplôme de maîtrise en comptabilité et les deux autres ont arrêté leurs études au niveau secondaire. L'instruction des femmes est un atout leur permettant de mieux utiliser le crédit en l'investissant dans des filières d'activités rentables.

Un agent de crédit a fait le constat analogue et l'affirme en précisant : « *Les femmes instruites s'en sortent mieux que celles qui n'ont pas eu la chance d'aller à l'école. Le fait de savoir lire et tenir sa comptabilité constitue à mon avis un atout qui peut permettre aux femmes de mieux gérer le microcrédit avec à la clé son remboursement* ». En revanche, l'analphabétisme est apparu comme un frein à l'émancipation des femmes, ce qui a amené une femme enquêtée de le taxer de « maladie ». C'est pourquoi la quasi-totalité des femmes n'ayant aucun niveau d'instruction ont suggéré le renforcement de leurs capacités. Or cet aspect est moins mis en avant aujourd'hui par les IMF.

Pour autant, l'effet bénéfique de l'instruction de la femme dans le domaine de l'entrepreneuriat n'est plus à en douter comme le précise Alfred Marshall cité par Guérin (2015 : 157) : « *Eduquer les femmes c'est faire d'elles des ménagères qualifiées : il s'agit de leur donner des rudiments de santé et de nutrition dans le but de limiter la mortalité infantile, ainsi que des notions de comptabilité afin qu'elles tiennent au mieux la bourse du ménage* ».

5.2. Microcrédit et agriculture

5.2.1. La faiblesse du crédit alloué au secteur de l'agriculture

En Afrique subsaharienne, les zones agricoles et rurales abritent plus de trois quarts de la population et contribuent pour la grande part à l'emploi, au PIB, aux recettes d'exportations et à l'offre alimentaire. Dès lors, le financement des activités agricoles constitue un facteur déterminant dans la réduction de la pauvreté. Suite à la libéralisation financière (de par la restructuration des banques agricoles et de développement), le recul du financement bancaire a accentué la faiblesse des services financiers dans ces zones (Niyongabo, 2008).

Cette situation a suscité le développement de très nombreuses initiatives de microfinance pour le financement des activités agricoles et pastorales dans les pays en développement (Morvant-Roux et al, 2010). Toutefois, l'analyse des impacts de la microfinance dans les

zones rurales montrent que les IMF financent beaucoup plus les activités commerciales, artisanales et de transformation agroalimentaire. Ces activités génèrent des revenus réguliers et relativement sûrs du fait des cycles de rotation rapide du capital contrairement à celles de l'agriculture. (Bouyo, 2012).

La localisation des activités agricoles dans des zones enclavées caractérisées par une faible densité démographique, le manque d'infrastructures socio-économiques (routes), la dépendance aux conditions climatiques, la temporalité des cycles de production, la saisonnalité des revenus, la volatilité des prix des produits agricoles, les garanties peu faibles sur le plan juridique et économique sont autant de facteurs qui limitent les IMF à financer le crédit agricole (Morvant-Roux, 2008).

L'offre de crédit reste donc défaillante face à la demande des agriculteurs. Non seulement, les volumes financiers disponibles pour le crédit à l'agriculture sont faibles et se concentrent sur du crédit de court terme⁴², mais aussi, les taux d'intérêt proposés sont souvent difficilement compatibles avec le niveau de rentabilité des activités agricoles, partagées entre les productions agricoles vivrières et commerciales, différentes formes d'élevage et souvent des activités non agricoles (Wampfler, 2016).

Or l'expansion et la survie de l'agriculture des pays riches émanent des interventions des pouvoirs publics. Ceux-ci allouent aux paysans depuis de longue date et qui perdure encore largement aujourd'hui, des crédits subventionnés, des primes à l'installation et des assurances contre les aléas climatiques. Dans le domaine commercial, ils structurent les marchés et soutiennent les prix, etc. Dans les pays du sud en revanche, non seulement la petite paysannerie est aujourd'hui exclue de ce type d'aide (en vigueur jusque dans les années 1970 et 1980), mais en subit les conséquences du fait d'une concurrence fortement déloyale (Guérin, 2015). En Guinée par exemple, seulement 20% des crédits des IMF sont destinés au secteur de l'Agriculture (agriculture, élevage et pêche) bien qu'il contribue à hauteur de 30% du PIB (BCRG, 2013).

⁴² Or les prêts à moyen et long termes sont essentiels pour permettre une professionnalisation du secteur agricole et une adaptation du milieu rural aux nouvelles réalités et contraintes, telles que les changements climatiques, l'évolution des marchés mondiaux ou la lutte pour la souveraineté alimentaire. Pourtant, la majorité des prêts octroyés par les institutions de microfinance (IMF) sont des prêts à court terme, ce qui limite fortement la contribution de la microfinance au développement du monde rural (Niyongabo et Perilleux, 2010)

5.2.2. Quel apport du microcrédit aux agricultrices de la Haute Guinée ?

Plusieurs IMF (RAFOC, CRG, MGE) financent les femmes rurales en Haute Guinée. Mais la spécificité de ce financement est qu'il reste très faible (en moyenne 500 000 GNF) et loin de couvrir les besoins des femmes.

En effet, les femmes rurales en général et quelques-unes des centres urbains et semi-urbains, en dehors des tâches traditionnelles domestiques qui leur incombent, pratiquent le maraichage dans le but de se procurer non seulement des revenus complémentaires, mais aussi, pour subvenir aux besoins alimentaires de leur foyer respectif. L'essentielle de la culture maraichère porte sur la production des aubergines, la tomate, l'oignon, le piment et la laitue. Les activités de maraichage démarrent en octobre pour prendre fin en février. Outre ces cultures maraichères, les femmes cultivent l'arachide puisqu'elle occupe une place importante dans l'alimentation et en raison de sa rentabilité économique plus grande. La culture de l'arachide est beaucoup plus fréquente sur les coteaux et les plaines. Le semi intervient à partir de juin et les récoltent débutent à partir d'août ou de septembre, selon les variétés cultivées.

Pour mieux répondre aux exigences des IMF, les femmes s'organisent en groupement. En vue d'assurer le suivi régulier de l'utilisation des prêts octroyés selon les dispositions contractuelles et d'en faciliter leur remboursement, les membres des groupements s'organisent en constituant des groupes de caution solidaire. Ainsi, en cas de défaillance de remboursement d'un des membres, les autres sont solidairement responsables pour rembourser le crédit et son intérêt. À partir des prêts octroyés par les IMF, les femmes achètent des engrais, des semences sélectionnées, des herbicides, des petits outillages (houes, brouettes, arrosoirs, bèches...) et financent les frais de labour. Selon la présidente du groupement Konkondandan de Kantoumanina :

« Le crédit nous a permis d'acquérir des petits outillages, des intrants agricoles et surtout de payer la main d'œuvre. L'acquisition des intrants, par exemple, n'était pas facile avant notre collaboration avec les structures de microfinance. Il fallait de l'argent pour les acheter et les prix étaient hors de notre portée. Il fallait payer au comptant, s'endetter difficilement auprès des proches ou, le cas échéant, s'abstenir d'utiliser des intrants en mobilisant de la fumure organique dont le ramassage et le transport prennent beaucoup de temps ».

Dorénavant, les femmes qui collaborent avec les IMF n'accusent plus de retard dans le démarrage de la campagne agricole. Les demandes de crédit sont traitées à temps opportun et les crédits leur sont octroyés conformément aux exigences du respect du calendrier agricole. Le crédit à la production des cultures saisonnières (riz, fonio, niébé) est disponible à partir du mois de mai et celui des contres saisons (aubergine, tomate, gombo, oignon, carotte, chou, laitue...) à partir de janvier. Ils sont remboursés respectivement en décembre et avril de chaque année.

Cependant, si les périodes d'octroi des crédits agricoles sont jugées favorables, celles correspondant au remboursement et coïncidant parfois avec la récolte (décembre, janvier) est qualifiée « *d'inopportune* », voir même « *d'inadéquate* ». Elles se caractérisent par l'abondance des productions agricoles sur les marchés locaux. Vendre les productions à cette période ne semble pas favoriser l'obtention des prix rémunérateurs. Et lorsque la période coïncide avec l'échéancier de remboursement, certaines femmes vendent leurs productions à bas prix pour éviter, disent-elles, l'humiliation en cas de retard ou de non remboursement du microcrédit.

La production obtenue est divisée en deux parts non égales. Une première part destinée à l'autoconsommation, sert à agrémenter les repas familiaux car, les prix de sauce donnés par les époux sont en général très insuffisants. En lieu et place, les femmes s'y emploient et prennent en charge les condiments. La seconde, plus grande, destinée à la commercialisation, permet aux femmes d'avoir des liquidités pour rembourser le crédit mais aussi pour subvenir à certains besoins personnels ou familiaux. Pour tirer profit, les agricultrices acheminent les productions vers les grands centres de consommation, en l'occurrence les chefs-lieux des préfectures, les marchés hebdomadaires et les mines.

Toutefois, les maraichères sont confrontées à la concurrence des oignons en provenance du Mali. Non seulement, ils sont moins chers et sont de meilleure qualité par le goût que ceux produits en Haute Guinée. De même, l'abondance des eaux dans les espaces de cultures, la destruction des jardins potagers par les animaux en divagation, les fluctuations (volatilité) des prix et le sous-équipement sont des contraintes qui limitent la rentabilité économique des activités des maraichères.

Le microcrédit est donc moins utile en raison de la présence de plusieurs facteurs qui freinent la constitution d'une source de revenu importante pour améliorer les conditions de vie des femmes rurales.

Conclusion partielle

Ce chapitre nous a permis d'analyser l'apport de la microfinance dans les secteurs du commerce et de l'agriculture. Dans le domaine du commerce, le microcrédit augmente le capital (fonds de roulement) des femmes, ce qui leur permet de démarrer, renforcer ou diversifier les activités génératrices de revenus (AGR).

Les femmes commerçantes se répartissent entre les grossistes et les détaillantes. Les détaillantes sont spécialisées dans la collecte des produits locaux et la vente au détail de marchandises importées par les grossistes. Elles sont beaucoup présentes dans le commerce des produits agricoles locaux, les produits manufacturés et artisanaux. Les grossistes quant à elles, avec des chiffres d'affaires importants, font le commerce transfrontalier entre la Guinée et certaines capitales des pays de la sous-région (Abidjan, Bamako, Dakar et Banjul).

Toutefois, en analysant les trajectoires de vie des commerçantes, on se rend compte que leur réussite ne dépend pas seulement de leur accès au microcrédit mais de la combinaison de plusieurs facteurs d'ordre socio-économiques dont : la liberté de se mouvoir, la diversification des activités, le développement des logiques de solidarité familiales, et le niveau d'instruction des femmes.

Si les montants alloués aux activités commerciales sont relativement élevés, ceux octroyés aux activités agricoles sont faibles voir négligeables du fait que l'agriculture est par nature une activité risquée, aléatoire et peu rentable à petite échelle (Guérin, 2017).

Malgré la modicité du microcrédit, il permet aux femmes de payer des intrants agricoles, des petits outillages et les prestations de la main d'œuvre. En revanche, il est peu utile et n'est pas en mesure de favoriser l'émancipation économiques des femmes à causes des contraintes (concurrence, fluctuation des prix, non maîtrise de l'eau...) auxquelles les femmes doivent y faire face.

CHAPITRE 6 : MICROCREDIT ET ARTISANAT

Introduction

Dans le document intitulé ‘‘Lettre de politique de développement de l’artisanat’’ (2003 : 2), l’artisanat est défini comme toute activité d’extraction, de production, de transformation, d’entretien, de réparation ou de prestation de service essentiellement manuelle. Et peut être considéré comme artisan :

« Tout travailleur autonome ayant les qualifications professionnelles requises et exerçant pour son propre compte à titre principal, seul ou avec l’aide de membres de sa famille, d’apprentis ou de compagnons, une activité essentiellement manuelle d’extraction, de production, de transformation, d’entretien, de réparation ou de prestation de service à des fins lucratifs ».

En Guinée, l’artisanat fournit plus de 40% de la production manufacturière, occupe environ 15% de la population active et couvre près de 30% de la population urbaine. Le secteur contribue à la promotion des femmes à travers les filières telles que la couture, la broderie, la teinture, la saponification, la coiffure et la transformation des produits agroalimentaires. Les femmes contrôlent 20% de l’ensemble des activités de transformation artisanale. Elles sont présentes à 100% dans certaines filières comme la coiffure, poterie, teinture, tricotage, etc.) et commencent à investir d’autres filières (couture, broderie, saponification...).

Cependant, elles sont presque absentes dans des filières comme la menuiserie, la ferblanterie, la forge, la maçonnerie, la cordonnerie, la bijouterie, la sculpture..., des métiers couramment dévolus aux hommes. Le secteur de l’artisanat est confronté à plusieurs contraintes liées à l’insuffisance du fonds de roulement, à l’accès au marché, au caractère rudimentaire de la technologie qui affectent négativement la qualité des produits artisanaux.

Dans le cadre de cette étude, nous nous sommes intéressés spécifiquement à l’aspect financier qui pousserait certaines artisanes vers les IMF. C’est justement dans le but de comprendre les effets induits par le microcrédit que nous avons porté un grand intérêt aux activités artisanales des femmes les plus financées par les IMF. Sans être exhaustif, et sur la base de l’importance du portefeuille de crédit alloué, nous présenterons les activités de transformation du karité, les activités de transformation des produits agroalimentaires et les activités de prestation de service (par corps de métier).

6.1. Microcrédit et transformation du karité

6.1.1. La production du beurre de karité, un savoir faire traditionnel féminin

Les femmes occupent une place de choix dans la filière karité⁴³ en Haute Guinée. Elles vivent dans des communautés rurales où les revenus de la majorité des chefs de ménage ne suffisent pas à assurer une prise en charge effective du groupe domestique. Dans ces conditions, les femmes exploitent les ressources naturelles du terroir dont le karité pour subvenir aux besoins de subsistance. Elles sont présentes au niveau de tous les maillons de la filière : de la collecte des noix à la commercialisation du beurre de karité en passant par la production et la transformation. L'omniprésence des femmes rurales à grande échelle dans la production de beurre de karité constitue la caractéristique fondamentale de la filière. « *L'implication coutumière des femmes dans la collecte et le traitement du karité est la caractéristique la plus marquante du produit. Le karité est un des rares biens détenant une valeur économique qui demeure sous le contrôle des femmes soudano-sahéliennes* » (Elias et Carney (2004 : 78).

La production du karité est un travail contraignant et pénible. Le processus débute par le repérage des arbres à karité en production. Ce travail est l'œuvre des chefs de familles, propriétaires des espaces écologiques où poussent les arbres. Viennent ensuite le ramassage des fruits par les femmes le plus souvent assistées par leurs filles. La période de ramassage des noix coïncidant au défrichage des champs, les hommes s'adonnent davantage aux travaux champêtres qu'à la collecte des noix de karité. Le ramassage commence très tôt au petit matin (5h) et se poursuit jusque dans la journée aux environs de 12 h.

⁴³L'arbre à karité fait partie de la famille des *Sapotaceae*. Il est généralement étudié sous le nom scientifique (*Vitellariaparadoxa*) depuis 1905. L'arbre est surtout présent dans la zone soudano-sahélienne et soudanaise. Il pousse sur les sols argileux ou argilo siliceux et les zones caractérisées par des précipitations de 600 à 1500 mm. Les amandes et le beurre sont les principaux produits du karité. Le rendement moyen d'un arbre à karité est d'environ 15 kilogrammes de fruits par an (Samaké, 2007 ; Myriam, 2008 ; Zacharie et al, 2011). Le parc de karité en République de Guinée se répartit pour l'essentiel dans un espace agro-écologique estimé à 104 000 km². La Haute Guinée est par excellence la zone de grande production de karité avec des forêts de karités sur un espace de 86 000 km² contre 18 500 km² pour la Moyenne-Guinée (PEGRN (2005). La production annuelle de beurre de karité en Guinée est de l'ordre de 5 000 tonnes estimée à 17 milliards GNF soit 4 millions de dollars américains. Environ 80% de cette production provient de la région de la Haute Guinée avec une production annuelle de 4 000 tonnes. Au niveau de cette région, chaque ménage ramasse en moyenne 500 kg de noix de karité par an. La part la plus importante (2/3) de beurre de karité est produite par la méthode traditionnelle (utilisation de mortiers et pilons par les femmes). L'extraction semi-mécanisée est généralement réalisée dans les centres urbains et quelques villages grâce à l'assistance technique et financière des institutions de microfinance, des ONG, des structures d'encadrement publiques et privées et des partenaires au développement (ECOWAS TEN, 2012).

« Il faut se lever le matin de bonne heure, au premier chant du coq pour ne pas que d'autres femmes te précèdent sous les pieds des arbres à karité pour ramasser les noix tombées la veille. Les champs sont très éloignés du village, il faut donc se lever très tôt pour arriver avant les autres, ce qui permet de ramasser une quantité suffisante de fruits ». (Transformatrice du groupement Konkondandan de Kantoumanina, préfecture de Mandiana, 48 ans).

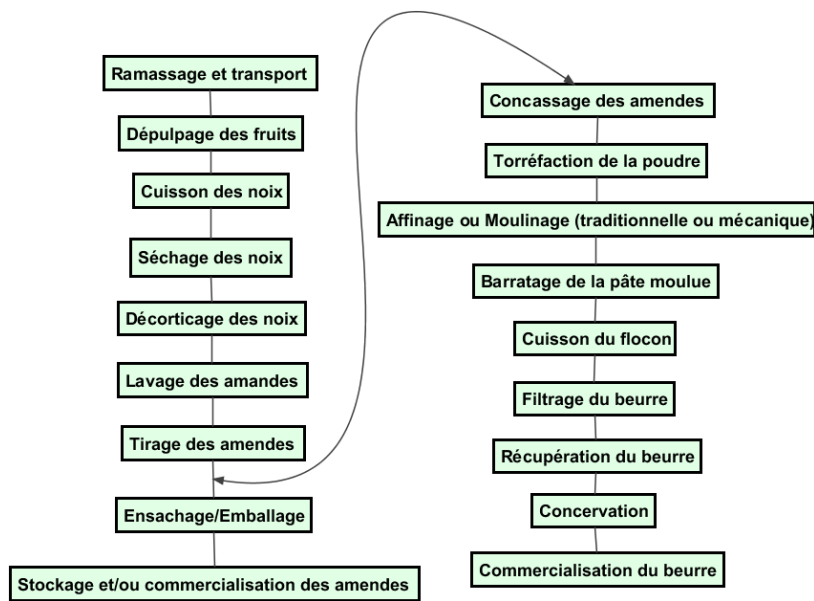
Le ramassage a généralement lieu entre juin et août de chaque année. Les femmes se rendent dans les champs, en groupe ou avec leurs filles. Elles circulent d'un arbre à l'autre sans aucun équipement de protection (bottes, gangs) pour collecter les fruits tombés et les mettent dans des bassines métalliques ou en plastiques. Au cours de cette opération, les risques à éviter sont les morsures de serpents et de scorpions. Des témoignages recueillis laissent entendre que, dans certains cas, les femmes meurent après avoir été mordues par des serpents venimeux. Les récipients une fois remplis, sont transportés vers les villages sur la tête, des motos, des vélos ou dans des charrettes.

De retour à la maison, les femmes entassent les fruits dans des fosses creusées à même le sol, non loin des habitations, pour favoriser sa décomposition en vue de faciliter le dépulpage. Quelques jours plus tard, les résidus de pulpe sont enlevés à la main avant de faire bouillir les noix dans des marmites et de les faire sécher au soleil. Les coques des noix sont ensuite concassées à l'aide d'un pilon dans un mortier pour extraire les amandes. Cette opération étant pénible, le plus souvent, les femmes s'organisent en groupe d'entraide (*lâma*) pour l'exécuter.

Les amandes exposées au soleil sont ensuite pilées avant d'être broyées dans des mortiers ou par des machines pileuses récemment installées dans certains villages et centres urbains. La pâte résultant de ce traitement est bouillie et remuée de temps en temps pour permettre au beurre de remonter à la surface. Il est recueilli et transvasé dans des récipients. Une fois refroidie, la pâte est agitée de manière continue jusqu'à ce qu'elle prenne une coloration blanchâtre avant d'être mise dans des récipients de forme spécifique contenant un peu d'eau pour la solidification complète.

Finalement, des boules pesant 5 à 10 kg voire plus, sont obtenues et emballées dans des feuilles végétales attachées par des lianes d'écorce. La production ainsi obtenue est destinée à l'autoconsommation, à la vente mais aussi aux dons. Cependant, pour des femmes ayant contracté un microcrédit, plus des 2/3 de la production sont commercialisés dans le but de pouvoir le rembourser dans le délai contractuel convenu avec l'IMF.

Figure 1: Etapes de transformation du Karité



Source : Béavogui et Bayo, 2014

Photo 3 : Quelques étapes de la production du beurre de karité à Alyamoudoula (Kankan)

Ramassage des noix de karité



Barattage manuel de la pâte moulue



Boules de beurre de karité emballées



Beurre de karité conditionné



Source : Enquête de terrain, 2014

6.1.2. Genre et accès à la ressource karité

La filière guinéenne de karité n'est pas encore bien connue des acheteurs internationaux contrairement à certains pays de la sous-région ouest africaine. Le faible appui technique, financier et commercial au sein de la filière fait que le potentiel guinéen reste peu exploité. Le karité est marginalisé, son rôle économique sous-estimé et sa contribution au PIB n'apparaît pas dans les recettes de l'État, probablement par manque de données régulièrement saisies sur la filière. Tout de même, on retient que le karité contribue à améliorer la santé puisque ses vertus thérapeutiques sont importantes et permet de réduire la vulnérabilité des femmes rurales dont les revenus sont tirés de son exploitation (CECI, 2006 ; USAID, 2006).

Aussi, faut-il préciser que pour les hommes de la Haute Guinée, la cueillette est une activité dégradante pour les hommes : « *Ramasser n'importe quel fruit en brousse relève du domaine des femmes et des jeunes* ». Tout comme le karité, le *nééré* est associé à cette logique minimaliste. L'artisanat, notamment la transformation du karité est réservée aux femmes car dévalorisée par les hommes qui considèrent le processus de transformation des fruits comme un travail du feu, donc de ménage. Chaque fois que le travail de feu est lié à une activité, les hommes s'abstiennent de l'exercer car, il est assimilé à du ménage. C'est d'ailleurs ce qui explique en partie le désintéressement des hommes à la filière du karité.

Par conséquent, il n'y a donc pas de concurrence entre les hommes et les femmes pour l'accès et le contrôle des ressources karité en Haute Guinée. Même si les hommes sont propriétaires des espaces agroécologiques sur lesquels poussent les arbres de karité, la transformation des fruits en beurre, est une activité exclusivement féminine. Les femmes ont le droit d'usage du karité et non de propriété de la parcelle qui l'abrite. Les revenus qu'elles tirent de la transformation de karité leur reviennent entièrement. La part qui revient aux chefs de familles, est bien celle réservée à l'autoconsommation, destinée à l'alimentation des membres de la famille qui sont sous leur autorité.

Contrairement à la Haute Guinée où la ressource karité ne fait pas objet d'appropriation masculine, au Burkina Faso, le développement des produits à base de karité sur le marché international et les campagnes de sensibilisation sur leur valeur marchande, ont emmené beaucoup de chefs de famille à s'approprier d'une partie importante des noix ramassées dans leurs champs. Certains reçoivent la moitié ou une partie des bénéfices de la vente des amandes. Par exemple, dans les communautés rurales Moose et Gulmanceba du Burkina Faso, les hommes s'occupent de la vente des amandes pour en tirer un revenu immédiat, alors que

les femmes transforment le karité pour l'autoconsommation et la petite commercialisation d'une partie du karité (Saussey, 2009 ; 2011).

En Côte d'ivoire aussi et plus précisément à Thiougo, les collectrices sont obligées de partager la valeur de leur noix avec le chef de famille. Sur ce territoire rural, dans près de 66% de foyers paysans, ce sont les femmes qui contrôlent la totalité des profits issus de la vente de karité ; dans 27% des ménages, les gains sont partagés entre les femmes le chef de famille ; dans 7% des cas, c'est le chef de famille qui réclame entièrement la valeur des ventes féminines des noix (Marlène et Judith, 2004). Le revenu des femmes est encore plus vulnérable lorsque les noix sont ramassées dans des terres appartenant à d'autres ménages. Dans ces conditions, les femmes ont l'obligation de reverser une partie de la valeur du produit en nature ou en argent aux propriétaires des champs. Pour contourner ces revendications, certaines femmes ramassent les noix sur les terres libres d'accès très éloignées des villages où, elles maintiennent leur droit sur toute la quantité de noix collectées. Pour ce faire, elles doivent arriver les premières sur ces lieux pour ramasser les noix de karité selon la règle de « *première arrivée, première servie* ». La valeur marchande du karité crée donc dans certains pays au sud du Sahara, des compétitions et des conflits d'intérêts entre les hommes et les femmes, ce qui affecte considérablement leurs rapports.

« La commercialisation internationale du karité pose donc de nouvelles difficultés aux collectrices de noix ainsi qu'aux productrices de beurre et affecte les rapports entre hommes et femmes au Burkina Faso. Lorsque la valeur des produits agricoles bruts ou transformés s'accroît, les droits d'accès et de contrôle de ces biens sont fréquemment renégociés entre le doyen gérant la ressource et ses utilisateurs. Ce processus a fréquemment provoqué des conflits entre les maris et leurs épouses dans différentes zones d'Afrique subsaharienne lorsque les projets de développement ciblent des femmes » (Elias et Carney, 2004 : 80).

Contrairement au Burkina Faso et la Côte d'ivoire, le karité n'est pas un objet de concurrence entre les hommes et les femmes en Haute Guinée en raison de l'abondance de la ressource et de sa faible rentabilité économique. D'ailleurs, les hommes tirent beaucoup plus de profits d'autres ressources qui ont plus de valeur marchande que le karité comme l'anacarde et l'or.

En effet, la culture de l'anacardier fut introduite en Guinée vers les années 1940 par les autorités coloniales. Son introduction obéissait beaucoup plus à des raisons

environnementales qu'économiques. Mais, il a fallu attendre les années 1990 pour que l'anacardier suscite un grand enthousiasme au moment où la Guinée s'ouvrait au commerce extérieur et, encore plus récemment en 2015, lorsque le Président de la République, s'est investi personnellement lui-même en personne dans la promotion de cette culture d'exportation, avec à la clé des prix d'achat rémunérateurs. L'ambition du Gouvernement étant de faire de la Guinée, à l'instar de plusieurs pays de la sous-région ouest africaine, un pays exportateur de noix de cajou dans les prochaines années, avec pour objectif la reconversion de 400 000 ha de terres agricole en plantations d'anacarde.

Pour cette raison, l'agence nationale de la promotion rurale et du conseil agricole (ANPROCA) a été mise à contribution. Cette structure a distribué gratuitement 500 tonnes de semence de noix de cajou. Elle a également été sollicitée pour renforcer les capacités techniques des paysans allant dans le sens de l'accroissement de la productivité. En 2015, le prix d'achat du kilogramme de la noix de cajou variait entre 11 000 et 14 000 GNF, alors qu'il ne dépassait guère, il y a deux ou trois ans, 5 000 GNF.

En raison de la valeur marchande conférée à cette ressource, les chefs de familles, s'emploient, de plus en plus, à la mise en valeur de grandes plantations d'anacarde. Les revenus issus de la récolte sont entièrement contrôlés par eux. Néanmoins, une partie des revenus revient aux femmes, qui reçoivent, à la fin de chaque journée de travail, pendant la campagne, le dixième de la quantité de noix de cajou collectés. Selon certaines femmes, à la fin d'une journée de travail, une seule femme peut se retrouver avec en moyenne 15 kg d'amande. Les femmes cumulent leur part pour ensuite les vendre en fin de campagne aux collecteurs locaux.

En ce qui concerne l'orpaillage, sa pratique est répandue dans les préfectures de Sigouri, Kouroussa et de Mandiana où sont localisés les plus importants sites aurifères de la Haute Guinée. Le dénombrement de 43 villages miniers (Cf. annexe) dans la préfecture de Mandiana suffit pour se rendre compte de l'envergure de cette activité. Comparativement aux activités de transformations du karité qui sont saisonnières, celles de l'exploitation artisanale de l'or sont annuelles, avec des périodes de faibles intensités pendant la saison des cultures (août-octobre).

Le nombre de femmes travaillant dans le secteur artisanal d'exploitation d'or est très élevé, mais la majorité d'entre elles sont employées comme des manœuvres. Elles sont

chargées du tirage par cordage des graviers des puits miniers et du lavage des terres aurifères pour récupérer les cristaux d'or.

Dans ce secteur informel minier, les hommes sont en général, les propriétaires des puits miniers ainsi que les moyens modernes d'extraction de l'or (machines détectrices d'or, laverie semi-moderne, camion benne...). Pour cette raison, ils gagnent beaucoup plus d'or en cas de découverte, alors que les femmes en sont davantage marginaliser dans la répartition. Nous reviendrons largement sur la situation des femmes dans l'orpaillage traditionnel dans le chapitre 9.

En somme, la faible rentabilité financière de l'activité de transformation de karité est donc la cause de son délaissement par les hommes. C'est pourquoi des IMF appuient les femmes rurales pour l'amélioration de la productivité du beurre de karité. De ce fait, on pourrait se poser la question de savoir l'apport réel du microcrédit dans le secteur de la transformation du Karité ? La réponse à cette question fera l'objet d'analyse dans les pages qui suivent.

6.1.3. L'apport du microcrédit aux groupements féminins de production de beurre de karité

Dans les zones d'étude, plusieurs initiatives publiques et privées contribuent au renforcement des capacités organisationnelles et opérationnelles des groupements féminins spécialisés dans la transformation du karité. Parmi ces initiatives, on note les interventions des IMF et plus particulièrement celles développées par le RAFOC et dans une moindre mesure le crédit rural de Guinée. L'hypothèse de base qui sous-tend les interventions des IMF dans ce secteur est que, l'assouplissement du dispositif et des conditions d'accès aux microcrédits pourraient contribuer à la promotion de l'entrepreneuriat féminin et rural et ce, dans un contexte de rareté d'emplois salariés décents et de pauvreté.

Selon les observations du terrain, le RAFOC, contrairement aux autres IMF, s'est beaucoup impliqué dans l'accompagnement financier des femmes productrices de beurre de karité. C'est pourquoi, au cours de notre passage sur le terrain, cinq groupements de production de karité collaborant avec RAFOC ont été enquêtés. Les montants des prêts varient entre 15 à 30 millions GNF comme le montre le tableau 25 suivant.

Tableau 25 : Groupements féminins de production de beurre de karité rencontrés et financés par RAFOC entre 2012-2016

N°	Villages	Nom du groupement	Effectif	Montant du dernier prêt en GNF
1	Banko	Daimaingnongo	22	25 000 000
2	Kantoumanina	Konkondandan	15	15000000
3	Koumandjanbougou	Hérémakono	22	27 000 000
4	Konomakoura	Lanaya	20	30 000 000
5	Hérémakono	Dafé 2	20	30 000 000
Total			99	127 000 000

Source : Enquête de terrain, 2016

Les groupements s'investissent dans le domaine agricole avec un volet orienté sur l'exploitation du karité. C'est le cas du groupement *Lanaya* de Konomakoura qui est reconnu à la fois comme groupement maraîcher et producteur de karité. Il en est de même pour le groupement *Konkondandan* de Kantoumanina.

Cependant, d'autres ont été créés et structurés autour de la production et la commercialisation du karité à l'image des groupements *Dafé 2*, *Hérémakono*, *Daimaingnongo*, etc. Ces groupes associatifs constitués à partir des groupes traditionnels d'entraide sont de création relativement récente (entre 1998-2010) et ne détiennent qu'un agrément préfectoral, un statut et un règlement intérieur comme outils administratifs. Ils ont en commun quelques grands objectifs et se différencient au niveau des objectifs spécifiques, les moyens disponibles et le niveau d'évolution dans le domaine associatif. Ces objectifs sont résumés comme suit :

- Améliorer les conditions de vie et de travail des membres à travers la solidarité et l'unité d'action
- Renforcer les capacités et augmenter la production de chaque groupement ;
- Encourager la création d'un système d'épargne et de crédit interne aux groupements ;
- Préserver la nature et l'environnement ;
- Favoriser les échanges d'idées et d'expériences entre les sociétaires, les services techniques, les projets et programmes et autres organisations paysannes à l'intérieur et à l'extérieur des préfectures ;
- Diversifier les produits agricoles locaux dans les marchés pour lutter contre la crise alimentaire.

La diversité des objectifs énoncés correspond parfaitement à la double logique d'action des groupements comme le rappelle Saussey et al (2004 : 6) : « *Deux logiques non exclusives*

sous-tendent ainsi traditionnellement l'émergence des groupements : activer les proximités communautaires ou construire de nouvelles coordinations sur des bases culturelles ou économiques, pour des objectifs multiples (techniques, économiques, sociaux voire symboliques) ».

Sur le plan organisationnel, les activités menées en groupe, sont : la collecte des noix de karité, la production de beurre, de savon et leur commercialisation dans les marchés hebdomadaires ou sur place dans les villages aux collecteurs locaux. En dehors des groupements, on rencontre aussi des femmes travaillant seules sans aucune attache associative.

Qu'elles soient insérées au sein d'un groupement ou non, elles sont héritières des connaissances séculaires, transmises de mère à fille. Elles transforment la noix de karité de manière artisanale. Ce savoir-faire traditionnel sous-équipé absorbe beaucoup de temps et demandent aux femmes plus d'efforts. C'est pourquoi pour améliorer leurs conditions de travail, les femmes se sont constituées en groupements pour solliciter l'appui financier des IMF. On pourrait ainsi légitimement se poser la question de savoir quel est réellement l'apport des IMF aux femmes productrices de beurre de karité ? En guise de réponse, on note la réduction de la pénibilité de travail et la gestion de la période de soudure.

6.1.3.1. La réduction de la pénibilité du travail des femmes

Précisons que bien avant les interventions des IMF et plus particulièrement de RAFOC, les productrices du beurre de karité s'organisaient collectivement entre elles et, à tour de rôle, pour réaliser les opérations de pilage et de concassage des amandes de karité jugées pénibles et dévoratrices de temps. Aujourd'hui, dans bien de localités de la Haute Guinée, grâce aux microcrédits, les femmes ont pu s'équiper au niveau individuel (de marmites de cuisson d'une capacité de 20Kg) et au niveau collectif de moulins multifonctionnels.

En règle générale, les IMF jouent le rôle d'intermédiation entre les projets et les groupements. Ainsi, elles octroient des crédits aux groupements pour acquérir des moulins subventionnés par les projets sur une période de 24 mois. Le groupement de Banko, par exemple, a déduit 10 millions GNF sur le montant de microcrédit de 2015 pour acquérir un moulin subventionné par le PNUD. Sans subvention, cet équipement aurait coûté plus du double du montant déboursé par le groupement. Cette intermédiation de RAFOC a permis à au moins vingt-cinq groupements en Haute Guinée d'obtenir des moulins.

L'acquisition de cet équipement a considérablement réduit la pénibilité du travail des femmes. Désormais, le temps de travail est réduit du fait que les opérations de concassage et de mouture des amandes qui, jadis étaient effectuées manuellement, sont faites par les pileuses mécaniques. Les jeunes filles qui étaient également réquisitionnées pour assister leurs mères, à toutes les étapes du processus d'extraction du beurre de karité, ont pleinement le temps d'aller à l'école. Le témoignage d'une formatrice de karité du groupement *Lanaya* de Konomakoura, âgée de 60 ans, illustre bien ce passage en ces termes :

«Le crédit perçu nous a permis d'acquérir des moulins modernes. Au moment où nous n'avions pas ces machines, on broyait les noix de karité à l'aide des pierres et de mortiers le dos courbé toute la journée. À tour de rôle, on s'organisait pour s'assister mutuellement afin que toutes soient satisfaites. La corvée était tellement pénible que certaines d'entre nous tombaient malades, d'autres en avaient permanemment des maux de dos. Quand les travaux nous débordaient, nos filles, au lieu d'aller à l'école, étaient retenues à la maison pour nous aider. Aujourd'hui, nous avons une pileuse qui facilite notre travail. On ne peut que remercier Dieu et les responsables de RAFOC qui nous accompagnent »

Les moulins sont multifonctionnels. Ils servent à la fois au broyage des amandes de karité ainsi que les céréales (maïs, riz) et les tubercules (manioc). Dans le village de Konomakoura comme à Banko, le prix de mouture d'un kg d'amande de karité est fixé à 500 GNF ; le sac de 100 kg de riz paddy et de maïs à 25 000 GNF. Les revenus obtenus des prestations du moulin sont déposés dans la caisse commune des groupements. Ils sont destinés à la réparation des pannes éventuelles, à l'achat du carburant, à la rémunération des maintenanciers du moulin et surtout au remboursement des microcrédits.

Le service rendu par les groupements grâce aux moulins est beaucoup apprécié dans les villages. Si auparavant, la collaboration des femmes avec les IMF était vue d'un mauvais œil car elles faisaient l'objet de dénigrement et de calomnie, grâce au service rendu par les moulins aux autres femmes non membres du groupement, les perceptions changent de plus en plus à leur égard. Certain(e)s n'hésitent pas à citer ces groupements comme des exemples à suivre. Cette perception positive à l'égard des groupements nous a été décrite par le mari d'une des femmes membre du groupement Konomakoura en ces termes :

« Pendant la période de remboursement, lorsqu'on voyait les femmes en contact avec l'agent de crédit, on disait qu'elles vont être emprisonnées parce qu'elles avaient emprunté de l'argent.

Mais aujourd'hui, depuis que les efforts ont permis d'installer le moulin, les gens ont perdu leurs langues. On n'a plus le même regard sur le groupement qu'auparavant. La manière de voir commence à changer à leur égard. D'autres femmes ont même manifesté leur adhésion au groupement. Elles commencent à s'intéresser aux activités du groupement. Aujourd'hui, c'est tout le village qui profite du moulin et on ne peut que saluer leurs actions ».

Dans les communautés où il n'y a pas de moulin, le microcrédit permet de payer les frais de transport des brisures d'amandes de karité, pour ensuite, les moudre dans les villages plus proches qui en disposent. C'est le cas des femmes de Koumandjanbougu qui se déplacent vers Siguiri centre ou vers Banko pour le moulinage des brisures d'amandes de karité. Cette opération, quoi que coûteuse, permet néanmoins aux femmes de réduire le temps de travail investi dans la transformation du karité.

Outre la diminution de la pénibilité du travail de transformation du karité, le microcrédit participe à la gestion de la soudure.

Photo 4 : Outils traditionnels versus mécaniques de production du beurre de karité

Broyage traditionnel des noix de karité



Pierre de broyage des noix de karité



Broyage à l'aide de pilon



Moulins du groupement de Daimaingnongo de Banko et celui de Lanaya de Konomakoura



Source : Enquête de terrain, 2016

6.1.3.2. La gestion de la période de soudure

Comme nous l'avons déjà évoqué, les femmes ne sont pas propriétaires des terres, ce qui ne leur permet pas de mettre en valeur de grandes superficies pour avoir un rendement suffisant. L'agriculture qu'elles pratiquent est une agriculture de subsistance avec l'usage de moyens très rudimentaires. Également parmi les femmes, plusieurs d'entre elles sont veuves. Dans ces conditions, elles ont l'obligation de se prendre en charge elle-même, ses propres enfants ainsi que d'autres petits enfants et autres personnes qui sont sous leur protection.

Toutes ces difficultés, poussent dans bien de cas, les femmes les plus vulnérables, à vendre une partie de leurs biens et/ou productions, à des prix moins rémunérateurs, pour acheter des vivres afin de faire face à la période de soudure. Les biens les plus couramment vendus sont le petit bétail (chèvres, moutons) et la volaille. Compte tenu de la vente récurrente des chèvres en cette période de l'année en Haute Guinée, le mois d'août est dénommé « *Baa ba san karo* », c'est-à-dire, le mois pendant lequel la plus grosse chèvre du cheptel est vendue pour subvenir aux besoins les plus pressants. La période de soudure correspond aux mois de juillet-août-septembre où le stock de denrées alimentaires tend vers l'épuisement alors que la nouvelle récolte n'est pas encore à terme. Ce qui plonge beaucoup de ménages, et notamment, ceux gérés par des femmes en situation d'insécurité alimentaire.

L'Enquête Nationale de la Sécurité Alimentaire et de la Vulnérabilité (ENSAV) menée conjointement par le Ministère de l'agriculture et le PAM en juin- juillet 2012 précise que, près d'un tiers des ménages guinéens (30,5%) sont en insécurité alimentaire dont 3,3% en insécurité alimentaire sévère⁴⁴. Les ménages en zone rurale (37%) sont plus touchés par l'insécurité alimentaire que ceux en zone urbaine (23 %). La détérioration de la sécurité alimentaire est due aux problèmes d'accès financier, d'habitudes alimentaires, de mauvaise gestion des revenus et des stocks alimentaires. L'enclavement des communautés et des marchés figurent également parmi les facteurs les plus déterminants de l'insécurité alimentaire dans le pays. Ainsi, le manque de revenu amène une part importante de ces ménages à s'endetter pour se procurer la nourriture et les produits de première nécessité.

Les femmes de la zone d'étude n'y font guère exception. Au cours de l'enquête, plusieurs d'entre elles ont affirmé utiliser une partie du microcrédit pour se ravitailler en

⁴⁴Lorsque les ménages ne mangent pas à leur faim la semaine précédant l'enquête.

vivres avant la récolte. Une transformatrice de karité dans le village de Kantoumanina résume le ressenti de la quasi-totalité des interviewées en ces termes :

« La plupart des femmes se prennent en charge et s'occupent également de la nourriture des enfants, surtout en ce qui concerne le petit déjeuner car, nos maris se sont complètement désengagés. Ces derniers ne donnent que des céréales (riz, fonio, maïs) et du manioc. Nous les femmes, nous sommes chargées de fournir les condiments pour la sauce. Donc, nous utilisons une partie du microcrédit que nous recevons pour acheter des vivres et des condiments d'ici que ne soient vendues nos productions de beurre de karité à de meilleurs prix sur le marché. Sans cet argent, il serait très difficile pour nous de gagner à manger toute l'année ».

De tels exemples sont récurrents en Haute Guinée caractérisée à cause de l'absence de banques de céréales à l'exception de celle de Kiniéran dans Mandiana. Initiée en 2001 avec pour objectif de lutter contre la pauvreté en milieu rural en assurant la sécurité alimentaire, la banque alimentaire de Kiniéran a été mise en place avec l'appui de l'ONG Partenariat International pour le Développement Humain. Seules les organisations paysannes formelles ayant pour principale activité la production des céréales (maïs, mil et riz paddy) et qui évoluent dans le rayon d'action du projet sont membre de la banque alimentaire. La banque assume deux principales activités dont : (i) l'octroi de microcrédit aux groupements paysans et (ii) la commercialisation.

Le volet microcrédit consiste à mettre à la disposition des groupements affiliés des crédits (en espèce ou en intrants) avant le lancement de la campagne agricole. L'approche est fondée sur le principe d'auto-gestion et de caution solidaire ; c'est-à-dire que le montant du crédit octroyé à un groupement est reparti entre les membres qui en ont besoin comme si c'était un crédit individuel, mais la responsabilité revient entièrement au groupement pour ce qui concerne le remboursement (en espèce ou en nature) pendant la récolte assortie d'un taux d'intérêt est de 10% l'an.

En ce qui concerne le volet commercialisation, la banque procède à l'achat des produits agricoles pendant la récolte aux paysans membres à un prix attractif de 2 à 10% au dessus des prix normaux du marché. Les produits ainsi achetés sont stockés jusqu'à la période de soudure. À la demande des paysans, ils leur sont vendus avec une marge bénéficiaire de 20 à 30% du prix d'achat.

La banque alimentaire est de nos jours confrontée à un faible taux de pénétration en raison de sa faible capacité financière pour couvrir un nombre important de groupements. Dans ces circonstances, le microcrédit constitue une alternative concourant à la gestion de la période de soudure. Grâce au microcrédit, les productions sont stockées jusqu'à la période propice (décembre-janvier) de commercialisation afin de tirer le maximum de profit.

Cependant, le microcrédit a des limites. Il participe peu à la structuration des groupements et ne les permet pas non plus de s'insérer dans le circuit de commercialisation du beurre de karité.

6.1.4. Les limites du microcrédit dans l'appui aux femmes productrices de karité

6.1.4.1. Faible insertion des femmes dans le circuit de commercialisation du beurre de karité

Malgré le caractère visible de leur participation liée à la transformation du karité, les femmes ne tirent pas assez de profit de leur activité du fait de leur faible insertion dans le circuit de commercialisation, un maillon pourtant capital pour générer plus de bénéfices. Bien que les femmes soient constituées en groupement, cependant, la commercialisation de la production se fait de façon individuelle.

En fonction des besoins pressants de trésorerie, de nombreuses productrices vendent aux collecteurs locaux, la plus grande quantité de leur production dans les villages et dans les marchés hebdomadaires. Pour les femmes bénéficiaires de microcrédits, décider de vendre une partie de leur production est davantage conditionnée par le remboursement de la dette plutôt que la nécessité de besoin de liquidité. Il est courant que les femmes de Banko et de Koumandjanbougou dans Siguiri, traversent le fleuve Djoliba pour vendre leur production au marché hebdomadaire de Dialakoro dans Mandiana, distant de près de 30 km. De même, les femmes de Kantoumanina se réfèrent davantage au marché de Mandiana centre, situé à 20 km de leur village, pour les transactions commerciales les plus importantes.

Les difficultés qu'éprouvent les femmes pour se rendre dans ces marchés et les faibles possibilités d'obtenir des meilleurs prix de vente de la production, les amènent à opter pour la vente sur place, dans les villages, aux collecteurs locaux, constitués en majorité d'hommes. À ce propos, une femme du village Koumandjanbougou, âgée de 49 ans a affirmé :

« Il est préférable de vendre sa production au niveau du village ici que d'aller jusqu'au marché hebdomadaire. Pour se rendre dans ce marché, non seulement il faut payer son propre

transport ainsi que les frais de transport et de manutention de la production, alors que l'écart entre les prix pratiqués là-bas et le village ici n'excèdent pas 2000 GNF par kg ».

L'enclavement et l'éloignement des zones de production des centres de commercialisation constituent des handicaps pour l'obtention de meilleurs prix. Plus la zone de production est distante des grands centres de consommation, moins les productrices bénéficient de revenus élevés car, les prix sont imposés de façon unilatérale par des collecteurs locaux.

En général, les femmes ont un pouvoir de négociation très limité. Non seulement, elles sont quasi-analphabètes, mal organisées et ne sont pas en relation avec les structures censées les orienter sur les fluctuations des prix du karité sur le marché. Évoluant pour la plupart en individuel lorsqu'il s'agit de la commercialisation, elles ne disposent pas non plus, de grandes quantités de production pour négocier les meilleurs prix en leur faveur. Tous ces facteurs constituent des limites qui amenuisent considérablement la marge bénéficiaire des productrices de beurre de karité qui, en dernier ressort, se contentent de revendre leurs productions selon les prix fixés par les collecteurs.

Ainsi, le microcrédit ne semble être en mesure de limiter la concurrence entre productrices et collecteurs. Ces derniers fixant le prix du beurre de karité de façon unilatérale, diminuant considérablement la marge bénéficiaire des productrices qui, pour autant, constituent le maillon essentiel de la filière karité.

Les observations similaires ont été faites au Burkina Faso où les femmes qui constituent la base sociale de la filière karité gagnent moins dans la transformation et la commercialisation des amandes et du beurre sur le marché local. Les commerçants, essentiellement des hommes fixent les prix des amandes et du beurre de façon unilatérale et les femmes y sont contraintes d'accepter en l'absence d'autres opportunités plus rémunératrices (Nfon et al, 2012).

Ces acteurs non seulement ne confèrent pas de valeur ajoutée aux produits, mais par contre, exercent un pouvoir de négociation économique considérable dans la fixation du prix au détriment des femmes. Pour cette raison, les femmes apparaissent de plus en plus comme des sous-traitantes affectées par l'exploitation des ressources secondaires pour des marchés d'exportation contrôlés par les hommes (Saussey, 2011).

Par ailleurs, les prix du karité sont instables et évoluent selon les périodes et la distance entre les lieux de production et de consommation. La faiblesse des prix s'observe beaucoup plus pendant la période d'abondance (juillet, août et septembre). Ils sont relativement élevés pendant la période intermédiaire correspondant aux mois d'octobre, novembre, décembre et janvier (surtout avec l'apparition de l'harmattan). En revanche, ils sont davantage très élevés pendant la période critique (où les activités de production de beurre ne sont plus effectives) correspondant aux mois de février, mars, avril et mai. Les prix varient aussi selon l'année de production des arbres à karité. Plus les arbres produisent, moins le prix est élevé. Moins ils produisent, les prix demeurent élevés compte tenu de la forte demande.

C'est en référence à ces facteurs qu'en juin 2016, nous nous sommes intéressés aux différents prix pratiqués par les différents acteurs de la filière. Il s'est avéré que les productrices ont vendu aux collecteurs locaux le kg de beurre de karité à 10 000 GNF. Ceux-ci l'ont revendu aux collecteurs préfectoraux à 11 500 GNF le kg. Les collecteurs préfectoraux ont placé, à leur tour, le beurre au niveau des grossistes régionaux à 13 000 GNF le kg, lesquels l'a revendu aux commerçants urbains et aux exportateurs à 15 500 GNF g. Le beurre, une fois arrivé dans les marchés de Conakry est commercialisé aux détaillantes à 23 500 GNF le kg, puis exporté vers certains pays frontaliers, européens et américains avec une marge bénéficiaire que nous n'avons pas été en mesure de recueillir.

Tableau 26 : Marges bénéficiaires sur le beurre de karité à différents niveaux de commercialisation

Niveau de commercialisation	Prix de revient (GNF/Kg)	Prix de vente (GNF/Kg)	Marge bénéficiaire (GNF/Kg)
Productrice	-----	10 000	-----
Collecteur local	10 000	11 500	1 500
Collecteur préfectoral	11 500	13 000	1 500
Grossiste régional	13 000	15 500	2 500
Commerçants et exportateurs à Conakry	15 500	23 000	8 000
Revendeur (Conakry)	23 500	27 000	3 500

Source : Enquête de terrain, Juin 2016

Comme il apparaît dans ce tableau, la marge bénéficiaire varie selon les niveaux de commercialisation. Au niveau local et préfectoral, la marge bénéficiaire par 1 kg de beurre de karité vendue est estimée à 1 500 GNF. Elle est de 2 500 GNF au niveau régional, contre 8 000 GNF au niveau des commerçants/exportateurs de Conakry, et enfin de 3 500 GNF au niveau des revendeurs.

Le prix de revient comprend plusieurs rubriques dont notamment le coût du transport des collecteurs qui se déplacent sur les marchés, le coût du transport des quantités de beurre collecté, les frais de location des magasins de stockage, les frais de manutention et de route pour éviter les tracasseries policières le long des tronçons. En analysant de près la marge bénéficiaire, tous les autres acteurs engrangeraient plus de profit que les productrices au sein de la filière. Mais n'ayant aucune estimation en termes monétaire des efforts déployés par les productrices et du volume de beurre réellement commercialisé, il est difficile de définir la marge bénéficiaire des productrices à ce stade de notre recherche.

De ce fait, il ne suffit donc pas de faciliter l'accès des femmes au crédit, mais et surtout, il semble important de renforcer leurs capacités à mieux structurer les groupements afin qu'elles s'insèrent dans des circuits commerciaux. C'est en cela que les IMF, au-delà de l'octroi de crédit, et autres organisations de la société civile doivent s'y employer.

Évidemment qu'il existe des initiatives allant dans ce sens, mêmes si elles sont à leur balbutiement. C'est le cas de la structuration des groupements féminins par la Confédération Nationale des Organisations Paysannes de Guinée (CNOOPG) en union des groupements avec pour objectif, la mise en place d'une confédération des unions de production de beurre de Karité en Guinée. L'absence des organisations formelles pour influencer le marché, l'amélioration de la qualité du beurre de karité, et le renforcement des capacités techniques des productrices sont, entre autres, les finalités recherchées pour la structuration des groupements vers la confédération. Les actions déjà entamées dans ce sens ont d'ores et déjà abouti à la mise en place de quatre (4) unions (Aliamoudouya, Oudiala, Sanguiana et Soumankoi) dans la région administrative de Kankan. Sur le terrain, les efforts se poursuivent au niveau des autres préfectures en vue de constituer le maximum d'unions pour parvenir enfin à défendre le droit des femmes productrices de karité à travers la confédération régionale de Kankan.

Outre l'impossibilité d'insérer les femmes dans le circuit de commercialisation, le microcrédit ne favorise pas non plus le renforcement des capacités des groupements féminins de production de beurre de karité.

6.1.4.2. La faible participation au renforcement des capacités des groupements

En dehors de l'aspect financier, il faut ajouter également que les IMF participent au renforcement des capacités organisationnelles et opérationnelles des groupements. Les

thématiques développées pour y parvenir sont : l'alphabétisation, la bonne gouvernance, la transformation des produits agroalimentaires (karité, arachide) et le pré-crédit qui consiste à donner des informations sur la gestion des prêts octroyés, le taux d'intérêt, la durée et le plan de remboursement.

Le but de ces formations est de permettre aux bénéficiaires d'asseoir une base d'autonomie allant dans le sens de l'amélioration de leur bien-être social et économique. Loin du but recherché, ces formations ne permettent pas aux femmes d'expliquer le fonctionnement et la vision de leurs structures faitières. Seulement, elles sont en mesure d'expliquer les conditions d'octroi et de remboursement de crédit. Hormis cet aspect lié au microcrédit, les autres modules administrés n'ont pas du tout été assimilés.

« Ce que nous avons retenu comme connaissance des formations reçues ? (Rire !). Qu'est-ce que nous pouvons apprendre à notre âge ? Rien ! Seulement, au départ et puisque c'était une exigence de la structure de microfinance, nous avons accepté les séances de formation. Mais avec le temps, nombreuses sont les femmes qui ont abandonné le programme en raison de leurs préoccupations à la fois partagées entre travaux domestiques et activités de subsistances. Nous n'avons retenu que les modalités d'octroi et de remboursement des prêts contractés. Les cours d'alphabétisation dispensés ne nous ont pas permis de parvenir à écrire, lire et compter ». (Une responsable du groupement Dafé 2, 53 ans).

Le même constat est observable au niveau de tous les groupements enquêtés où la quasi-totalité des femmes ne savent lire et écrire. Par conséquent, elles sont incapables de gérer les outils de gestions (journal caisse, journal banque, cahier de stock, PV). En général, les séances de renforcement se déroulent bien avant l'obtention du premier prêt collectif. Elles sont de courtes durées et ne semblent pas en mesure de susciter le leadership chez les femmes au sein de leurs organisations. Nous entendons ici par leadership, la possibilité pour les femmes de se concerter, d'échanger les idées et de prendre des décisions allant dans le sens de leur épanouissement socio-économique, culturel et politique.

Cependant, au sein de ces groupements féminins, même si officiellement, tous les postes de responsabilité sont occupés par les femmes, il n'en demeure pas moins que tous les travaux administratifs soient assurés par des hommes lettrés. Principalement constitués d'anciens élèves, des cadres à la retraite et des jeunes alphabétisés par des projets, ils ont pour mission d'orienter la vie des groupements vers les objectifs escomptés ; de mettre à jour tous les outils

de gestion ; d'accompagner les femmes dans leurs démarches de prêts auprès des IMF et vers d'autres partenaires de développement ; de présider les réunions mensuelles...

Dans de telles situations, la construction du leadership féminin, en milieu rural au sein des groupements en général et notamment ceux évoluant dans la production de karité, est loin d'être effective pour permettre aux femmes, de s'approprier des maillons essentiels (transformation et commercialisation) de la filière karité.

Outre le domaine de la production du beurre de karité, les interventions des IMF appuient également les femmes évoluant dans la transformation agroalimentaire.

6.2. Microcrédit et transformation agroalimentaire

Les activités agroalimentaires sont des activités de transformation physique (séparation, séchage, fragmentation, extraction, fermentation, mélanges, traitements thermiques, conditionnement, etc.) des produits agricoles, de l'élevage, de la pêche ainsi que celles relevant de la préparation de repas (restauration). Elles regroupent donc à la fois des activités post-récoltes de première transformation et des activités débouchant sur l'obtention des produits finis directement ou indirectement utilisables dans la cuisine. Cependant, sont exclues les activités de simple commerce ou de transport pour lesquelles il n'y a pas de transformation du produit (Broutin et Bricas, 2006).

En Haute Guinée, le secteur agroalimentaire, se caractérise par l'importance des groupements féminins, en milieux rural et urbain. Les crises intervenues dans le développement industriel à partir des années 1980, ont entraîné la fermeture des unités industrielles qui avaient la vocation de transformer la production agricole locale. Depuis, les femmes, à travers les groupements et les coopératives se sont engagées dans la recherche de moyens permettant d'atténuer la perte des récoltes fruitières dans la région.

C'est dans ce contexte que l'Association des Femmes Techniciennes et Technologues (AFTT) de Kankan a été créée en 2009 par les femmes sortantes des écoles professionnelles qui se sont auto-employées après leur formation, en l'absence d'opportunité d'embauche dans le privé tout comme dans le public. Au nombre de 39 femmes, l'association est spécialisée dans la technologie alimentaire, c'est-à-dire la transformation des produits agricoles en des produits artisanaux de longue durée de conservation (2 ans en moyenne) pour ainsi participer à la sécurité alimentaire.

L'AFTT, en s'orientant dans la technologie alimentaire, poursuit plusieurs objectifs dont les principaux sont :

- Permettre aux techniciens sans emploi de se trouver des occupations génératrices de revenu ;
- Valoriser les produits agricoles locaux ;
- Appuyer les femmes dans la prise en charge familiale ;
- Former les femmes rurales et jeunes filles non scolarisées et scolarisées aux mouvements associatifs et l'esprit d'entreprise.

Pour atteindre ces objectifs, l'AFTT collabore avec plusieurs partenaires au développement (UNICEF, CNOPI, PDLG, CECI, Afrique verte et l'Ambassade des États-Unis en Guinée⁴⁵) ainsi qu'avec les IMF de la place, notamment la MGE, FINADEV et récemment avec la MUFFA. Les différents prêts contractés auprès de ces IMF sont destinés à l'achat des matières premières (fonio, mangue, grains de néré, beurre de karité...) pour les transformer en sous-produits dérivés.

La transformation de la mangue, par exemple, permet d'obtenir plusieurs sous-produits dérivés comme la confiture de mangue, la mangue séchée, les biscuits de mangue, le jus de mangue et les galettes de mangue. Il en est de même pour les autres fruits (ananas, papaye, banane). Les céréales (fonio, maïs, sorgho) ne sont pas en reste, elles sont aussi transformées en sous-produits dérivés. À partir de la transformation du fonio, on obtient le fonio précuit, le couscous de fonio et les grumeaux de fonio. Les produits ligneux (piments, *néré*, baobab, tamarin) en sont par ailleurs concernés, sans oublier le beurre de karité à partir duquel sont fabriqués les savons et les pommades.

Dans le but de comprendre la rentabilité économique des activités de l'association, nous nous sommes intéressés à trois (3) produits. Il s'agit de la mangue séchée, la confiture de mangue, et le beurre de karité bio.

- **La mangue séchée**

Les opérations de fabrication de la mangue séchée démarrent par l'achat et la réception

⁴⁵ L'Ambassade des USA en Guinée fut le premier partenaire de l'AFTT. Son appui lui a permis de construire un bâtiment destiné à la transformation des produits agro-alimentaires.

des mangues⁴⁶ ordinaires au sein de l'unité de transformation. Elles sont lavées, désinfectées, épluchées, dépulpées, découpées en tranche (carré ou en languette) avant d'être pesées. S'en suit après la préparation de la solution fortement sucrée et citronnée (1kg de pulpe = 1l d'eau + ½ kg de sucre + 200 g d'acide citrique ou de citron). Une fois la solution en ébullition, on y ajoute des tranches de mangues qui sont, par la suite, exposées sur des claies d'un séchoir pendant 3 jours où leurs positions sont régulièrement changées chaque matin. Le processus prend fin par le conditionnement des tranches dans les sachets plastiques alimentaires.

Selon les membres de l'association, il faut en moyenne cinq heures de travail par femme pour transformer 100 kg de mangues ordinaires correspond à 14 kg de mangues séchées. Le revenu issu de la vente de 14 kg de mangues séchées est estimé à 980 000 GNF en raison de 70 000 GNF/kg. Sachant que le coût de revient total est de 654 500 GNF, l'association engrangerait un bénéfice de 325 500 GNF par semaine, soit 3 255 000 GNF par campagne (mi-avril-juin).

Tableau 27 : Résultat de la vente de 100 kg de mangues ordinaires en mangue séchée en GNF

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Coût de revient			
Achat mangues	200 kg	1000	200000
Transport (forfait)	200 kg	-----	10000
Savon/Homo	1 sachet	1000	1000
Eau javellisée	1 boîte	2500	2500
Achat sucre	25 kg	8000	200000
Acide citrique	¼ kg	5000	5000
Main d'œuvre	5 personnes	10000	50000
Emballages	2paquets	50000	100000
Carburant	2 litres	8000	16000
Étiquettes	140	500	70000
Charge totale			654500
Revenu issu de la vente			
Revenu de la mangue séchée	14 kg	70000	980000
Bénéfice généré			325500
Total bénéfice généré pendant la campagne			3255000

Source : Enquête de terrain, 2016

⁴⁶ La Guinée figure parmi les grands pays producteurs de mangues de la sous-région Ouest africaine. Elle possède d'importants vergers de manguiers estimés à plus de 700 000 arbres, répartis entre deux grandes zones de productions que sont la Guinée Maritime (Kindia, Forécariah, Coyah et Dubréka) et la Haute Guinée (Kankan, Siguiri et Mandiana). La mangue occuperait près de 30 000 planteurs en Haute Guinée et son potentiel de production est estimé 100 000 tonnes dont 30 000 tonnes commercialisées. Les femmes constituent près de 80% des acteurs de la filière et s'occupent notamment de la collecte, la transformation et la commercialisation des mangues (Ministère du commerce/Centre d'appui aux filières d'exportation, 2013).

- **La confiture de mangue**

Juste après la campagne des mangues séchées, commence celle de la confiture de mangues. Fabriquée à base de mangues greffées, elle s'étend de juin à septembre, soit 4 mois d'activités, avec une opération de transformation par semaine. Le processus commence également par l'acquisition des mangues qui sont triées sur volet pour en retenir que celles qui sont bien mures. Après pesage, lavage et désinfection avec du savon et de l'eau javellisée, les mangues sont épluchées, déulpées et broyées. Les pulpes recueillies sont aussitôt pesées avant d'ajouter du sucre pour l'ébullition. La cuisson terminée, la solution est versée dans des bocaux pasteurisés, estampillés au nom de l'AFTT avant de les commercialiser. La réalisation de cette activité nécessite en moyenne quatre heures de travail par femme.

Selon le procédé, 120 kg de mangues greffées transformées correspondraient à 170 bouteilles de 500 g de confiture de mangues. L'unité étant vendue à 12 000 GNF sur le marché, le revenu total de la confiture de mangue est estimé à 2 040 000 GNF. La charge totale de cette opération s'élèverait à 1 354 500 GNF. Le bénéfice approximatif issu de la vente serait de 10 968 000 GNF, soit un bénéfice de 685 500 GNF par opération hebdomadaire pendant quatre mois.

Tableau 28 : Résultat de vente de 120 kg de mangue transformée en confiture en GNF

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Charges			
Achat mangues	120 kg	600	72000
Transport mangues (forfait)	----	-----	10000
Sucre	60 kg	8000	480000
Bouteilles de 500 g	170	3500	595000
Étiquette	170	500	85000
Bois de chauffe	----	-----	45000
Acide citrique	1	7500	7500
Eau javellisée	1	5000	5000
Savon	1	5000	5000
Main d'œuvre	5	10000	50000
Total charges			1354500
Revenu issu de la vente			
Revenu de la confiture de mangues	170	12000	2040000
Bénéfice généré			685500
Bénéfice généré au court de la campagne	16	635500	10968000

Source : Enquête de terrain, 2016

- **Le beurre de karité bio**

Le troisième produit rentable est le beurre de karité bio. Pour se prémunir contre toutes fluctuations de prix de cette matière première, l'AFTT procède à l'achat d'énormes quantités directement dans les zones de production (Sansandon, Morodou). Pour ce faire, elle bénéficie de l'intermédiation des collecteurs locaux qui sont chargés de l'achat du beurre de karité moyennant une petite marge bénéficiaire.

Des dispositions sont à cet effet prises pour éviter l'achat de mauvaise qualité de beurre de karité. Elles consistent à acheter uniquement que du beurre emballé avec des feuilles végétales (dont le contrôle de qualité semble être facile) et non ceux contenus dans de bidons qui contiendraient le plus souvent des impuretés.

Le beurre ainsi acheté est purifié à l'aide d'un feu doux dans une marmite en aluminium avant d'être filtré avec un tissu en coton. Le liquide qui en résulte est versé dans un bol propre et stérilisé à l'eau de javel. Le liquide est remué au fur et à mesure jusqu'à sa solidification à 50%. Ensuite, il est conditionné dans des pots (½ kg ; 1kg et 10 kg), suivi de l'étiquetage et la commercialisation.

Contrairement à la fabrication de la mangue séchée ou la confiture de mangue, la purification du beurre de karité demande peu de temps de travail et de main d'œuvre. Trois heures de travail suffisent à deux femmes pour purifier 100 kg de beurre de karité. Le produit obtenu correspond à 180 pots plastiques de 500 g pour une charge totale de 1 395 000 GNF. Vendus aux grossistes à la valeur de 12 500 GNF l'unité, le revenu issu de la vente serait de 2 250 000 GNF. Les charges déduites des produits indiqueraient un résultat de 855 000 GNF par opération. En considérant qu'il y a douze (12) opérations de vente par an, l'association enregistrerait un bénéfice brut annuel de 10 260 000 GNF.

Tableau 29 : Résultat de vente de 100 kg de beurre de karité purifié en GNF

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Charges			
Achat de beurre de karité	100 kg	10000	1000000
Transport (forfait)	-----	-----	50000
Fagot (forfait)	-----	-----	10000
Pots plastiques 500 g	180	1250	225000
Main d'œuvre	2	10000	20000
Étiquettes	180	500	90000
Total charges			1395000
Revenu issu de la vente			
Revenu issu de la vente du karité purifié	180	12500	2250000
Bénéfice généré			855000
Bénéfice généré au court de la campagne	12 opérations	855000	10260000

Source : Enquête de terrain, 2016

Pour commercialiser ses produits, l'AFTT participe à des foires commerciales à Conakry, Dakar, Burkina Faso, Sierra Leone. Également, elle collabore avec des grossistes installés dans des grands centres urbains de la Guinée (Siguiri, Kankan, N'Zérékoré et Conakry). Les revenus issus des activités font l'objet de compte rendu chaque fin du mois. La clef de répartition des revenus se présente comme suit :

- 50% pour les membres ;
- 30% pour le fonds de roulement ;
- Et enfin 20% pour l'achat de matières premières.

Malgré le dynamisme de la structure, elle est confrontée à deux difficultés majeures qui influent la qualité et le rythme de ses activités. Ce sont :

- Les contraintes liées à l'obtention des emballages de qualité sur le marché guinéen : la commande minimum à l'usine d'emballage en Guinée est de l'ordre de 10 000 sachets, alors qu'il y a possibilité d'en acheter dans les pays limitrophes (Sénégal, Côte d'Ivoire) sans exigence de quantité. L'AFTT n'étant donc pas en mesure de commander 10 000 sachets à la fois, comme l'exigent les industriels guinéens, est contrainte d'importer des emballages qui lui reviennent beaucoup plus chers ; ce qui augmente considérablement le prix de vente des produits transformés dont certains clients jugent beaucoup plus élevés comparativement aux produits manufacturés ;
- Les contraintes de conservation des produits transformés : la chaleur est le principal facteur qui limite la conservation du beurre de karité et les jus de fruits sur une longue période (1 à 2 ans). Une exposition prolongée de ces produits à la chaleur accélère leur décomposition, et par conséquent, amenuise la marge bénéficiaire de l'association. C'est ainsi que l'un des objectifs majeurs de l'association est l'acquisition d'une chambre froide en vue de mieux conserver les produits transformés.

En dépit de ces difficultés, aujourd'hui, l'AFTT dispose sa propre unité semi-industrielle comprenant une salle de transformation, un magasin de stockage, une salle de produits finis, un bureau, une pompe, un groupe électrogène de 5 KVA, un broyeur électrique, 6 équipements de transformation, 2 parcelles nues dans la zone industrielle de Kankan, 1 bus et une épargne de 30 millions GNF. L'AFTT est considérée aujourd'hui comme un modèle de

réussite d'autonomisation des femmes dans la région administrative de Kankan.

En plus de l'accompagnement des femmes évoluant dans la transformation agroalimentaire, le microcrédit a permis aussi à certaines femmes de valoriser leur savoir-faire dans différents corps de métiers tels que la couture, la broderie, la saponification, la teinture et la coiffure

6.3. Les prestations de service/corps de métiers

Sur la base des données du terrain, l'acquisition de matériels de travail et le fonds de roulement sont énumérés par de nombreuses femmes de métiers comme des avantages du microcrédit. Ainsi, par le biais du microcrédit, certaines, clientes des IMF ont pu équiper leur atelier, mais aussi, acheter et stocker des matières premières. C'est grâce au microcrédit que des couturières sont parvenues à payer leurs premières machines de broderie, ce qui leur a permis de travailler pour leur propre compte. Il en est de même pour des saponificatrices, des teinturières, des coiffeuses qui ont renforcé leurs activités grâce aux micro-prêts qu'elles ont contractés auprès des IMF. Nous présenterons successivement les trajectoires de prêt d'une couturière et d'une saponificatrice parmi tant d'autres pour appréhender les effets des microcrédits sur les femmes de métiers.

Trajectoire 1 : Makalé, la couturière du quartier Météo de Kankan

Makalé est couturière au quartier Météo de Kankan. Mariée et âgée de 42 ans, elle s'occupe seule de l'entretien de ses six enfants, en l'absence de son mari immigré en Angola depuis maintenant plus de cinq ans. Elle n'a pas été scolarisée comme la majorité des filles à l'époque car, elle devait aider sa mère à accomplir les tâches ménagères.

Parallèlement à l'exécution des tâches ménagères, elle a appris le métier de couturière depuis l'âge de douze ans, dans un atelier non loin de la concession familiale. Après une dizaine d'années d'apprentissage, elle acquiert le statut de maitresse et devient une couturière professionnelle. Désormais, elle peut ouvrir son propre atelier si elle le désire mais ne parvient pas à le faire par manque de moyens financier. C'est ainsi qu'elle décida de travailler toujours avec son maître formateur en qualité de salariée.

Elle y travaillera deux ans et acheta sa première machine de couture avec ses économies. Elle s'installa enfin à son propre compte au carrefour Météo de Kankan, un lieu beaucoup fréquenté par la population et facile à reconnaître. Cependant, la couturière est loin d'atteindre ses objectifs. Elle ne dispose pas de machine de broderie pour achever la couture des habits

des clientes, devenues de plus en plus nombreuses à cause de la bonne qualité de ses prestations.

Ceci étant, elle est obligée de payer les prestations d'autres couturiers équipés de machines de broderie pour finaliser ses travaux. Ce qui ne lui permettait pas d'une part, de dégager assez de marge bénéficiaire et, d'autre part, mettait en souffrance certains de ces travaux car, elle devait se conformer au calendrier des brodeurs qui, le plus souvent, étaient débordés à cause d'énormes commandes qu'ils recevaient.

En outre, elle devait payer beaucoup plus cher pour que ses travaux soient achevés en temps opportun afin d'éviter le retard dans la livraison des habits des clientes. C'est dans ce contexte qu'elle fut informée par une amie de l'existence des 3AE, une institution de microfinance qui a pour vocation d'appuyer les initiatives féminines dans le cadre de la lutte contre la pauvreté.

« Ma camarade avait déjà fait des expériences de prêts auprès de cette structure de microfinance. Elle m'a donné d'amples informations sur le mécanisme de fonctionnement de la structure et m'a encouragée à entreprendre la démarche appropriée pour avoir un micro-crédit. Ses conseils m'ont beaucoup rassurée et ont dissipé en moi la peur de collaborer avec les IMF. Ainsi, dès le lendemain, j'ai pris contact avec l'agence de microfinance dans l'espoir d'obtenir un premier prêt ».

Makalé est reçue par le Directeur de l'Agence qui, à son tour, lui a posé plusieurs questions sur son activité afin de déterminer sa rentabilité économiquement. Ensuite, elle a été informée des modalités d'accès et de remboursement du prêt. Après réflexion, elle constitua le dossier de prêt et mobilisa également les garanties financières nécessaires. Son mari étant en voyage, c'est un voisin, enseignant qui s'est porté personne caution. Ce dernier nourrissait en elle beaucoup de confiance et appréciait son initiative.

Quelques jours plus tard, elle reçut un premier prêt de 3 000 000 GNF. Ce montant lui permit d'acheter sa première machine à broder à 2 500 000 GNF ; ce qui insuffla du dynamisme à son métier. Le prêt et ses intérêts furent remboursés plutôt que prévu, bien avant l'échéancier. Avec l'acquisition de cet équipement, désormais, elle réalise à la fois la couture et la broderie dans son atelier. Plus besoin pour elle de rémunérer d'autres couturiers pour exécuter ces tâches. Dorénavant, toutes les dépenses y afférentes lui reviennent et, d'ailleurs, c'est ce qui facilita le remboursement du prêt.

« Avec cette machine, je suis devenue autonome. Désormais, dans mon atelier, je fais à la fois la couture et la broderie. Plus besoin de faire recours à un autre tailleur pour des travaux de finition qui coutent énormément chers. Cela m'a permis de réaliser des épargnes et de rembourser le microcrédit sans aucune difficulté. Contrairement à l'échéancier initial qui était de douze mois, je l'ai remboursé en dix mois. Aujourd'hui, Dieu merci, ce sont d'autres tailleurs qui ne disposent pas de machines à broder qui me sollicitent à leur tour pour broder leurs habits ».

Toujours dans l'optique de développer davantage son activité et pour répondre aux commandes croissantes de ses clientes essentiellement composées des membres de son *Sérè* (Avantage) d'environ 75 femmes, Makalé épargna et acheta une année plus tard, une seconde machine à broder qui, cette fois-ci, est gérée par un jeune tailleur rémunéré mensuellement. Outre la satisfaction des demandes des femmes du *Sérè*, la couturière est également chargée de la confection des habits de plusieurs autres femmes et jeunes filles notamment en période des fêtes religieuses, des fêtes de fin d'année et la rentrée scolaire.

Avec les recettes de ses activités, la couturière diversifia ses activités en procédant à l'ouverture d'une mercerie à l'intérieur de son atelier où sont vendus les matériels de couture de tout genre (boutons, chaines, tissus, files, dentelle...). Ces matériels sont achetés en gros à Bamako et revendus en détail à Kankan, constituant ainsi une source de revenu supplémentaire.

Makalé est pour le moment moins soumise à la concurrence car, le secteur de la couture dans la commune urbaine de Kankan et, notamment la broderie est loin d'être saturé. Même si les marchés sont inondés d'habits européens, de plus en plus, les femmes, optent pour la couture de bazins et de pagnes Wax brodés. En règle générale, porter des habits brodés est un marqueur de réussite sociale et d'exposition de richesse. Et Makalé fait partir des rares couturières à disposer des expériences dans la broderie féminine à Kankan, un secteur d'activité beaucoup plus dominé par les hommes.

Sa réputation dans ce domaine lui a permis de constituer un réseau de clientèle fidèle grâce à la qualité de ses services. Avec les revenus de son activité, la couturière entretient ses enfants en matière de scolarisation, de soins de santé, de nourriture et d'habillement, elle se prend elle-même en charge, paye la mise de sa tontine qui s'élève à 700 000 GNF par mois, rémunère son apprenti, paye le loyer et les charges de son atelier qui s'élève mensuellement à 120 000 GNF et investit au fur et à mesure dans le développement de son entreprise. Hormis

ces poches de dépenses personnelles, elle s'occupe par ailleurs de trois enfants de sa sœur qui vivent avec elle dont elle a l'obligation de subvenir à leurs besoins.

Trajectoire 2 : Bosaran, la saponificatrice de *kabakourou safina*

Fabriqué pour aider les familles en faible situation économique, le savon artisanal *kabakourou safina* ou savon-cailloux/savon en pierre en langue nationale malinké à cause de sa solidité, soulage de nombreux foyers tant en milieu rural qu'urbain. Technique de fabrication importée du Ghana puis la Côte d'Ivoire avant d'atteindre la Guinée dans les années 1990, la fabrication artisanale de ce savon commence à gagner du terrain. Utilisé à la fois pour faire la vaisselle, la lessive ainsi que pour nettoyer les toilettes, il est très apprécié par les populations des milieux populaires en raison de son efficacité contre les démangeaisons de la peau.

Le savon *kabakourou safina* est obtenu à partir du mélange de l'huile de palme, de l'eau et de la soude caustique. D'abord l'huile de palme est brûlée dans des fûts métalliques pour obtenir une solution totalement purifiée débarrassée de toutes impuretés. Une fois refroidie, la solution est additionnée de la soude caustique mélangée à de l'eau pour obtenir une pâte homogène de couleur blanchâtre ou jaunâtre modelée en rondelle (petite et grosse) avec les mains enveloppées dans des chaussettes ou des gangs afin d'éviter des brûlures de la peau dues à l'usage de la soude caustique. Les rondelles de savons ainsi modelées sont séchées à l'air libre pendant au moins une demi-journée et conditionnées dans des sacs pour être commercialisées.

Photo 5 : Vendeuse de Kabakourou safina à Kantoumanina, Mandiana



Du savon Kabakourou safina



Vendeuse de Kabakourou safina à Kantoumanina

Source : enquête de terrain, 2016

Aujourd'hui encore, de nombreuses femmes et hommes vivent de cette activité soit en individuel ou en groupement. Plusieurs d'entre eux sont appuyés par les IMF comme Bosaran, mariée et mère de trois enfants. Agée de 29 ans, elle a étudié l'arabe et a arrêté ses études

pour entreprendre la fabrication et la commercialisation du savon *kabakourou safina*. Ce métier lui a été appris par sa mère lorsqu'elle y résidait avec cette dernière en Côte d'Ivoire.

Pour démarrer son activité, Bosaran et deux autres femmes se sont constituées en groupe de caution solidaire pour solliciter et obtenir un microcrédit d'un montant de 15 millions (soit 5 millions chacune). Avec cet argent, elle commença timidement la fabrication de savon mais ne parvenait pas à générer des bénéfices après remboursement du microcrédit. La faible rentabilité de l'activité s'explique par la cherté sur le marché local de Mandiana de l'huile rouge, la principale matière première. « *Rien ne sert de travailler pour les autres, je veux dire pour l'IMF. Je travaille mais le bénéfice c'est pour eux, les agents de crédit. Quand je rembourse, je ne vois rien dans ma main. Donc, c'est comme si je travaillais pour eux* ».

Pour y remédier, Bosaran négocie avec son mari et obtient de lui la délocalisation de la fabrication du savon à N'Zérékoré (principale zone de production de l'huile de palme du pays) située à 400 km de Mandiana. Toujours en commun accord avec son époux, elle fait venir du village sa jeune sœur qui se charge de faire la cuisine et de prendre soin des enfants dès qu'elle est absente du ménage. Désormais Bosaran peut voyager tranquillement sans se faire trop de souci.

Persuadée du faible montant du premier crédit pour générer des profits, à nouveau, la saponificatrice sollicite le double et commença à fabriquer ses savons à partir de N'Zérékoré où elle-même se charge de l'achat des matières premières (huile rouge, soude caustique) de meilleure qualité et à des prix beaucoup plus bas que ceux pratiqués à Mandiana. Pour Bosaran, la réussite de l'activité réside dans l'achat de l'huile rouge de meilleure qualité, une huile ne comportant pas de résidus ni d'eau. Faillir à ces normes de qualité peut compromettre la pérennité de l'activité et déboucher sur le surendettement. C'est pourquoi bien avant l'achat, Bosaran est très attentive et prend soin de contrôler minutieusement la qualité de l'huile grâce à son savoir-faire déjà acquis auprès de sa mère

« (...) l'achat de l'huile nécessite beaucoup d'attention. Il faut faire tout pour acheter une huile de bonne qualité, celle qui ne comporte pas de résidus ni d'eau. Il est facile de perdre tout son capital lorsque vous achetez de l'huile de mauvaise qualité car les savons qui seront fabriqués seront eux aussi de mauvaise qualité, donc difficile de le commercialiser ».

Pendant son séjour à N'Zérékoré, Bosaran loge dans la maison de son oncle, ce qui la dispense de payer des frais supplémentaires d'hébergement dans un hôtel. La fabrication du

savon s'étend au moins sur cinq jours. Pour ce faire, elle se fait assister par trois ouvriers journaliers rémunérés pendant trois jours. Ils sont chargés de brûler l'huile rouge, fabriquer et conditionner les savons dans des petits et gros sacs. Ensuite, les sacs de savons sont transportés par des camions de N'Zérékoré à Mandiana où ils sont finalement stockés dans un magasin que Bosaran loue avec trois autres commerçantes.

La marchandise est vendue soit en détail ou en gros selon la disponibilité ou non de savon sur le marché. Certes, la vente au détail lui rapporte plus que celle en gros. Mais elle est lente et ne permet pas à Bosaran de se consacrer à d'autres activités car, elle doit être constamment présente au magasin. Egalement, elle est confrontée à une concurrence des savons de même nature en provenance d'Abidjan qui seraient de meilleure qualité.

Pour se maintenir, la saponificatrice revend sa marchandise, le plus souvent, à un prix relativement inférieur à celui pratiqué sur le marché. À ce rythme, elle parvient à écouler en moyenne cinquante sacs de savons chaque deux mois où elle engrangerait un bénéfice de 2 120 000 GNF comme l'indique le tableau ci-dessous.

Par ailleurs, Bosaran est persuadée qu'il serait difficile pour elle d'être autonome financièrement avec la seule activité. Parallèlement, elle a entrepris la vente de sandwich à la cantine du collège de Mandiana qui lui rapporte également un petit revenu. C'est donc en combinant ces deux activités qu'elle parvient à rembourser le crédit, prendre en charge une partie des besoins familiaux mais aussi et surtout de constituer une petite épargne à travers la tontine.

Tableau 30 : Compte d'exploitation pour la production de savon (Kabakourou safina)

Libellé	Quantité	P. Unitaire	P. Total
Transport	2	180000	360000
Nourriture/voyage	7jours	20000	140000
Fût d'huile	6	1000000	6000000
Soude caustique	200 kg	10000	2000000
Fagot	1	40000	40000
Main d'œuvre	5 jours	65000	325000
Transport savons sacs de 120 morceaux	45 sacs	25000	1125000
Transport savons sacs de 300 morceaux	6 sacs	40000	240000
Location magasin	2 mois	50000	100000
Total charges	----	-----	10330000
Vente sacs petits morceaux	45	210000	9450000
Vente sacs gros morceaux	6	500000	3000000
Total vente	----	-----	12450000
Résultat d'exploitation	-----	-----	2120000

Source : Enquête de terrain, 2016

Analyse des études de cas

À travers ces études de cas, nous avons observé les pratiques entrepreneuriales des femmes, et ensuite, nous avons identifié les principales conditions qui sont à la base de la faible rentabilité ainsi les facteurs de réussite de leurs activités génératrices de revenus.

Parmi ces conditions, le savoir-faire entrepreneurial occupe une place centrale dans la réussite des activités économiques. Ici, il est compris comme l'ensemble des compétences et des connaissances acquis par le biais de l'apprentissage d'un métier. Makalé et Bosaran en sont des exemples. La première a bâti sa réputation dans la couture grâce aux expériences acquises durant une dizaine d'années. Aujourd'hui, son savoir-faire dans ce métier lui a permis d'équiper son atelier en matériels de travail indispensables et d'employer un salarié pour répondre à la demande d'une clientèle qui lui est fidèle. Quant à la seconde, son savoir-faire acquis auprès de sa mère dans le domaine de la saponification, est mis à profit pour fabriquer et mettre sur le marché du savon *kabakourou safina* de meilleure qualité. La valorisation de ces expériences favorise l'investissement rationnel du microcrédit dans des filières d'activités dont les femmes ont déjà des expériences avérées.

L'accès au marché et à la clientèle constitue également des facteurs d'amélioration des effets potentiels du microcrédit. De façon unanime, les femmes dans les discussions ont précisé qu'il ne peut y avoir de marché sans client(e)s. En d'autres termes, la prospérité des femmes exerçant des activités génératrices de revenus dépend de leur capacité à s'insérer dans le marché et à vendre plus à une clientèle pour générer des gains. S'arroger le statut de femmes entrepreneures, c'est d'abord avoir une place dans le marché où les clients ont accès aux articles dont ils ont besoin : « *Plus le nombre de clients s'accroît, plus le chiffre d'affaire augmente* ». C'est pourquoi les femmes développent des stratégies pour entretenir les réseaux marchands : cela passe nécessairement par la commercialisation des produits de meilleure qualité et à des prix accessibles. Cette stratégie, permet par exemple à la saponificatrice, d'éviter la concurrence et la saturation des marchés, des risques potentiels de surendettement.

Dans cette logique, Fontaine (2014) souligne que le marché est un outil d'enrichissement et de libération pour les catégories les plus fragiles. Le fait de pouvoir échanger librement est l'une des voies de sortie de la précarité, en particulier pour les plus pauvres et les femmes. Dès lors, l'effet du microcrédit sur les femmes est amélioré grâce à leur accès au marché et à la clientèle. C'est ici que l'initiative de l'AFTT est emblématique du fait de la commercialisation de ses produits agro-alimentaires sur les marchés locaux (en collaboration

avec un réseau de grossistes) et internationaux à travers, notamment les foires commerciales dans certains pays de la sous-région ouest africaine comme le Sénégal, la Sierra Leone et le Burkina Faso.

Citons encore l'exemple de la couturière qui entretient son réseau de clientèle grâce à la qualité de ses prestations et l'emplacement de son atelier dans un carrefour beaucoup fréquenté. Les formatrices de karité, en revanche, tirent moins de profit de leur activité du fait de leur faible insertion dans le circuit de commercialisation. L'enclavement et l'éloignement des zones de production des centres de commercialisation constituent des handicaps pour l'obtention de meilleurs prix. Les femmes ont un pouvoir de négociation très limité et se contentent de revendre leurs productions aux collecteurs locaux qui fixent unilatéralement les prix, amenuisant leur marge bénéficiaire. Ce faisant, l'accès au marché et à la clientèle favorise la rentabilité des activités financées par le microcrédit. Par contre, les inégalités d'accès aux marchés, à l'information, au pouvoir de négociation avec une multitude d'acteurs, induisent souvent, une moindre productivité du capital investi par une femme (Guérin, 2015).

L'entraide entre commerçantes participe aussi à la rentabilité économique des activités des femmes. Certaines pratiques des femmes telles que par exemple, la location en commun des magasins et des camions de transport est courante. Au marché de Kankan, plusieurs commerçantes s'associent pour louer des magasins afin de stocker leurs marchandises (igname, noix de cajou, riz, maïs, huile rouge...) destinées à la commercialisation. Elles louent également des gros camions pour transporter les produits agricoles des zones de production vers celles de commercialisation. Cette opportunité est beaucoup exploitée par Bosaran, la saponificatrice. Même si ces formes d'entraide et de réciprocité développées par les femmes d'un même réseau marchand engendrent par endroit des tensions, elles favorisent, néanmoins, la mutualisation des matériels, le partage de certaines charges et l'augmentation des marges bénéficiaires.

Enfin, le soutien familial comme nous avons déjà fait cas, est aussi un atout pour la réussite des femmes. Il leur permet de consacrer beaucoup plus de temps aux activités économiques, facilitant ainsi leur autonomisation financière. Même s'il n'est pas systématique, le soutien familial favorise la mobilité et l'exercice des activités économiques des femmes hors des espaces domestiques. À cet égard, l'exemple de Bosaran est illustratif car, sa jeune sœur s'occupe de l'entretien de ses enfants et des tâches ménagères lorsqu'elle

est en déplacement. En revanche, le maintien des femmes dans des fonctions traditionnelles de reproduction (soin à l'alimentation, soin aux personnes âgées et aux enfants) limite leur participation aux activités productives, ce qui ne leur permet pas de jouir d'une indépendance économique, accentuant ainsi leur état de pauvreté et de domination.

Conclusion du chapitre

Ce chapitre a été consacré à l'analyse du lien entre la microfinance et l'artisanat à travers les sous-secteurs de la transformation du karité, la transformation agro-alimentaire et certains métiers de prestation de service (couture, saponification, teinture). Il ressort de l'analyse que les IMF (notamment le RAFOC) jouent le rôle d'intermédiation en permettant aux groupements féminins d'acquérir des moulins subventionnés par des bailleurs de fonds à travers des projets et programmes de développement socio-économique.

L'acquisition de cet équipement diminue la pénibilité du travail de transformation de karité car, bien avant, les activités de concassage et de mouture des amandes étaient faites de façon manuelle, avec l'usage des mortiers et des pierres. En plus du moulin, le microcrédit est orienté dans l'achat des matériels (marmites, machines manuelles de broyage de noix de karité, bâches). Il est également utilisé pour l'achat des vivres pendant la période de soudure, permettant ainsi aux femmes de se procurer de la nourriture sans brader leurs productions.

Par ailleurs, la microfinance permet aux femmes spécialisées dans la transformation agro-alimentaire de renouveler le stock de matières premières (mangues, grains de néré, beurre de karité, fonio, banane plantain, maïs, sorgho...) qui sont transformées en produits dérivés puis commercialisés dans les centres villes et les zones minières de la Haute Guinée.

Cependant, la réussite des femmes dans leurs activités économiques n'est possible que lorsque certaines conditions sont réunies à savoir :

- La valorisation du savoir-faire féminin dans différents corps de métiers (transformation du karité, couture, broderie, saponification, teinture, coiffure) limite les improvisations et les imitations, favorisant ainsi l'investissement dans des filières d'activités que les femmes ont d'ors et déjà acquises des expériences de longues dates ;
- La capacité des femmes à accéder au marché et à la clientèle pour vendre davantage et générer des gains. C'est pourquoi les femmes entretiennent les réseaux marchands en commercialisant des produits de meilleure qualité et à des prix accessibles répondant

aux besoins des clients afin d'éviter le surendettement, susceptible d'être occasionné par la concurrence et la saturation des marchés ;

- L'entraide entre commerçantes n'est pas aussi à occulter car, elle favorise la mutualisation des matériels et le partage de certaines charges, ce qui augmente la marge bénéficiaire des femmes ;
- Le soutien familial favorise la mobilité et l'exercice des activités économiques des femmes hors des espèces domestiques, facilitant ainsi leur autonomisation financière.

Après avoir étudié les domaines prioritaires de financement des activités des IMF, nous aborderons dans le chapitre suivant, les effets (positifs et négatifs) du financement des organisations de microfinance sur les conditions de vie des femmes.

TROISIEME PARTIE : ATOUS ET LIMITES DU MICROREDIT SUR LES FEMMES

« Nous pensons que le microcrédit, de façon imagée, peut être considéré comme un couteau à double tranchant. C'est-à-dire qu'il peut nous être à la fois utile et fatal. Le microcrédit devient utile lorsqu'il nous permet de mettre sur pied une activité qui améliore notre condition de vie. En revanche, il devient fatal lorsqu'il nous plonge dans le surendettement et la misère » (Déclaration d'une enquêtée dans le district de Kodiaran, Préfecture de Mandiana).

Cette déclaration résume à elle seule les conclusions de nombreuses études sur l'impact du microcrédit sur les bénéficiaires. Cette ambivalence des résultats du microcrédit s'explique à la fois par ses effets positifs et pervers sur les conditions de vie des clients et plus particulièrement femmes. Si divers travaux empiriques ont démontré l'impact positif du microcrédit en termes de lissage des revenus, de consommation et d'acquisition de patrimoines, par contre, d'autres aussi ont également mis en évidence ses risques d'exacerbation de la vulnérabilité et notamment les risques d'endettement croisés des clients (Guérin, 2009).

La troisième partie de la présente thèse est donc essentiellement consacré à l'analyse des effets de la microfinance sur les conditions de vie des femmes. Elle comprend trois chapitres. Le premier est consacré au lien entre le microcrédit et les sphères de pouvoir des femmes. Il analysera le niveau de contribution des femmes bénéficiaires de microcrédit au budget des ménages comme un gain de pouvoir de décision au sein des ménages avant d'exposer les facteurs socio-culturels qui constituent des entraves à leur épanouissement ce malgré leur pouvoir économique. Le second chapitre présentera le surendettement comme le principal effet négatif de la microfinance sur les femmes. Il met l'accent notamment sur les principales causes du surendettement ainsi que les perceptions des enquêté(e)s de la dette et du surendettement des femmes en rapport avec les IMF. Le troisième chapitre enfin se focalisera sur la migration vers les zones minières comme l'une des conséquences directes du surendettement des femmes.

CHAPITRE 7 : MICROCREDIT ET POUVOIR D'ACTION DES FEMMES

Introduction

La question principale traitée dans ce chapitre est de savoir si le microcrédit contribue à l'amélioration des conditions de vie des femmes de la Haute Guinée. En d'autres termes, il s'agit d'évaluer les effets (positifs et négatifs, attendus et inattendus) du microcrédit sur les femmes. Cette question est d'autant plus importante du fait qu'elle est en étroite relation avec les hypothèses 1 et 3. De ce point de vue, il s'agit précisément de démontrer si, d'une part, le microcrédit a apporté des améliorations dans les activités économiques des femmes (choix et place dans les filières, capacité d'organisation, plus grande indépendance financière) et d'analyser si, d'autre part, ces modifications ont à leur tour apporté des changements dans les rapports de genre, sachant que les activités économiques des femmes sont aussi régies par les dynamiques de genre.

Telles sont les préoccupations du présent chapitre de notre travail organisé autour de deux éléments principaux. Le premier, consacré au lien entre le microcrédit et le pouvoir d'action des femmes, analyse le niveau de contribution des femmes au budget familial à travers les revenus obtenus des activités génératrices appuyées par les programmes de microfinance. Le deuxième examine les facteurs qui militent en faveur de la limitation de l'amélioration des rapports de genre malgré l'apport des organisations de microfinance en faveur des femmes. Ces facteurs sont complexes et multiples et se résument essentiellement par la faible participation des femmes au processus de prise de décision, les pratiques différenciées de socialisation selon le genre, la division genrée du travail, le faible contrôle des ressources productives et la multi-dimensionnalité de la pauvreté des femmes.

7.1. La contribution des femmes au budget des ménages : un vecteur d'acquisition de pouvoir de décision au sein des ménages

Qu'il s'agisse des femmes ou des hommes que nous avons rencontrés, tous sont unanimes à reconnaître que le pouvoir se définit comme la capacité que possède une personne occupant une position hiérarchique de prendre des décisions et de les assumer pleinement. L'acquisition du pouvoir de décision, ou tout au moins de la responsabilité de participer à la gestion des ménages dans ce contexte, s'acquiert en partie par le degré de réussite économique des personnes au sein de la société, qu'elle soit homme ou femme. Une large majorité des hommes soutient que l'autonomisation économique des femmes pourrait leur

permettre (même si elles ne prétendent pas être à un même niveau d'égalité que les hommes) d'avoir un gain de pouvoir au sein de la famille et de la communauté. « *Si les femmes avaient les mêmes entrées d'argent que leur mari, les rapports hommes/femmes seraient encore plus équilibrés* », « *Si les femmes veulent avoir une portion de pouvoir au sein de la communauté, il faudrait qu'elles soient détentrices du pouvoir économique* », soutiennent des hommes. Ces propos traduisent l'importance de la contribution des femmes au budget familial comme vecteur d'acquisition de pouvoir de décision.

Au cours des entretiens, une nette majorité des femmes admet utiliser une partie des bénéfices obtenus de leurs activités pour prendre en charge des dépenses de consommation au sein des ménages.

« Mes bénéfices sont divisés en deux parts : la première est destinée prioritairement au remboursement du microcrédit pour ne pas être en défaut de paiement et trahir la base de confiance qui existe entre la structure de microfinance et moi. Quant à la seconde, elle me permet d'améliorer la qualité de la nourriture, de payer la scolarité de mes enfants, les frais de soins de santé, les habits mais aussi d'épargner un tout petit peu pour satisfaire mes besoins personnels. Mon implication dans la prise en charge de ces dépenses augmente ma considération au sein de mon foyer. Mon mari reconnaît mes efforts dans ce cadre et le plus souvent me félicite pour ça » (Une restauratrice, âgée de 44 ans, domiciliée dans la commune urbaine de Siguiri).

La reconnaissance du statut de l'épouse passe par le fait qu'elle assume des responsabilités financières nouvelles que la société considérait auparavant de l'ordre du devoir des maris. Ce sentiment est partagé par plusieurs hommes proches des femmes bénéficiaires de microcrédit. Voici en substance ce que nous a confié un retraité à propos de la contribution de sa femme aux dépenses de son ménage :

« Je suis à la retraite depuis maintenant cinq ans. Ma pension est très maigre et ne suffit pas à nourrir toute la famille. Je suis malade également. C'est ma femme qui a pris la relève car moi je ne suis plus en mesure de subvenir tout seul aux besoins de la famille. Grâce au microcrédit, elle a entrepris le commerce de la friperie. Avec le bénéfice que l'activité génère, elle participe à l'achat de la nourriture, au paiement des frais de scolarité des enfants ainsi qu'à l'équipement partiel de notre maison. Je suis très satisfait de sa collaboration avec le CRG de Kankan, bien qu'au départ, j'avais émis de sérieux doutes quant à la faisabilité de son projet commercial ».

L'implication des femmes dans le budget familial, au-delà de son sens économique, est un changement majeur sur le plan social dans la gestion des ménages même s'il reste moins visible et non revendiqué par les femmes. Si jadis les femmes s'occupaient exclusivement de l'exécution des activités domestiques, avec l'élargissement de leur rôle dans les sphères marchandes boostées par le microcrédit, elles participent dorénavant non seulement à la mobilisation des ressources économiques (qui traditionnellement est une prérogative masculine), mais contribuent aussi à la prise en charge des dépenses familiales.

Suite à cet engagement, les femmes subissent moins les comportements dominateurs des hommes, ce qui est vu comme un processus diffus qui émane à la fois de rapports hiérarchiques entre groupes sociaux et d'une panoplie de règles, de valeurs et de procédures normalisant les comportements (Guérin, 2015). Et comme le soulignent certains propos des hommes : « *Si vous ne pouvez pas entretenir votre famille, vous êtes nécessairement faible. Celui qui l'entretient devient forcément le plus fort* » ; « *Une femme qui a un pouvoir économique est plus écoutée au sein du ménage que celle qui n'en dispose pas* » ; « *Celui ou celle qui participe à la mobilisation des ressources économiques a de l'influence et exerce le pouvoir d'une manière ou d'une autre* ». Ces propos mettent en évidence la capacité du pouvoir monétaire des femmes comme vecteur de reconnaissance, de considération et d'attention à leur égard au sein des foyers grâce à leur participation au budget familial, ce qui permet de confirmer l'hypothèse 1 selon laquelle le microcrédit favorise la création de marges de manœuvres (des espaces de pouvoir) susceptibles de renforcer des activités génératrices de revenus concourant à l'amélioration des conditions de vie des femmes en Haute Guinée.

De ce point de vue, en Guinée comme ailleurs au Cameroun, tant que les activités économiques des femmes viennent améliorer le budget du ménage, elles acquièrent plus d'estime en elles-mêmes, et de la reconnaissance de la part de leur mari et de la communauté : ce sont des femmes valeureuses. Mais la reconnaissance de ce statut est assujetti au fait qu'elles ne doivent pas sortir de leur domaine de compétences, limité à la gestion du foyer. Se débrouiller, se fatiguer pour assumer le dedans et le dehors de la maison, c'est accepter socialement et valoriser tant que les femmes ne vont pas trop loin (Guétat-Bernard, 2011).

Analysons maintenant en détail la nature de chacune des dépenses assumées par les femmes au sein des ménages grâce aux bénéfices des activités appuyées par le microcrédit.

7.2. La nature des dépenses assumées par les femmes

7.2.1. L'amélioration de l'alimentation

La source de dépense la plus importante par sa régularité reste et demeure l'alimentation. La préoccupation majeure de tous les chefs de ménage est de subvenir aux besoins alimentaires des membres de sa famille. Dans les zones rurales, les vivres sont directement cultivés dans les exploitations familiales même s'ils sont insuffisants dans certains cas pour nourrir le ménage pendant toute l'année. Les aléas climatiques (inondation, sécheresse), les feux de brousse, la faiblesse de matériels de production (charrue, tracteurs, intrants) et la non maîtrise des circuits de commercialisation limitent les capacités productives des exploitations familiales agricoles. En zones urbaines par contre, les ménages ont l'obligation d'acheter la totalité des denrées alimentaires sur les marchés locaux et hebdomadaires. C'est pourquoi en ville, subvenir aux besoins alimentaires de la famille est la principale source de dépense car tout se paye comme le témoigne ce chef de ménage du quartier aviation de Kankan : « *Sans argent, on ne saurait vivre en ville. Tout s'achète, même le cure-dent* ».

L'accent est davantage mis sur l'alimentation du fait que de nombreux chefs de ménages rencontrent des difficultés financières pour assurer convenablement les trois repas journaliers. Dans de nombreux ménages ruraux et urbains pauvres par exemple, les époux mobilisent en les céréales (riz, mil, fonio, maïs...). Toutefois, l'essentiel des ingrédients pour la préparation des repas est du ressort des femmes. Pour ce faire, elles se "débrouillent" pour acheter les condiments ou pratiquent le maraichage (principalement la culture de l'aubergine, de la tomate, du piment, du gombo, du chou, de l'oignon) pour s'en procurer car, le plus souvent, l'argent que le chef de famille donne comme dépense journalière « *menfensonko* » est toujours insuffisant. En moyenne, la contribution journalière des femmes rurales est de 5 000 GNF et celle des femmes urbaines varie entre 10 à 20 000 GNF. Une vendeuse de produits cosmétiques de 33 ans au quartier Météo de Kankan, révèle : « *Je complète la dépense journalière car ce que mon mari donne est largement insuffisant pour faire une bonne sauce. En moyenne par jour, quand je suis de cuisine, j'augmente le prix des condiments à hauteur de 15 000 GNF* ».

La contribution des femmes au budget familial est importante en zone rurale pendant les périodes de soudure où les pénuries alimentaires sont constatées alors que la nouvelle récolte n'est pas encore à terme. Elle l'est encore davantage pour celles dont les conjoints sont

pauvres ainsi que pour les veuves ou les divorcées qui élèvent seules leurs enfants. Dans ce contexte, en plus des prix de condiments, elles prennent en charge les denrées alimentaires, notamment le riz, afin d'assurer l'alimentation de la maisonnée.

7.2.2. Les soins de santé

La santé vient en seconde position des dépenses au niveau des ménages. Tout comme l'alimentation, la prise en charge des frais de santé revient de premier chef à l'époux. Mais, lorsque celui-ci n'est plus en mesure de l'assurer, les femmes s'en occupent. Les campagnes de sensibilisation et d'information conjointement menées par les structures décentralisées du Ministère de la santé et les ONG (Save the children, Association pour le Développement des Initiatives Communautaires, Plan International Guinée, Association des Jeunes Volontaires de Mandiana) ont suscité une certaine prise de conscience chez les populations en matière de santé.

En dépit de la faiblesse de leurs revenus, de leur propension à l'automédication et à l'indigénat, les femmes se dirigent vers les structures de santé de proximité (postes et centres de santé) et, dans une moindre mesure, vers les hôpitaux préfectoraux lorsqu'elles tombent malades ou lorsque leurs enfants le sont. Au moins, plus du tiers des femmes de notre échantillon ont déclaré avoir pris en charge partiellement ou totalement les dépenses sanitaires liées aux consultations, aux examens et à l'achat de médicaments.

L'exemple le plus illustratif observé sur le terrain est le cas de la veuve Mariama, vendeuse de poulets importés. Elle prend elle-même en charge tous les frais médicaux liés au traitement de son diabète depuis maintenant trois ans. Ses dépenses sanitaires mensuelles varient entre 250 000 à 500 000 GNF. Elles deviennent plus élevées lorsque les visites et les examens ont lieu à Conakry. Dans ces conditions, outre les frais médicaux, elle prend en charge ceux liés au transport aller/retour Conakry-Kankan.

Même si les dépenses sanitaires ne sont pas si régulières que celles liées à l'alimentation, elles peuvent toutefois devenir assez importantes en fonction de la gravité de la maladie et de l'intensité des soins appropriés, augmentant ainsi les risques de surendettement.

7.2.3. La scolarité des enfants

À ces deux premières postes de dépenses, s'ajoute celle liée à la scolarité des enfants. Bien que les familles laissent apparaître dans les discours la nécessité de mieux éduquer garçons et filles, dans les faits cependant, on s'aperçoit clairement que les filles sont moins scolarisées. Les parents investissent davantage dans la scolarisation et le maintien des garçons

à l'école. Les principales contraintes à la scolarisation des filles sont les grossesses et les mariages précoces ainsi que l'absence de collèges ou de lycées dans certaines zones rurales. Les grossesses précoces⁴⁷ ont particulièrement une incidence négative sur la décision des parents à scolariser et à maintenir leurs filles à l'école.

Dans les communautés rurales, la récurrence des grossesses précoces font que beaucoup de parents restent encore réticents à ce que leurs filles puissent continuer leurs études dans des villes éloignées de leur résidence. Pour éviter les craintes de ce genre, certains chefs de famille déscolarisent leurs filles pour les marier de force dès qu'elles atteignent l'âge de la puberté. La pratique du mariage précoce est rendue plus contraignante car, certaines mœurs recommandent aux filles de préserver leur dignité ainsi que celle de leur famille, en se gardant d'avoir des rapports sexuels pour éviter les grossesses avant le mariage. À ce propos, une mère nous a déclaré :

« Notre première fille a été scolarisée à l'âge de 8 ans. Deux ans après, les inscriptions de ses deux sœurs ont suivi. C'est en classe de 6^{ème} année que l'aînée a eu une liaison avec un jeune du village et est tombée enceinte. Quand les deux autres ont atteint l'âge de la puberté, mon époux a pris la décision de les retirer de l'école et de les donner en mariage ».

L'éducation des filles se mesure davantage par leur respect des normes traditionnelles, qu'à leur parcours scolaire. Dans une famille où le nombre de grossesses non désirées est considérable, le système éducatif familial fait l'objet de désapprobation communautaire. La virginité d'une fille et le fait de ne pas contracter une grossesse avant le mariage sont donc

⁴⁷ L'une des principales causes explicatives des grossesses non désirées serait la pauvreté. Cette situation de précarité économique met les filles dans un état de dépendance dans la mesure où les elles sont généralement ambitieuses et n'ayant pas les moyens de satisfaire certains de leurs besoins. Pour les satisfaire, les filles sont obligées de vendre leur charme aux hommes censés les prendre en charge financièrement. Ainsi, elles nouent de solides relations sexuelles avec les hommes qui se soldent le plus souvent par des cas de grossesses non désirées. La faiblesse des moyens investis dans le domaine de la santé de la reproduction est un autre facteur explicatif de la fréquence des grossesses précoces. Le point faible dans ce domaine se situe au niveau de l'accessibilité des informations et des moyens de contraception auprès des filles en âge de procréation. En effet, l'analphabétisme et les influences de la religion qui font de la sexualité un sujet tabou, expliquent en partie les difficultés liées à l'accès des filles aux informations relatives à la santé de reproduction. Cet état de fait a pour corollaire le manque de sensibilisation des filles sur les enjeux de la sexualité dont figurent en grande partie les grossesses non désirées. Un autre facteur se greffe aux précédents, il s'agit de l'ignorance et de l'immaturité des partenaires sexuels qui sont, eux aussi, souvent des jeunes hommes en manque d'informations sur la sexualité. Nombreuses sont les filles et les jeunes hommes qui se livrent aux rapports sexuels, en ne suivant que leur plaisir, sans rien connaître des précautions à prendre à cet effet. Par exemple, certaines adolescentes prennent l'initiative d'éviter les grossesses en pratiquant la contraception naturelle (leur période de fertilité). Dans de telles situations, les grossesses sont toujours vécues par les couples comme des surprises. Dans bien de cas, ces grossesses deviennent sources de polémique entre les couples et se soldent par des avortements.

des indicateurs de qualité d'une éducation réussie. Pour cette raison, le mariage demeure par excellence le meilleur cadre de procréation en Guinée. Être fille-mère, c'est-à-dire avoir des enfants sans être mariée n'est un statut peu enviable car l'acte expose la jeune fille à deux fautes majeures : l'exposition publique de la perte de sa virginité et la mise au monde d'un enfant né hors mariage. La gravité de l'acte pousse dans certains cas le chef de famille à congédier la fille-mère et sa mère le plus souvent accusée de complicité (Doumbouya, 2016).

Cette décision du père de famille, certes difficile à cautionner dans la mesure où l'éducation, non seulement de la fille, mais aussi du garçon n'est l'apanage de la mère elle seule, mais de lui en tant que chef de famille et également de la mère. Aussi, dans certaines familles, c'est la mère elle-même qui prend l'initiative de chasser sa fille de peur des répercussions sur son foyer bien avant que son mari ne soit informé, ou de peur que les autres filles n'imitent cette dernière.

En dépit des stéréotypes qui discriminent les filles, il apparaît tout au moins, dans les discours des femmes bénéficiaires de microcrédit, une opinion favorable à l'inscription et au maintien de leurs filles à l'école. Des propos tels que « *Karabaliya magny* » (le manque d'instruction est une mauvaise chose) ou encore « *Karabaliya yédibiledi* » (l'ignorance est de l'obscurantisme) sont revenus très souvent dans les conversations. Une saponificatrice, âgée de 44 ans et mère de 6 enfants dont deux filles s'est exprimée de manière imagée en ces termes : « *Le manque d'instruction ressemble à une marche dans l'obscurité. L'homme instruit se nourrit du labeur de l'analphabète* ». Une commerçante de 39 ans dans le marché de Siguiri ajoute : « *Le lion et la lionne attrapent et dévorent tous leur proie de la même manière. Pour cela, nous ne devrions pas faire de différence entre les enfants, garçons et filles lorsqu'il s'agit de les scolariser* ».

L'école apparaît de ce fait comme un vecteur d'épanouissement intellectuel de la personne et des filles/femmes en particulier. Cette évolution des mentalités est attribuée aux efforts de sensibilisation des structures en charge du développement (programmes et projets étatiques, ONG) ainsi qu'à l'émergence d'une nouvelle génération de mères d'élèves ouvertes à la scolarisation des enfants notamment les filles. En 2013 par exemple, le taux brut de scolarisation de la région de Kankan était de 76,50% dont 59,8% pour les filles (PNUD, 2013). De cette manière, l'éducation des filles, même si elle reste inférieure à celle des garçons progresse néanmoins.

Aujourd'hui encore, même majoritairement analphabètes, l'idéal des parents et plus particulièrement les femmes bénéficiaires de microcrédit, quel que soit le lieu de résidence, urbain ou rural, est d'assurer une très bonne scolarité aux enfants, filles et garçons. C'est pourquoi la majorité des femmes interviewées s'investissent davantage dans la scolarisation des enfants notamment les filles.

Au cours de nos enquêtes, au moins une dizaine de femmes ont déclaré prendre totalement en charge les frais de scolarité de leurs enfants dans les écoles privées de Kankan et Siguiri. En moyenne, la scolarité annuelle d'un enfant dans ces institutions d'enseignement élémentaire est d'un million GNF. Une commerçante grossiste au marché Dibida de Kankan affirme qu'elle a inscrit ses trois enfants dont deux filles dans une école privée. Auparavant, les enfants fréquentaient une école publique. Mais compte tenu de la pléthore des effectifs, indique-t-elle, et en commun accord avec son mari, elle a transféré ses enfants dans une école privée réputée meilleure dans l'enseignement. Aujourd'hui, cette femme est confiante quant à l'avenir scolaire de ses enfants : « (...), parvenir à inscrire mes enfants dans une école de qualité et les encourager à étudier dans les meilleures conditions, c'est leur assurer un avenir en les épargnant de l'injustice que j'ai subie dans ma famille. Ma scolarité s'est arrêtée après deux ans du fait que je devais aider ma mère à réaliser les tâches domestiques ». Une autre vendeuse de produits cosmétiques affirme qu'elle a acheté une moto de marque « Djakarta » d'une valeur de 4 millions GNF pour ses deux enfants dont une fille afin qu'ils puissent aller à l'école sans accuser de retard.

La grande majorité des femmes est loin d'avoir les mêmes possibilités financières que les commerçantes grossistes. C'est le cas d'une détaillante de savons au marché de Mandiana qui assure une partie des frais de fournitures scolaires, des table-bancs, des tenues de sport, les cours du soir et l'alimentation. Une veuve, commerçante de céréales âgée de 47 ans explique son degré d'implication dans la prise en charge des dépenses de scolarisation de ces enfants en ces termes :

« Mes quatre enfants dont deux filles sont scolarisés. Moi je n'ai pas eu la chance d'aller à l'école. Il faut que je donne à mes enfants la chance que je n'ai pas eue. C'est la raison pour laquelle je m'implique énormément dans leur éducation en utilisant une partie de mes revenus. Non seulement je paie les fournitures, les tenues scolaires mais aussi les frais de scolarité qui autrefois étaient payés par mon mari lorsque ce dernier vivait. Il faudrait qu'ils étudient pour ne pas me ressembler car avec le temps, j'ai compris qu'être non instruite est une

mauvaise chose. Lorsque je voyage en Gambie ou à Bamako pour faire des achats, il me faut absolument me référer à des lettrés pour mieux passer mes commandes. Si j'étais instruite, j'aurais pu tenir moi-même ma comptabilité et régler mes affaires toute seule sans avoir recours à d'autres personnes. Dieu merci, mes enfants et surtout mes filles étudient pour le moment dans les meilleures conditions ».

De tels engagements en faveur de l'éducation des filles laissent entrevoir qu'elles seront proportionnellement plus instruites que leurs mères d'hier majoritairement analphabètes.

7.2.4. L'eau et l'électricité

Les autres sources de dépenses auxquelles certaines femmes participent partiellement sont les frais de consommation de l'eau potable et de l'électricité. Ces dépenses sont spécifiques aux ménages des communes urbaines de Kankan et de Mandiana. À Siguiri, ces services sociaux de base sont fournis gratuitement par la société minière SAG. Si avant, la majorité de la population de la commune de Kankan s'approvisionnait en eau de consommation à partir des puits ordinaires et des pompes manuelles ou à pieds, depuis quelques années, la Société des Eaux de Guinée (SEG) fournit de l'eau potable. La contribution liée à la régularisation des factures d'eau varie entre 25 000 et 40 000 GNF par mois.

La contribution des femmes est beaucoup plus élevée à Mandiana où il n'y a pas de système d'adduction en eau potable. Les quelques bornes fontaines qui fonctionnaient à base d'énergie solaire sont en panne et ne sont plus en mesure de fournir convenablement l'eau potable. Le problème d'eau se pose avec acuité en saison sèche (mars-avril-mai) au moment les puits tarissent et les seules voies de recours restent les forages privés où le bidon de 20 L est revendu à 1000 GNF par des charretiers. Les dépenses mensuelles relatives à la fourniture d'eau potable varient entre 70 000 et 100 000 GNF par mois. Dans la commune urbaine de Mandiana, une vendeuse de céréales âgée de 33 déclare dépenser en moyenne 80 000 GNF par mois. Selon elle et pour la plupart des femmes rencontrées, prendre en charge une partie des dépenses liées à la fourniture d'eau potable leur permet de gagner en temps : *« ça nous évite non seulement de rester longtemps dans les longues files d'attente aux abords des points d'eau (forages, puits) mais aussi d'avoir du temps pour suivre mes activités commerciales ».*

Photo 6 : Modes d'approvisionnement en eau

Approvisionnement d'eau au forage à Siguiri



Approvisionnement d'eau au puits à Mandiana



Charretier spécialisé dans la commercialisation d'eau potable à Mandiana

Source : Enquête de terrain, 2016

Outre les dépenses liées à la fourniture d'eau, quelques femmes s'acquittent également des factures d'électricité. Cette source d'énergie est distribuée de façon rotatoire dans les différents quartiers de Kankan par la Société d'Electricité de Guinée (EDG) et les prestataires privés à Mandiana. La facturation est faite en fonction du nombre d'ampoules, de prises et des appareils utilisés. Selon nos observations, une femme dépenserait en moyenne 50 000 GNF par mois pour la fourniture en électricité.

7.2.5. La participation aux cérémonies de valorisation sociale

D'après les témoignages recueillis auprès des femmes enquêtées, une partie des dividendes générés par les activités génératrices de revenus financées par le microcrédit est destinée à l'organisation des grands événements liés au cycle de vie, notamment les mariages et les baptêmes. Sur le plan social, ces cérémonies apparaissent comme un indice important pour évaluer le capital social dont chaque femme dispose dans son environnement (Kourouma, 2014). Malgré que les dépenses soient jugées comme du « gaspillage de ressources » ou comme un risque de surendettement par les agents de crédit, les femmes quant à elles, éprouvent une grande fierté quant à leur contribution à la réussite desdits événements. Par exemple, le mariage d'une fille nécessite la préparation du trousseau nuptial comprenant un minimum de biens (ustensiles de cuisines, armoire, habits, parues...). La qualité et la quantité de ces biens reflètent le niveau de richesse de la famille de la mariée. Avant la colonisation, la nouvelle mariée était accompagnée avec des biens symboliques (simple calebasse contenant quelques tissus en cotonnade), aujourd'hui, avec la monétarisation de la société, les biens modernes comme les ustensiles de cuisine, les pagnes, les parures, malgré leurs prix exorbitants, doivent faire partie des éléments du trousseau de mariage (Sangaré, 2007). Avoir les moyens financiers pour préparer le trousseau des futures mariées est un sentiment de fierté qu'éprouve l'ensemble des femmes impliquées dans la préparation du mariage de leurs filles.

« Mon mari étant malade depuis plusieurs années maintenant, personne ne peut lever le petit doigt pour dire qu'il prend en charge mes enfants et moi-même. C'est avec les bénéfices de mes activités que j'ai préparé le mariage de mes deux filles. Ils m'ont permis d'acheter le trousseau de mariage au fur et à mesure pendant trois ans. Malgré la situation économique de mon mari, je marche la tête haute car je parviens au moins à satisfaire mes besoins et ceux de mes enfants. D'ailleurs, il arrive le plus souvent que mon mari reconnaisse mes efforts et me gratifie d'éloges en disant : j'ai de la chance d'avoir une si brave femme. Sans ton concours, je serais déjà exposé au soleil ! ». (Mariam, 57 ans, commerçante de condiments au marché de Kodiaran).

Outre les mariages, les femmes jouent encore un rôle prépondérant dans l'organisation des baptêmes où elles offrent des savons, des pagnes et de l'argent à la nouvelle mère, ce qui consolide davantage les relations familiales, amicales et lignagères. En agissant ainsi, les femmes s'inscrivent dans une relation de reconnaissance et de respect (Guétat-Bernard, 2008)

mais aussi de légitimation, d'autonomisation, de manifestation d'attachement, d'autorité ou de dépendance (Attané, 2003). Cependant, si la participation des femmes à ces événements se manifeste par son caractère ostentatoire en termes de préparation de nourriture en qualité et en quantité, l'achat des boissons, la location des tentes, chaises et chaîne musicale ou encore la prestation des artistes, à l'inverse, elle constitue également des étapes décisives dans l'affirmation de leur position sociale, tant au sein de leur lignage et leur entourage proche (Guérin, 2008).

7.2.6. L'émancipation économique et sociale des femmes

Au-delà de la famille, les femmes utilisent une partie des excédents obtenus des activités génératrices de revenus pour renforcer leur statut social au sein des ménages. Le microcrédit participe donc à la valorisation du statut social des femmes car dorénavant, elles se prennent elles-mêmes en charge sans toujours « tendre la main » à leur époux ou aux membres de leur famille. Au moins un tiers des femmes ont exprimé leur sentiment de fierté eu égard aux actions qu'elles ont déjà posées et qu'elles considèrent comme vecteur de valorisation de leur statut personnel dans le ménage :

« Cette année, je suis à mon sixième cycle de crédit. Sans être flatteuse, j'ai déjà construit un bâtiment de trois chambres et salon sur la parcelle que j'ai achetée il y a maintenant trois ans avec les bénéfices de mes activités. Egalement, de temps en temps, j'offre des cadeaux à mon époux afin qu'il paraisse bien en public et qu'il soit fier de moi. Il est bien content quand c'est un boubou bazin brodé en provenance de Bamako et il n'hésite pas à me remercier de mon geste » (Kéita, âgée de 37 ans, vendeuse d'électroménagers dans les mines de Siguiri).

« C'est grâce à mes bénéfices de la vente du riz que je m'habille pour être mieux vue en public lors des cérémonies. Je suis parvenue à équiper également ma maison. Regarde ! J'ai un fauteuil, une armoire et un poste téléviseur. Je ne suis pas riche mais je ne suis pas non plus misérable. Dieu merci, j'ai le minimum pour vivre malgré que je sois veuve. Tout ça, je l'ai obtenu grâce aux activités financées par le microcrédit. Je suis parvenue au moins à soigner mon image et celle de ma maison. Je reçois avec fierté mes visiteurs sans gêne ni honte car j'ai une maison présentable ». (Nana, veuve et restauratrice à Kankan au quartier Korialen, âgée de 49 ans).

Ces témoignages rendent compte de la diversité des actions contribuant au développement de l'estime de soi des femmes grâce aux appuis financiers des organisations de microfinance. Nous entendons par développement de l'estime de soi la transformation

psychologique par laquelle les femmes arrivent à être d'abord satisfaites d'elles-mêmes (amour de soi), à évaluer leurs qualités et leurs défauts (vision de soi) et à penser qu'elles peuvent agir conséquemment (confiance en soi) (CDEACF, 2003). En d'autres termes, il s'agit pour les femmes de concevoir qu'elles disposent des capacités leur permettant d'atteindre des objectifs personnels ou collectifs qui requièrent la valorisation de leur contribution, aussi minime soit-elle, par d'autres personnes. Dans cette perspective, la valorisation du statut des femmes est un gain d'*empowerment* (émancipation) économique et social. Sur le plan économique il s'agit de l'accès et la maîtrise de biens et d'activité de nature économique mais aussi, la capacité d'exercer une activité rémunérée et en contrôler les bénéfices. Quant à l'*empowerment* social, il renvoie à l'accès à l'estime de soi, à la prise d'initiative et à la reconnaissance (Guérin, 2011).

Le fait qu'une femme gère son propre revenu, qu'elle ait son propre toit et équipe sa maison sont, aujourd'hui, des signes de respect, de considération et de réussite économique. Dans un passé récent, il était inconcevable qu'une femme revendique ses biens matériels et financiers car ils étaient assimilés à ceux de son conjoint. Même si cette mentalité perdure aujourd'hui encore, cependant, on rencontre de plus en plus des femmes propriétaires de biens immobiliers issues de foyers polygames.

En Haute Guinée, le chef de famille est généralement polygame et possède en moyenne deux à trois femmes et parfois quatre. La polygamie chez les malinkés comme partout ailleurs en Guinée, se fait selon la volonté du mari. À part la première femme qui est quelques fois proposée ou imposée à l'homme, il choisit librement les autres. Dans la conscience collective malinké, avoir plusieurs femmes pour un homme, c'est augmenter sa capacité de production et son prestige social dans la communauté. Il est courant qu'un homme se remarie sans informer ses épouses arguant que si celles-ci sont consultées, elles useraient de tous les subterfuges pour que le mariage n'ait pas lieu.

De nos jours, le régime polygamique pousse de nombreuses femmes à gérer elles-mêmes leurs revenus qui, sont ensuite investis dans la rénovation/construction et l'équipement des maisons. Pour preuve, Hadja la commerçante de ciment de Kankan est propriétaire d'un bâtiment de trois chambres salons. La construction de cette maison a été possible grâce au retrait de dix sacs de ciment sur le stock à chaque arrivage durant trois ans. À l'instar de Hadja, Bébé, une veuve spécialisée dans la vente de produits cosmétiques au marché de Siguiri, après trois années de collaboration avec le CRG, a pu finaliser la construction de sa

maison de deux chambres et salon. Aujourd'hui, elle y vit avec ses trois enfants. Ces deux cas sont loin d'être des exceptions. Au moins une dizaine de femmes bénéficiaires de microcrédit (surtout les commerçantes grossistes et quelques détaillantes) ont déclaré être aussi propriétaires de maisons ou de parcelles d'habitation. En Guinée, les enquêtes menées par Doligez (2002) sur l'utilisation des excédents liés aux prêts du Crédit rural de Guinée relèvent que près de 30 % des revenus induits par le crédit seraient alloués à l'amélioration de l'habitat.

La polygamie a donc des conséquences sur le comportement économique des femmes comme l'avait déjà mentionné Droy (1990). La situation polygamique des femmes suscite des réactions de crainte, de refus, de défense ou de résignation, car en général, la polygamie est plus subie qu'acceptée par les femmes. Bien qu'elle ait l'avantage de permettre le partage des tâches domestiques quotidiennes entre les femmes, elle se révèle cependant comme un système très insécurisant du fait de l'aggravation des rivalités et des compétitions entre les femmes surtout dans des contextes de monétarisation avec pour conséquences l'instabilité conjugale, la dégradation du système d'alliance, l'éclatement du groupe familial et le divorce. Ce sentiment d'insécurité est l'une des causes de l'individualisation croissante de l'accumulation du capital dans des foyers polygames. Il se traduit par le refus d'investir dans des activités collectives ou familiales dont la femme n'a pas l'assurance de bénéficier des retombées économiques en cas de séparation ou de divorce.

Ensuite, pour les femmes, s'habiller et se rendre coquettes sont des signes extérieurs de richesse qui renforcent leur image et l'estime de soi. Certaines n'hésitent pas à s'offrir, de temps en temps, et à des occasions solennelles (fêtes, cérémonies) des habits et des bijoux de qualité, et ceci afin d'être bien admirées par leur conjoint, mieux vues et appréciées par le voisinage. Mais, bien souvent, les dépenses ostentatoires dans l'habillement prennent des proportions démesurées dans des contextes polygamiques où des femmes, obnubilées par la jalousie, sont dans une logique de don et de séduction permanente pour être la « *Bada Mouso* », la femme la plus désirée par le mari et les membres de la belle-famille.

Dès lors il s'instaure une concurrence effrénée entre coépouses dans la coiffure, l'achat d'habits (bazin riche, pagne wax, robes européennes...) et de chaussures ainsi que le recours à la dépigmentation et dans une moindre mesure aux sciences occultes⁴⁸. Dans la quête

⁴⁸ Il arrive que des femmes utilisent la magie noire par le bais des marabouts et des féticheurs pour se rendre plus désireuses par le mari. Pour ce faire, d'autres n'hésitent pas, si c'est le passage obligé, de jeter un mauvais

inexorable d'être la mieux affectonnée par leur conjoint, certaines vont jusqu'à lui offrir des cadeaux somptueux (motos, boubous, vestes) et même de l'argent. Cette attention accrue à l'endroit du mari et de la belle-famille même si elle constitue un risque de surendettement par endroit, permet néanmoins aux femmes d'améliorer leur statut au sein du ménage. Elle se traduit par leur implication à la prise de décision et une attention particulière du mari à leur égard car, le fait de payer modifie symboliquement les relations sociales même si cela se joue dans la discrétion (Guétat-Bernard, 2008).

Au-delà de l'aspect individuel, cet *empowerment* économique et social converge peu vers le collectif. D'ailleurs, il est peu perceptible et moins revendiqué par les femmes en raison de la réprobation faite à l'encontre des IMF et des normes hiérarchiques qui prévalent encore dans la société. Certes, l'appui des IMF a permis à certains groupements féminins d'installer des moulins multifonctionnels, diminuant ainsi la pénibilité du travail liée à la transformation des céréales et des noix de karité dans plusieurs communautés. Aujourd'hui, les actions de ces groupements sont admirées et citées comme des exemples à suivre. En outre, elles ont entraîné selon les femmes un changement de perception à leur égard. Dorénavant, elles aussi peuvent se vanter d'avoir contribué à l'amélioration des conditions de vie des femmes dans différentes communautés.

Malgré ces logiques d'actions, le microcrédit est loin de remettre en cause les inégalités sociales entre hommes et femmes au sein des ménages et des communautés. Pour cette raison, nous affirmons que les effets du microcrédit sont beaucoup limités pour apporter des changements dans les rapports hiérarchiques entre hommes et femmes en Haute Guinée.

7.3. Une incidence limitée du microcrédit sur les rapports de genre

En visant les femmes comme cibles prioritaires, le changement des rapports de pouvoir est l'objectif visé par de nombreuses IMF. On estime que l'indépendance économique des femmes devrait entraîner un changement de statut de ces dernières. En Haute Guinée, les observations et l'analyse des données qualitatives attestent un faible niveau des effets du microcrédit sur les rapports de genre. Certes, grâce au microcrédit, certaines femmes ont renforcé leurs activités génératrices de revenus, favorisant par endroit leur participation à la mobilisation des ressources économiques et aux dépenses au sein des ménages. Mais pour

sort à leur (s) coépouses(s) afin que celle (s)-ci divorcent, tombent malades ou dans le pire des cas meurent en leur laissant seule l'époux.

autant, est-ce que cette émancipation sociale et économique a favorisé des changements dans les rapports sociaux au sein de la société et plus particulièrement dans les ménages ? Ces changements, même s'ils existent, sont timides et peu visibles, en raison du poids des normes sociales, toujours en vigueur au sein des communautés. D'abord les femmes attachent beaucoup d'importance à la dignité de leur mari et sollicitent toujours leur autorisation avant d'entreprendre une activité économique en dehors de l'espace domestique.

« Mon mari doit être au courant de tout ce que j'entreprends comme activité. Même pour exercer celle-ci, il a fallu que je demande sa permission. Lorsqu'une femme quitte la demeure de ses parents après mariage, son époux reste et demeure son seul « Tigui » (maitre). Selon nos croyances, même en cas de décès dans ma propre famille, je dois avoir l'autorisation de mon mari pour m'y rendre. Alors, si je dois avoir sa permission pour prendre part aux funérailles des siens, n'est-il pas logique de demander son point de vue avant d'entamer une quelconque activité commerciale et à fortiori prendre crédit auprès d'une IMF ? Certes il est difficile pour moi que mon mari soit mis au courant de tout ce que j'entreprends, c'est comme si je n'avais rien à cacher de lui. Je ne suis pas la seule dans cette situation. Dans notre communauté, on reconnaît une bonne femme par sa soumission, soumission au mari, soumission aux principes ancestraux. Quel que soit le niveau économique ou intellectuel d'une femme, elle doit être soumise au mari et respectueuse des normes culturelles ».

La majorité des hommes pense encore que la place de la femme est dans l'espace domestique. La famille étant de type patriarcal, l'autorité de gestion se trouve concentrée dans les mains du père de famille qui est chargé de l'orientation et la prise de décision régissant la vie du ménage. Le fait que les femmes doivent avoir l'autorisation de leur mari pour entreprendre une quelconque activité, est une démonstration de la domination masculine. Elle se manifeste à travers la faible participation des femmes au processus de prise de décision, la socialisation différenciée selon le genre, la division genrée du travail, le faible contrôle des ressources productives et la dimension multidimensionnelle de la pauvreté des femmes.

7.3.1. La faible participation au processus de prise de décision

Comme nous l'avons démontré précédemment, dans certains contextes, le microcrédit favorise la participation des femmes aux dépenses des ménages. Bien que cette contribution soit reconnue par les hommes, elle n'implique pas une réelle concertation et intégration des femmes au centre des décisions.

Dans l'aire de notre recherche, le rapport entre l'homme et la femme n'est pas équilibré. Quel que soit le statut de la femme, l'homme, l'époux, le chef de famille, est celui qui incarne traditionnellement le pouvoir de décision au sein du ménage et au-delà dans la communauté. À ce titre, il fixe les règles qui régissent le fonctionnement de la famille et les autres membres, notamment les femmes ont l'obligation de les respecter : *« Prendre des décisions suppose qu'il y a des personnes qui doivent la subir. Or, la femme ne saurait jamais imposer à son mari sa décision. Culturellement la prise de décision est masculine »*, précise un homme de 56 ans, époux d'une femme bénéficiaire de microcrédit dans la commune urbaine de Siguiri. Pour comprendre cette réalité, nous avons posé des questions aux femmes pour savoir qui décide de quoi ? Et si le pouvoir économique des femmes pouvait améliorer leur niveau de consultation et d'implication dans la prise de décisions au sein des ménages et des collectivités ?

Par rapport aux réponses à ces questions, l'analyse des données qualitatives montrent que le niveau d'implication des femmes au processus de prises de décision varie suivant le niveau d'éducation du chef de ménage et du milieu de résidence. Les femmes du centre urbain sont beaucoup plus associées à la prise de certaines décisions que celles du milieu rural en raison des opportunités liées au changement de comportement en faveur des responsabilités féminines. Elles sont en général consultées sur les sujets relatifs à l'éducation des enfants, l'organisation des cérémonies (baptêmes, funérailles, mariages des enfants), l'exercice des activités génératrices de revenus, la réception des étrangers, l'achat et la construction de domaine d'habitation. La consultation sur ces questions permet aux femmes de faire non seulement entendre leurs voix mais aussi de formuler des propositions allant dans le sens d'une meilleure orientation des initiatives du mari même si ce dernier décide en dernier ressort. Sur ce sujet, une vendeuse de friperie âgée de 40 ans déclare :

« Dans mon foyer mon mari me consulte presque systématiquement sur les décisions à prendre. S'il me fait part d'une décision, si elle est juste, alors je l'approuve. Si c'est le contraire, j'essaie de l'orienter en lui prodiguant des conseils. Des fois, il les applique. Des fois aussi, il ne m'écoute même pas et fait ce que bon lui semble. Après tout, c'est lui le maître de la maison ».

Cette position est appuyée par une commerçante de poulets importés domiciliée au quartier Timbo de Kankan : *« C'est mon mari qui prend les décisions. C'est lui qui fixe les règles et moi je m'y conforme. Mais il y a des décisions qui se discutent en couple pour avoir mon avis. Ainsi, il arrive que mon mari change d'avis si toutefois mes propositions sont*

meilleures ». Comme il apparaît dans ces propos, même si les femmes sont consultées mais c'est aux hommes que revient le « dernier mot ».

En revanche, les femmes en zones rurales sont peu ou pas du tout associées aux prises de décisions. Dans ces localités, le système d'organisation sociale traditionnelle renforce davantage la domination masculine et relègue les femmes au second rang quand il s'agit de prendre des décisions. Des telles réalités renforcent encore la dépendance et la soumission des femmes vis-à-vis de l'époux, limitant ainsi la valorisation des initiatives féminines. Plusieurs femmes ont déclaré qu'elles sont peu ou pas du tout consultées lorsqu'il s'agit de prendre des décisions au sein de leur ménage. Une maraîchère dans le district de Kantoumanina âgée de 47 ans s'explique sur ce sujet :

« Si, il y a des décisions qui sont prises suite à une consultation. Par compte, beaucoup d'autres sont aussi prises sans aucune consultation. Par exemple, je suis informée au dernier moment du mariage de certains nos enfants sans que je ne sois associée à la prise de décision. À l'approche du mariage, j'entends seulement mon mari dire : j'ai donné ta fille en mariage à telle personne. Si c'est le cas, je n'ai d'autre choix que de l'accepter. Je ne peux aller au-delà de sa décision. Chez nous, une femme au foyer est obligée de rester derrière son mari, le chef de famille à qui elle doit respect et obéissance. C'est ce que recommande notre religion et nos traditions. Nous sommes nées avec et nous avons grandi avec ».

L'avis de la femme importe peu. Il est minimisé pas les hommes en raison des coutumes qui sont encore très présentes dans la plupart des localités de la région. Les femmes sont nées et ont grandi avec la prégnance de cette culture où l'unique référence de la femme demeure son mari. L'indépendance économique des femmes ne doit pas être assimilée à la liberté à l'égard du mari. Une telle croyance limite conséquemment les capacités productives des femmes et freine souvent les initiatives féminines qui peuvent avoir une incidence positive sur leur situation et sur le développement du territoire (Kamano et al, 2013). Cette situation se remarque même dans le domaine de la production agricole où les femmes sont peu ou pas consultée dans le partage des ressources (semences, nourriture, revenus) même si elles ont pleinement participé à la production de celles-ci. Cette iniquité amène souvent certaines femmes à cacher pendant la période des moissons, quelques bassines de céréales qui serviront à nourrir leurs enfants pendant la période de soudure ou pour acheter des vêtements pour elles-mêmes et leurs enfants (Dioubaté, 2012).

La prégnance de la religion et de la culture sur l'épanouissement des femmes est observable partout sur le territoire Guinéen. En Basse-Guinée, dans la communauté Baga par exemple, les femmes, à travers les revenus tirés de la riziculture, répondent aux besoins fondamentaux (nourrir, soigner, éduquer, vêtir) des ménages. Elles occupent de ce fait une place non négligeable dans l'organisation économique familiale en raison de la précarité de la plupart des ménages. Elles disposeraient en outre du pouvoir de sorcellerie à travers lequel elles jouent un rôle politique et social dans le groupe social. Pour autant, bien que les femmes soient reconnues par les hommes comme relativement riches et socialement fortes, il n'y a pas une remise en cause directe de la place de l'homme au sein de ce groupe (Godard et al, 2010).

Malgré la prééminence de la domination masculine, les femmes disposent elles aussi d'un certain niveau de pouvoir au sein de la maisonnée. Il se manifeste de façon discrète entre les hommes et les femmes. Selon la tradition, il revient aux hommes de se retrouver dans le « *bolon* » (la maison du pouvoir, le vestibule) pour débattre les problèmes communautaires en vue de trouver des solutions. Les femmes n'y ont pas accès. Toutefois, elles interviennent à travers les directives ou les conseils qu'elles prodiguent à leur conjoint pendant les nuits où elles sont de cuisine. Ces conseils, le plus souvent, sont dits en aparté entre l'homme et la femme. C'est pourquoi on considère dans ces sociétés que : « *Si grand soit l'homme ; si haut perchée soit sa tête, il est toujours sous les pieds lorsqu'il se trouve entre les jambes d'une femme* ». Voilà une première manifestation du pouvoir de la femme qui limiterait celui des hommes dans certains cas. La portée de cette citation est illustrée par une anecdote narrée par un communicateur traditionnel :

« Il y a un bon traorékè (un homme du nom de Traoré), qui est rentré un soir peu avant le coucher du soleil et trouva sa femme embarrassée qui lui dit : Ah mon bon mari est arrivé ! Il va me trouver un fagot de bois pour qu'on puisse préparer pour ne pas dormir affamés. Son mari lui répond : Moi aller chercher un fagot pour toi ? Mais ça ne va pas du tout chez toi ? La femme insista : Et toi aussi, si ce n'est pas pour moi, fais-le pour la famille. Tu peux me faire ça toi aussi ! L'homme lui dit : Moi, partir en brousse, tu ne vois pas que la nuit tombe ! Et la femme rétorqua : La nuit tombe, la nuit tombe, tu as dit ! L'homme réfléchit rapidement et dit à sa femme : attends, je vais te ramener non pas un fagot mais deux ».

La leçon de ce récit montre la dépendance de l'homme vis-à-vis de sa femme pour ce qui concerne la sexualité. C'est ainsi que les femmes favorites et économiquement autonomes ont toujours un certain pouvoir sur leur mari au sein des ménages. Quand un mari est polygame,

il a tendance à prêter l'oreille beaucoup plus vers la favorite que les autres femmes. Il convoite beaucoup plus la maison de celle-ci qui parfois l'influence dans la prise de décision comme le dit bien un dicton : « *Ce que les barbes disent le matin sont ce que les mouchoirs ont dit la nuit* ». Les femmes ne peuvent parler en public, elles agissent dans l'ombre en essayant d'influencer les règles sociales mais elles passeraient toujours par le prisme de décisions de leur mari.

Une seconde manifestation du pouvoir des femmes est liée à la respectabilité conférée par les hommes guinéens à certaines figures de femmes notamment la mère, la tante paternelle et la sœur. « *Il faut absolument éviter de heurter sa sœur, sa mère et sa tante* », insistent les hommes. Cet adage signifie que la société a conscience de la place de la femme. Pour cette raison, on inculque à tous les jeunes garçons le respect scrupuleux envers la maman, la sœur et la tante. Ces personnages ont une véritable influence sur le comportement de leurs frères. Quel que soit le niveau d'engagement d'un homme dans la décision prise, si la mère venait à intervenir, il a l'obligation de remettre en cause cette décision. Il en est de même pour la sœur et la tante. Mais on en dit pas autant pour le père, l'oncle ou le frère.

Le respect scrupuleux à l'endroit de ces figures de femmes est ancré dans les mœurs. En aucun cas, ces femmes ne doivent faire l'objet de blâme, d'insulte, de violence et encore moins les priver des biens matériels. Les hommes doivent à celles-ci : peur, attention, protection, et reconnaissance. C'est pourquoi certains enfants n'hésitent pas à prendre la défense de leur mère lorsqu'elle est régulièrement battue ou humiliée par leur père. Les frères aussi interviennent activement pour combattre toute personne (hommes et femmes) qui porterait atteinte à l'intégrité physique et morale de leur sœur. En revanche, le respect absolu qu'un homme doit à sa tante le dispense de porter main sur le conjoint de celle-ci même en cas de violences sauf sur sa propre demande, ce qui est très rare car elle aussi a l'obligation d'obéir à ce dernier. Ainsi, en Guinée, bien que la majorité des hommes use de tous leurs efforts pour respecter et subvenir aux besoins de ces trois catégories de femmes, nombreux sont aussi les hommes qui les violentent en occultant le fait que ces femmes sont aussi la mère, la tante et la sœur d'autres personnes qu'il faut absolument aimer et chérir. L'un dans l'autre, une femme en Guinée a plusieurs facettes comme le faire remarquer Doumbouya (2008 : 113) :

« Lorsqu'une femme est mère, elle est aimée et chérie par ses enfants. En tant que femme mariée, elle est soumise et barricadée par l'époux selon les cas de figure. Mais, elle peut

être aimée aussi. Quand elle est petite ou grande sœur, elle est tantôt surveillée, tantôt protégée, tantôt aimée par les frères. Lorsqu'elle est tante paternelle, elle est vénérée et crainte qu'on le veuille ou non, de peur de s'attirer les foudres de sa colère, tandis que quand c'est une fille, le père maintient à son égard presque la même attitude que les frères ».

7.3.2. Des pratiques de socialisation différenciée selon le genre

Depuis ses origines, la sociologie du genre analyse les modalités d'apprentissage et de transmission du genre d'une société à l'autre. Pour mieux conforter ses argumentations tout en écartant les explications naturalistes des différences et de la hiérarchie entre les sexes, les études sociologiques sur le genre ont placé au cœur de leurs préoccupations les analyses sur la socialisation (Bereni et al, 2012). Celle-ci est définie, selon Rocher (1968) comme le processus par lequel un individu apprend et intériorise, tout au cours de sa vie, les éléments socioculturels de son milieu, les intègre à la structure de sa personnalité sous l'influence d'expériences et d'agents sociaux significatifs afin qu'il s'adapte à l'environnement social où il vit. La socialisation de genre est donc l'ensemble des processus par lesquels les individus (hommes/femmes) apprennent à se comporter, à se sentir, mais aussi, à penser et à appréhender le monde selon les formes de socialisation qui leurs sont attribuées depuis leur jeune âge.

Ce faisant, dans l'univers de notre recherche, les trajectoires de socialisation s'imposent aux enfants dès leur naissance et celles-ci en fonction de leur sexe. Les traditions patriarcales qui prévalent ont une forte répercussion sur les modèles de socialisation des enfants au sein des familles et des communautés. Ils sont inspirés en grande partie des pratiques éducatives de la société où les structures sociales traditionnelles comme les familles, les lignages, les clans perpétuent jusqu'à présent des pratiques où la prééminence de l'homme sur la femme, du garçon sur la fille s'observe de façon évidente. À l'intérieur de ces organisations sociales, pôles de décision par excellence, les hommes sont présentés comme l'incarnation du pouvoir et le garant de l'hégémonie de la lignée paternelle. Ces modèles endogènes de socialisation perpétuent des pratiques qui mettent une différence entre la socialisation des filles et celle des garçons (Bayo, 2004, 2013).

C'est pourquoi on entend souvent des propos du genre : « *Le garçon est la relève de son père et le fondé d'espoir de tout le lignage* ». Dans les sociétés de la Haute Guinée, le souci majeur de chaque père de famille est d'avoir une postérité. En général pour perpétuer son

existence, il y a deux voies : la procréation et la conception des œuvres d'art qui retiennent l'attention de tout le monde, une manière de rentrer dans l'histoire pour ne pas être oublié. Dans la présente thèse, l'accent est plutôt mis sur la procréation. Comme toujours, les parents d'enfants ont une conception nataliste de la vie. « *Avoir beaucoup d'enfants constitue un facteur de prestige social et un moyen de mise en valeur agricole d'importantes superficies de terre* ». L'enfant, qu'il soit de sexe masculin ou féminin constitue un « *trésor* » pour sa famille. Un père de famille pendant les entretiens a fait savoir que : « *La plus grande richesse de ce monde demeure la ressource humaine. Si quelqu'un a beaucoup plus d'enfants qu'un autre, il l'aura bien dépassé sur le plan du prestige social* ». Ainsi, la venue au monde d'un garçon constitue aux yeux des parents une chance. Là-dessus, tous les parents d'enfants s'accordent à penser que l'enfant est un « *don de Dieu* ». Celui qui reçoit un garçon doit se considérer heureux car il compte désormais dans sa lignée un successeur. À ce propos, un communicateur traditionnel précise :

« Ce souci de ne pas disparaître se heurte à un écueil. La fille porte certes le nom de la famille mais ses enfants porteront le nom de leur père, donc son futur mari. La continuité de la famille est presque compromise par son statut de femme. Alors que le garçon, qui est le futur héritier, le successeur, en tout cas le prolongement incontestable de la lignée paternelle, est le préféré par rapport à la fille. Dès lors, il existe des différences notoires dans l'éducation des enfants. Le père se soucie beaucoup plus de la bonne éducation de son garçon que de sa fille. Quand le garçon naît, c'est la fête. Le chef de famille est très heureux car, il compte dorénavant dans ses rangs un successeur. Quand c'est la fille, il est certes content mais avec retenue et il se console en disant que c'est de la chance, parce qu'au moment de son mariage on va lui apporter la dot qui se compose de biens, de bétails et autres gains financiers ».

Lorsque le garçon naît, il y a plus de ferveur et d'enthousiasme autour de la célébration de son baptême que celui de la fille. Pour l'occasion, deux moutons sont immolés selon la tradition pour célébrer son baptême contre un lorsqu'il s'agit de celui de la fille. La considération valorisante à l'égard du garçon est si forte qu'elle se constate même aussi dans les termes locaux désignant un garçon ou une fille. Dans le dialecte *maninka*, l'enfant de façon générale, est appelé « *N'den* », qu'il soit garçon ou fille. Ce terme résulterait de la déformation de « *N'neen* » qui veut dire « moi-même » ou « si je ne suis pas là, me voici ». L'expression « *Dén-kè* » servant à désigner le garçon signifie « l'héritier mâle » (*Dén* = fils et

kè = héritage). Le terme « *Dén-moussou* » indiquant la fille peut être traduit comme « un enfant aux destinations conjugales encore inconnues ».

La perception du garçon, considéré comme futur ‘remplaçant’ ou héritier du père, lui confère donc plus de faveurs de la part des parents contrairement à la fille. Le cadre de son éducation est tracé grâce à des activités qui permettent de développer et de cultiver chez lui, le courage, l’endurance, la volonté de bien faire, la responsabilité et l’esprit de relève. Pour amener le garçon à répondre aux attentes des siens, les parents utilisent deux moyens : l’éveil et la stimulation :

« Un enfant éveillé fait vite et bien les commissions qui lui sont confiées, c’est celui qui a de l’initiative, qui est rapide et dynamique. C’est aussi un enfant qui sait écouter attentivement pour comprendre et répondre facilement ; c’est un enfant entreprenant et dévoué pour son entourage (sœurs, tantes, frères, oncles...) qu’il doit protéger en toutes circonstances ».

Toutefois, lorsqu’un garçon n’est pas éveillé, il faut que ses parents le stimulent « *ka doussou don a könö* » par une émulation au sein des groupes de travail. Ce processus peut prendre différentes variantes : verbale, morale, psychologique et sociale. Sur ce sujet, un chef de famille affirme : « *Le chef de famille parle à son fils pour l’encourager et l’inciter à mieux faire. Il le blâme ou l’encourage en le louant. Il le flatte rarement mais sait reconnaître son mérite et le lui dire* ». Le garçon, de ce fait, est le réceptacle de tout le savoir public et pragmatique (chasse, pêche, labour, lecture de coran, se familiariser avec des instruments de musique, conduite de moto/vélo, commandement, apprentissage des métiers, commerce, scolarisation...).

Les travaux demandant l’usage de la force physique lui sont réservés. Quand il s’agit d’un secret de famille, on fait appel à lui, parce qu’on dit : « *Si la femme connaît les secrets, elle va les transmettre ailleurs, chez son futur mari* ». Dès lors, la femme qui ne met au monde que des filles sera vite secondée car, elle prépare la perpétuation d’une autre famille. Une autre femme qui, au contraire, ne donne naissance qu’à des garçons sera louée et considérée comme facteur de pérennité de la lignée paternelle. Ce constat est partagé par la majorité des enquêté(e)s. À ce propos, une femme s’exprime en ces termes :

« Les garçons sont toujours préférés aux filles car ils sont les successeurs directs de leur père. Les femmes deviennent étrangères à leur propre famille une fois mariées. Les garçons sont préparés à prendre la relève une fois que leur père meurt ou lorsqu’il ne serait plus en activité à cause de la vieillesse ou

de la maladie. C'est fondamentalement cette raison qui poussent la majorité des familles à opter en priorité pour l'éducation des garçons ».

En Haute Guinée, le potentiel héritier du père est bien le premier garçon de la famille même si celui-ci a des sœurs plus âgées que lui. Le garçon est valorisé depuis sa naissance dans les structures sanitaires où les frais liés à son accouchement sont plus élevés que ceux de la fille. La préférence du garçon est beaucoup plus accentuée en milieu rural où le souhait de nombreux chefs de famille est d'avoir des garçons parmi les tous premiers enfants, arguant que la fille est étrangère dans sa famille de naissance : elle la quittera une fois mariée et se trouvera obligée de rejoindre la famille de son mari, au sein de laquelle, elle jouera le rôle de génitrice principale (Touré, 2013). Les garçons sont d'autant plus valorisés du fait qu'ils représentent la sécurité des vieux jours et constituent un apport en main d'œuvre considérable (De Boodt et Caubergs, 1998).

La valorisation du garçon n'est pas spécifique à la Guinée. À Sirba, une région Ouest du Niger, la préférence des garçons par rapport aux filles se justifie du fait qu'ils constituent la main d'œuvre pour les travaux agricoles. La mise au monde d'un garçon par une femme divorcée au cours de sa grossesse constitue une annulation de ce divorce car, la naissance de l'enfant est appréhendée comme une preuve de bénédiction du mariage et la femme est encouragée à rester chez son époux (Alhassoumi, 2012).

Inversement, avoir des enfants de sexe féminin en Haute Guinée, même s'il ne revêt pas la même importance que la possession d'un garçon, est toujours important aux yeux des parents car, une fille bien éduquée, c'est-à-dire bien préparée à son futur rôle de mère de famille constitue une source de gains pour ses parents à travers la dot lors du mariage. La dot est une pratique obligatoire à l'occasion du mariage en Guinée, qu'il soit coutumier, religieux ou civil.

Le Code civil guinéen consacre 9 articles à la dot, sans la définir. Cependant, la dot dans le mariage guinéen peut être définie comme un patrimoine, en nature ou en argent, qu'un homme apporte à une femme, en guise de garantie de leur futur mariage. Le paiement de la dot est une condition légale de formation du mariage. En revanche, si le paiement de la dot

édicte par la société guinéenne pour la validité du mariage n'est pas respecté, le mariage encourt la nullité⁴⁹.

L'article 290 par exemple dispose que : « *le mariage est subordonné à la fixation d'une dot, en nature ou en argent, que doit payer le mari aux parents de la femme* ». Le paiement de la dot à la famille de la femme est donc une condition supplémentaire mais nécessaire de formation du mariage en droit guinéen. Selon l'article 291, « *l'argent ou les biens constituant la dot doivent être conservés au profit de la femme* ». ». Le Code civil guinéen précise ainsi que la femme est l'unique bénéficiaire de la dot. Toutefois, cette règle légale n'est pas toujours respectée en pratique. La morale empêche de vérifier son application rigoureuse et le Code civil ne dit rien sur la sanction de sa violation.

Dans la préfecture de Mandiana, la dot comprend deux moutons, deux bœufs et une importante somme d'argent. Avoir par exemple plusieurs filles, signifie être potentiellement propriétaire d'un noyau de cheptel. Dans de nombreuses situations, les bœufs obtenus de la dot sont confisqués par les parents qui, le plus souvent, les réutilisent, soit pour labourer, ou constituer de nouvelles dots pour célébrer les mariages des frères cadets ou aînés de la fille épousée. Pour cela, pour que le mariage soit une réussite, la jeune fille est éduquée pour être préparée à jouer le rôle de futures mères. Il suffit de s'intéresser aux activités de la fille dans le cadre de son intégration sociale pour s'en rendre compte. Elle est toujours présente dans le groupe des femmes qu'elle intégrera quand elle aura atteint la majorité. Les activités qu'elle exerce se résument pour l'essentiel à la reproduction des activités de la ménagère : balayer la concession, puiser l'eau, faire la cuisine, laver les ustensiles, collecter du bois de chauffe, s'occuper des frères et sœurs. Toutes ces activités concourent à la préparation de la fille à être une bonne femme au foyer une fois mariée.

La fille est donc éduquée pour mieux répondre aux attentes d'une mère soucieuse de la future vie conjugale de son enfant. La mère s'évertue à apprendre à sa fille les travaux ménagers et l'obéissance, critères couramment énoncés pour caractériser une bonne épouse. Avec ces modèles de socialisation imposés à la fille, on comprend bien que par le biais du mariage, elle sortira du cercle familial pour se marier dans une nouvelle famille où dorénavant, elle s'occupera aussi bien de son futur mari que des parents de celui-ci. L'esprit

⁴⁹ <http://www.juriguinee.org/index.php/chroniques-articles/145-la-place-de-la-dot-dans-le-droit-guineen-du-mariage> , consulté le 8/06/2017

de la fille est formaté littéralement à la soumission de son mari lorsqu'on lui fait croire que : « *Il ne faut pas se mettre en avant de ton mari* » ; « *C'est en te comportant bien que tu seras beaucoup chérie par ton époux* » ; « *Une femme qui respecte son mari et les membres de sa belle-famille sera toujours la préférée du cercle familial* » ; « *Ce sont les enfants d'une femme soumise qui réussissent mieux dans leur vie* » ; « *La clé du paradis de la femme se trouve sous les pieds de son mari* ». Ces manières de se comporter dans la future vie conjugale sont résumées par une femme dans la commune urbaine de Siguiri en ces termes :

« La femme a l'obligation de toujours obéir à son mari. Les 10 noix de cola font de la femme une esclave. Cela voudrait dire que lorsqu'une femme est mariée, son unique propriétaire reste son mari. Elle doit à tout prix respecter les ordres de celui-ci. Une femme qui ne respecterait pas son mari a de fortes chances d'avoir des enfants qui n'auront pas de la baraka (bénédictions) ».

Consciemment ou inconsciemment, la fille intériorise ces normes dans l'espoir de mieux réussir sa vie conjugale. Même les femmes qui affichent une réussite économique forte, la prégnance des normes hiérarchiques entre homme et femme, garçon et fille, demeure. Dans certains foyers, pour montrer le respect à l'époux, la femme s'agenouille pour le saluer ou le servir à manger. Cette gène flexion rabaisse physiquement la femme, même si moralement, elle est convaincue que cela la rehausse au regard des autres femmes.

Dans l'optique donc de considérer le garçon comme l'héritier de la lignée paternelle et la fille comme une bonne épouse une fois mariée, la société, à travers les normes sociales, participe à la perpétuation de la domination masculine qui se manifeste également à travers la division sexuelle du travail.

7.3.3. La division genrée du travail

Chaque homme et femme assume des rôles et remplit des fonctions diverses, non seulement au sein des espaces domestiques, mais également, dans la communauté. En raison des normes socioculturelles, il existe une répartition de travail entre les femmes et les hommes. Comme précédemment annoncé, les activités des femmes relèvent plus de la gestion sociale des familles alors que les hommes s'adonnent à des activités plus productives (commerce import-export, administration, participation politique, travaux champêtres...).

En effet, l'essentiel des activités relevant de la sphère domestique sont du ressort des femmes. Le rôle que les femmes assument dans ce domaine comprend la responsabilité de

mettre au monde des enfants et de les élever. Il recouvre également toutes les autres tâches concourant au transport d'eau, au ramassage des fagots de bois, à la préparation des mets, à la surveillance des enfants, aux soins apportés aux personnes âgées, etc. Mais ces tâches ne sont pas comptabilisées du fait qu'elles sont essentialisées, donc considérées comme un rôle qui incombe naturellement aux femmes.

L'implication des femmes dans les travaux domestiques ne leur permet pas de dégager beaucoup de temps pour elles-mêmes pour exercer des travaux plus productifs. Cette contribution est remarquable en milieu rural, où les femmes sont impliquées dans les tâches liées à la production dans les exploitations familiales. Pendant la saison hivernale, les femmes exercent un double travail : elles travaillent sur les champs communs en compagnie des hommes comme aides familiales, mais aussi, elles s'occupent de la cuisine familiale et le « *condon* » (repas des travailleurs) qui doit être prêt habituellement avant 11 h. Pendant que les travailleurs prennent leur déjeuner, les femmes les remplacent pour désherber ou entasser les mauvaises herbes. Les hommes effectuent surtout le défrichage, le labour et la récolte. Les enfants sont responsabilisés dans la surveillance des champs pour chasser les oiseaux et les rongeurs. Lorsque les autres reprennent le travail, les femmes repartent vers la maison avec quelques bottes de fonio et/ou de riz qu'elles doivent égrainer, sécher en passant par le feu et la marmite, piler et préparer avant le retour des hommes vers le crépuscule.

En dépit de la forte implication des femmes aux travaux agricoles, elles ne reçoivent aucune rétribution au moment de la récolte. Une partie de la production est redistribuée par le chef de famille sous forme de « *solo* » (provision/ration alimentaire familiale) et l'autre partie commercialisée. Le revenu généré est destiné à la satisfaction des besoins familiaux comme la nourriture, l'habillement, les soins de santé, les frais liés aux fêtes de réjouissance, les funérailles car il s'agit d'un bien collectif dont la responsabilité est assurée par le chef de famille. La gestion de la production est collective et se fait au nom de l'ensemble des membres de l'exploitation. Si les femmes doivent avoir un revenu à elles, elles le tirent de leurs champs personnels d'arachide, de maïs, de fonio qui demande moins de travail et quelques fois de leur champ de riz. Les femmes pratiquent ces activités vivrières car elles savent d'une part, qu'elles sont exclues du partage des revenus tirés des exploitations familiales, et d'autre part, elles sont persuadées que la récolte de leur mari ne suffira pas à répondre aux besoins de la famille toute l'année.

Outre l'agriculture et des travaux ménagers, les femmes s'occupent du petit commerce (des produits agricoles, artisanaux et manufacturés), le maraîchage, les corps de métiers (saponification, la teinture, la coiffure, couture) et dans une moindre mesure les activités salariées dans l'administration publique et privée où elles sont majoritairement secrétaires, institutrices, infirmières.... La plupart des femmes qui travaillent dans les corps de métiers sont des jeunes filles déscolarisées formées majoritairement dans les centres *Nafa* (école de la deuxième chance), les centres d'appui à l'autopromotion féminine (CAAF) et les ateliers des particuliers. Il s'agit des activités moins rentables sur le plan économique contrairement à celles pratiquées par les hommes, notamment le grand commerce (vente de matériels de construction, cigarettes, produits pharmaceutiques, pièces détachées...), la menuiserie, la mécanique, la chaudronnerie, l'ébénisterie, la bijouterie, la maçonnerie, etc.

La répartition genrée du travail qui assigne aux femmes prioritairement à la sphère reproductive et les hommes à la sphère productive (Delphy, 1983) débouche sur le faible contrôle des femmes sur les ressources naturelles et économiques.

7.3.4. Faible contrôle des femmes sur les ressources naturelles et économiques

La notion de ressources englobe à la fois des dimensions matérielles (terres, eaux, forêts, revenus, habitats, outils de travail...) et immatérielles (savoirs, traditions, culture orale comme les mythes et les contes, cuisine, coutumes, danses...). La problématique de l'accès aux ressources évolue en fonction des changements des rapports (rapport de pouvoir entre les générations, entre les sexes...), les techniques et les enjeux en cours. L'ampleur, la résistance, la durabilité et la diversité de ces ressources conditionnent la capacité des femmes et des hommes à répondre à leurs besoins (Guétat et Texier, 2014). Mais dans de nombreux pays en développement, les femmes sont confrontées à une discrimination systématique lorsqu'il s'agit d'accès et de contrôle aux ressources et aux services (Villarreal, 2014).

En Haute Guinée, le problème qui se pose n'est pas l'accès mais plutôt le contrôle des ressources car, seules les autorités traditionnelles : *Soti-kèmo* (chef de terre), *Kabilakunti* (chef de clan), *luty* (chef de famille), *dembayaty* (chef de ménage) ont le pouvoir de contrôle sur l'essentiel des biens patrimoniaux (terres, maisons, arbres fruitiers, matériels et outils agricoles, revenu etc.). Ces quatre niveaux sont invariablement occupés par les hommes.

Selon Diop et al. (2014), le village « *So* » regroupe un ensemble de clans dirigé par un doyen appelé *Soty-kèmo*. Il est le plus âgé des pères de chaque famille fondatrice des villages.

À ce titre, il veille sur l'intégrité territoriale de la localité, au respect des traditions, des droits de chaque clan ainsi que la sauvegarde du patrimoine foncier et culturel de la communauté villageoise.

Pour réussir ses tâches, le doyen est assisté par le conseil des sages du village chargé de trancher tous les problèmes opposant les différents clans, c'est-à-dire l'ensemble des individus issus d'un même ancêtre. Le clan regroupe plusieurs « *Lu* » (familles/concessions) dans un carré ou « *kabilakunda* » dirigé par un chef de clan « *Kabilaty* ». Il est assisté par les chefs de lignage. Il attribue les terres en fonction des besoins de chaque famille, des alliances matrimoniales et des échanges économiques.

Chaque famille, unité sociale de base est dirigé par un chef de famille (*Louty*). Celui-ci a sous sa responsabilité tous les membres des ménages (femmes et enfants autour d'un patriarce) qui relèvent de la famille élargie. Il est le gestionnaire des biens familiaux comme les terres, les arbres fruitiers, la production annuelle de la parcelle commune. Le ménage (époux, épouses, enfants et autres) est dirigé à son tour par un chef de ménage (*Dembayaty*). Celui-ci constitue le dernier maillon dans la propriété des terres agricoles.

Ces différentes instances d'autorités traditionnelles jouent un rôle déterminant dans la gestion foncière. Elles renforcent les stratifications de la société villageoise et, attribuent de fait, le contrôle du terroir villageois aux familles fondatrices des villages malgré l'existence du droit foncier moderne. Ces familles ont un droit de propriété éminent sur le foncier. Leurs représentants sont par conséquent incontournables pour toute décision à propos du foncier. Par exemple, dans le village de Kodiaran dans Mandiana, les familles Konaté sont les propriétaires de terre et les seules habilitées à accorder l'autorisation d'exploitation ou non de la terre aux allochtones. Les Kéita sont également propriétaires terriens dans les villages de Konomakoura et de Leyla dans la préfecture de Siguiri.

De telles structures de gestion, caractérisées par une centralisation du pouvoir à dominance patriarcale ne favorisent pas le contrôle des ressources foncières par les femmes. Il est courant d'entendre dans les conversations : « *La femme et ses biens appartiennent à son mari* ». Cette mentalité perdure encore à la fois chez une majorité de femmes et la quasi-totalité des hommes. Elle est à la base de l'exclusion des femmes du contrôle des ressources foncières.

Quatre principaux modes d'accès à la propriété foncière ont été identifiés dans la zone d'étude et tous sont défavorables aux femmes. Ce sont l'héritage, l'achat, le prêt et le don.

L'acquisition par héritage est le mode d'accès à la terre le plus répandu. La terre s'acquiert par la lignée à travers le père de famille. Ce dernier à son tour lègue ses biens patrimoniaux aux enfants de sexes masculins avant ou après sa mort, la femme et la fille sont exclues de la répartition. Selon de nombreux chefs de familles, toute possession de la terre familiale par une femme implique une propriété de son mari, donc à une autre famille outre que celle patriarcale. Le principe d'héritage exclut doublement la femme : elle est exclue dans sa propre famille mais également chez son mari. Sur ce sujet, un chef de famille s'exprime en ces termes :

« La descendance est patrilinéaire. Cela veut dire que l'enfant dépend de son père. La descendance est assurée par les garçons. Les filles sont appelées à partir dans une autre famille une fois mariées au point qu'elles sont éjectées de la gestion du foncier, des eaux, des forêts. Elles sont considérées comme des étrangères à double titre. Étrangères dans leur propre famille mais aussi chez leur mari ».

Dans la même lancée, un autre patriarche ajoute :

« Les femmes n'ont pas le droit d'accès au foncier pour éviter que leurs enfants ne transfèrent le bien en leur nom du fait qu'ils appartiennent à une famille autre que celle de la lignée paternelle. Selon la tradition, ce sont les descendants de sexe masculin de l'ancêtre qui sont à l'origine de la création du village qui ont un pouvoir décisionnel sur les ressources foncières du terroir villageois ».

Toutefois, la femme reçoit des parcelles personnelles en droit d'usage de la part de son époux qu'elle exploite pour subvenir à ses propres besoins. Ainsi, elle cultive d'abord dans la matinée sur le champ du mari et dans l'après-midi sur son propre champ. Ce qui accroît son temps de travail si toutefois elle n'est pas assistée par ses enfants ou si elle n'a pas les moyens économiques de payer les prestations pour l'accomplissement de certaines tâches. Une partie de la production obtenue de son champ contribue à l'alimentation de la famille. L'autre est commercialisée pour avoir un peu de revenu. Si le revenu est suffisant, la femme cherche avant tout à acheter des semences pour les prochaines cultures ou s'achète des vaisselles et des habits.

La vente est le second mode d'acquisition de la terre. Dans les communautés rurales, la vente des terres est rare. L'idée de vendre la terre est mal perçue par la quasi-totalité des

chefs de famille attribue à la terre une valeur symbolique et sacrée. Pour ces « anciens », la terre ne doit pas faire l'objet de transaction car ils l'ont héritée des grands parents, des ancêtres. La terre est un bien collectif qui doit être préservé des relations marchandes afin de sécuriser les domaines agricoles pour les générations futures. Toutefois, de nos jours, des ventes de terres agricoles et d'habitation sont de plus en plus constatées dans des villages proches des grandes agglomérations (Kodiaran et Sokouraba dans Mandiana, Soronkoni et Dalabani près de Kankan). Dans ces localités, la vente des terres est fonction de l'extension des villes suite à la croissance démographique (Dioubaté, 2012). Bien que peu répandue en raison de leur faible pouvoir économique, certaines femmes explorent cette option pour obtenir des parcelles d'habitation et de culture dans les villages et les centres péri-urbains.

Le prêt est le troisième mode par lequel les femmes accèdent à la terre. Ce procédé consiste à attribuer par le système de location des parcelles agricoles non exploitées aux femmes désireuses de les mettre en valeur. Le temps de prêt varie entre une à trois saisons de culture. Il est susceptible d'être prolongé en fonction du climat de collaboration entre les parties. Les terres prêtées sont dispensées des investissements durables (construction de puits, de maisons) et de la pratique des cultures pérennes (plantations d'arbres fruitiers). À travers le système de prêt, les groupements *Sabougnouma* de Kodianran et *Landaya* de Konomakoura ont bénéficié chacun d'une parcelle de 3 ha pour pratiquer le maraichage.

L'acquisition par don constitue enfin la dernière forme d'appropriation des terres. Elle s'opère davantage dans le cadre des alliances matrimoniales ou des réseaux d'amitié. En ce qui concerne les femmes, la situation est à nuancer selon que l'on considère leur statut au sein du foyer ou en tant que membre d'une organisation féminine. Connaissant les fortes contraintes qui pèsent sur elles en tant qu'épouses, les femmes mobilisent les organisations collectives pour négocier l'accès au foncier. Suite à différents plaidoyers auprès des chefs de villages, plusieurs groupements féminins (Dafé 1 de Banko, *Yérélon* de Sountoudiana) ont bénéficié de dons de parcelles où ils pratiquent actuellement les cultures vivrières.

Les inégalités de genre ne s'observent pas que dans le domaine foncier, les plantations d'arbres fruitiers (manguiers, orangers, citronniers, anacardiés) et les eaux (marres, fleuves) échappent également au contrôle des femmes. Elles sont aussi marginalisées dans le domaine de l'orpaillage qui est aussi récupéré par les hommes qui détiennent l'essentiel des moyens modernes d'extraction de l'or dans les mines (machine détectrice de métaux, laverie mobile, groupe électrogène de filtrage d'eau). Les hommes creusent également les mines et par

conséquent, récupèrent l'essentiel de l'or, alors que les femmes se contentent du tirage de la terre aurifère et du lavage du minerai dans des calebasses qui rapportent peu. La pêche qui permettait également aux femmes d'avoir des poissons n'est plus fructueuse et est de plus en dominée par les hommes qui détiennent les pirogues.

C'est généralement dans l'exploitation des ressources de cueillette (nééré, karité) que les femmes se distinguent. L'exploitation du karité relève exclusivement du domaine des femmes comme nous l'avons développé plus haut. Quant au nééré, son exploitation peut avoir un caractère mixte mais, l'essentiel des activités est exercé par les femmes. Cueillir le *nééré* est un exercice délicat, le bambou qu'utilisent les femmes ne leur permet pas d'aller à la hauteur des arbres. Elles sont aidées en cela par les hommes qui montent souvent sur les cimes des arbres pour cueillir le nééré. Toutefois, précisons que ces produits de cueillette sont situés sur les domaines agricoles des hommes qui laissent entièrement le soin aux femmes de les ramasser en vue de les transformer en beurre de karité et en *soumbara*. Les revenus issus de ces activités reviennent de droit aux femmes.

De tout ce qui précède, l'exclusion quasi-systématique des femmes du contrôle des ressources productives font qu'elles ont du mal à entrer dans les normes de fonctionnement des IMF car la majorité d'entre elles ne disposent pas de garantie suffisante à offrir pour l'octroi des microcrédits. Elle est d'autant plus contraignante si les femmes ne peuvent pas s'appuyer sur l'aide du mari et de la garantie de ses avoirs si elles mènent une activité économique sans son consentement.

Le manque de contrôle des ressources constitue donc l'une des causes de paupérisation des femmes. Non seulement les femmes participent à la création de la richesse mais sont également marginalisées lorsqu'il s'agit de sa répartition. La richesse générée demeure toujours sous le contrôle de l'époux. Cette situation limite les possibilités économiques des femmes mais surtout aggrave leur état de pauvreté qui présente plusieurs visages.

7.3.5. Le caractère multidimensionnel de la pauvreté des femmes

Le document de stratégie de réduction de la pauvreté de la région administrative de Kankan date de 2006 et n'a pour le moment fait l'objet d'aucune réactualisation. Son élaboration découle de la nécessité de répondre de manière plus efficace et appropriée aux besoins de développement économique, social et durable des populations. Dans ledit rapport, la situation de la pauvreté est analysée à partir de trois dimensions ci-après :

- La pauvreté pécuniaire (monétaire ou de revenu) résultant d'une insuffisance de ressources qui est à la base d'une trop faible consommation ;
- La pauvreté des conditions de vie ou d'existence se caractérisant par l'impossibilité de satisfaire les besoins nécessaires (de nutrition, de santé, d'éducation, de logement etc.) pour mener une vie décente ;
- La pauvreté des potentialités ou des capacités exprimant le manque de moyens permettant de sortir de la pauvreté.

La référence à ces dimensions fait de la région administrative de Kankan un territoire pauvre où les conditions de vie des habitants se caractérisent par une insuffisance de ressources matérielles et pécuniaires qui ne permettent pas à la majorité de la population de manger en qualité, d'accéder à l'eau potable, à l'éducation, au logement et à de meilleures conditions de vie.

Toutefois, rappelons que Kankan a été l'une des rares régions où la pauvreté a fortement reculée en passant de 58,7% à 48,7% (DSRP 3, 2012). En dépit d'une incidence moindre de la pauvreté, Kankan constitue la troisième région en termes de contribution à la pauvreté nationale (12% de l'ensemble des pauvres) du fait de son poids démographique. La pauvreté est constatée à travers notamment l'insécurité alimentaire qui est passée de 16% à 23,6% entre 2005 et 2009. Pour cela, 38,7% des enfants souffrent de malnutrition chronique dans la région alors que la moyenne nationale est de 34,5% (Système des nations unies/République de Guinée, 2015).

Sur le terrain, plusieurs concepts traduisent la pauvreté en fonction de son intensité. Il s'agit notamment de « *fantangna* » (le manque de capacité pour subvenir à ses besoins), « *bolokolognan* » (avoir les mains vides), ou encore de « *gnabga/döö* » (la misère ou l'état d'une personne dépendante des autres). Ces expressions quoi que divergentes, traduisent les différentes formes d'appréhension de la pauvreté. De ces expressions, se dégagent deux perceptions. La première assimile le pauvre à une personne qui est dans une situation d'incapacité à satisfaire ses besoins élémentaires (manger, se vêtir, se loger, se soigner et s'habiller) ou tout simplement le manque d'opportunité pour se prendre en charge. C'est ce type de pauvreté qui est désigné par « *bolokolongna et/ou fantangna* ». Les deux autres « *döö* » et « *gnabga* » traduisent les cas d'extrême pauvreté où les personnes qui sont

concernées sont dépourvues de toutes possibilités économiques. Ces personnes vivent grâce aux appuis matériels et financiers des membres de famille, des ONG ou de l'Etat.

Par ailleurs, tous les enquêtés sont unanimes pour dire que la pauvreté est visible et qu'elle est beaucoup plus marquée chez les femmes. Sur cette base, plusieurs critères ont été énumérés pour qualifier l'état de pauvreté des femmes :

- Une femme est pauvre lorsqu'elle n'a pas suffisamment de ressources financières lui permettant de s'habiller, se nourrir, se soigner et instruire ses enfants convenablement ;
- Une femme est également pauvre lorsqu'elle n'a pas son propre toit, une maison où habiter décentement avec ses enfants. Dans bien de cas, avoir un logement est la manifestation extérieure de la richesse ;
- L'état de pauvreté d'une femme se reconnaît aussi lorsqu'elle n'est pas en mesure d'assister financièrement ses parents pour bénéficier de la « *baraka* » (bénédictions). Selon la plupart des femmes, parvenir à satisfaire les besoins de ses parents, des êtres auxquels un enfant doit tout, c'est pleinement remplir sa vie ;
- Une femme est pauvre lorsqu'elle ne dispose pas d'un capital pour mener une activité génératrice de revenu ;
- La pauvreté est qualifiée de maladie : on est pauvre lorsqu'on ne jouit pas d'une bonne santé pour exercer une activité économique. Par conséquent, toute personne malade est qualifiée de pauvre ;
- Un autre critère de la pauvreté est de ne pas pouvoir s'alimenter correctement, au moins trois fois par jour : « *Celui ou celle qui ne parvient pas à faire bouillir la marmite au moins trois fois par jour est considéré(e) comme pauvre* » ;
- En zone rurale, le fait de ne pas posséder son propre champ pour cultiver est un signe de pauvreté, même si souvent, les femmes peuvent avoir accès à la terre sans avoir la capacité de la mettre en valeur ;
- Les veuves figurent aussi parmi les pauvres. En l'absence de l'appui des conjoints, elles ont l'obligation d'endosser toutes les responsabilités concourant à la prise en

charge des besoins de subsistance des ménages, ce qui constitue un facteur de vulnérabilité ;

- Sont pauvres également les femmes ne possédant pas de bœufs et de petits ruminants, en cas de problème financiers, ces bêtes peuvent être revendues pour satisfaire les besoins.

En outre, une femme est pauvre lorsque son mari l'est également. Cette dimension relationnelle et genrée de la pauvreté a été mentionnée par plusieurs femmes. L'état de pauvreté de l'époux a une incidence sur l'épanouissement économique de la femme. En général, c'est l'homme qui assume la part importante des charges économiques des ménages. Mais lorsque celui-ci peine à s'acquitter correctement de cette tâche, elle est entièrement ou partiellement assurée par la femme. Dans de tel contexte, l'épanouissement économique de la femme peut être compris à cause du poids des charges qu'elle doit supporter au sein du ménage.

Cette dimension genrée de la pauvreté est extensible aux frères (cadets ou aînés) de la femme qui ont l'obligation de l'assister matériellement et financièrement. Un homme (grand ou petit frère de la sœur) ne doit jamais la voir dans la souffrance et refuser ne pas lui venir en aide. Elle doit être secourue en toute circonstance car elle est aussi la tante paternelle des enfants de l'homme. Par conséquent, toute malédiction proférée par elle à l'endroit de ceux-ci se réaliserait. Pour esquiver les malheurs qu'il pourrait rencontrer sur son chemin, l'homme a l'obligation de l'aimer et la protéger. Il doit faire tout pour ne pas provoquer sa colère et s'abstient de la frapper, de l'insulter, de l'humilier ou de ne pas pouvoir satisfaire ses besoins vitaux lorsqu'il en a les moyens matériels (Doubouya, 2008).

Le caractère multidimensionnel de la pauvreté se caractérise par une faiblesse des ressources monétaires qui empêche les femmes de subvenir aux besoins de premières nécessités (alimentation, logement, scolarisation, habillement, soins de santé) et d'initier des activités génératrices de revenus par manque de capital. La pauvreté des femmes se caractérise aussi par sa dimension sociale qui se matérialise, d'une part par l'état de pauvreté du conjoint et/ou des frères, et d'autre part par le manque de soutien à l'endroit des veuves qui élèvent seules leurs enfants. La pauvreté des femmes se manifeste enfin par le manque de contrôle des ressources productives (terres, bœufs et petit ruminants...).

La multidimensionnalité de la pauvreté constitue un facteur de vulnérabilité et un risque de surendettement des femmes bénéficiaires de microcrédit. Ce risque résulte du fait que certaines femmes pourraient être insolvables, donc incapables de faire face aux remboursements des crédits qui leur sont destinés.

Conclusion partielle

Les résultats de ce chapitre confirment l'hypothèse 3 selon laquelle le microcrédit a une incidence limitée en matière d'émancipation des femmes compte tenu de fortes pesanteurs socioculturelles, économiques et politiques (patriarcat, tradition, religion...) solidement enracinées en Haute Guinée. Les observations et l'analyse des données qualitatives attestent un niveau d'incidence limitée du microcrédit sur les rapports de pouvoir entre les hommes et les femmes. Certes, grâce au microcrédit, des femmes sont parvenues à mettre en place des activités génératrices de revenus. Les excédents obtenus de ces activités favorisent par endroit leur participation au budget familial en termes d'amélioration de l'alimentation, de prise en charge partielle ou totale des frais liés aux soins de santé, à la scolarisation des enfants, à l'amélioration de l'habitat, à l'organisation des cérémonies et l'achat de biens de consommation durable comme l'indique l'hypothèse 1.

Pour autant, cette relative autonomie financière que confère le microcrédit à certaines femmes (commerçantes grossistes et détaillantes, transformatrices de produits agro-alimentaires, couturières, saponificatrices) largement reconnue et appréciée par les hommes, ne débouche pas sur une réelle transformation des rapports hiérarchiques entre hommes et femmes tant au sein des ménages que de la communauté. Le fait que les femmes participent à la prise en charge des dépenses est certes un changement majeur sur le plan social mais, il reste encore timide et moins visible. Il est limité par l'influence de multiples contraintes dont les principales sont : le faible contrôle des ressources productives, la division genrée du travail, la faible participation des femmes à la prise de décision, les pratiques différenciées de socialisation, le caractère multidimensionnel de la pauvreté et le fait que les femmes sont tentées d'utiliser les revenus du microcrédit pour conforter certaines normes de genre (habillement, parure, cadeaux aux hommes, don).

Ces contraintes constituent des entraves à l'épanouissement de la majorité des femmes au plan individuel et collectif. Elles ne leur permettent pas de s'affranchir de la domination masculine et de la pauvreté malgré l'appui financier des IMF. L'occultation de cette grande

diversité des normes et des pratiques par les promoteurs de la microfinance a de fortes incidences sur les opportunités qui s'offrent aux femmes et sur les effets possibles de la microfinance comme l'indique Guérin (2015 : pp 174-175) :

En visant les femmes sans tenir compte de la complexité des rapports sociaux de sexe et des contraintes multiples auxquelles celles-ci doivent faire face, on court le risque de dérives et d'effets pervers multiples: détournement des prêts par les hommes, qui eux aussi ont besoin de financement et comprennent mal d'être exclus, détournement des entreprises lorsque celles-ci deviennent profitables, exacerbation de la violence intraconjugale et de la domination patriarcale via le contrôle exercé par les agents de crédit, maintien de pratiques de discriminations dans l'octroi des prêts, alourdissement des responsabilités, surcharge de travail, stress et fatigue, exacerbation des inégalités entre femmes, et/ou renforcement de la spécialisation des femmes dans des secteurs d'activité peu productifs. Celles et ceux qui sont convaincus du potentiel émancipateur du microcrédit font une erreur fondamentale quant à la nature même de la subordination féminine : celle-ci ne relève pas d'une inégalité de ressources au sein de l'espace intrafamilial, mais d'inégalités de pouvoir qui traversent l'ensemble des structures sociales, économiques, culturelles et politiques.

CHAPITRE 8 : LIMITES ET EFFETS PERVERS DU MICROCREDIT : LE SURENDETTEMENT DES FEMMES

Introduction

Alors que le microcrédit, pratique d'octroi de prêts de très faibles montants, est apparu à ses débuts comme un sujet indissociable des politiques de lutte contre la pauvreté et l'une des solutions face à l'exclusion bancaire et financière des plus pauvres, en pratique, ses effets sont de plus en plus controversés (Grandé, 2012). Dans ce registre, le surendettement constitue une préoccupation majeure du secteur de la microfinance. Quel que soit leur rôle dans le secteur (praticien, investisseur, expert, régulateur ou structure d'appui), toutes les parties prenantes mentionnent le surendettement comme risque premier. Les risques de défaut de paiement et la concurrence viennent en deuxième et troisième places (Fouillet et al, 2016).

Ce présent chapitre présente donc le surendettement comme principal effet négatif du microcrédit sur les femmes. Pour ce faire, il examine, dans la première section, le concept de surendettement en rapport avec le microcrédit. Il analyse ensuite les représentations de la dette et du surendettement des femmes en rapport avec les réalités du milieu d'étude. Il étudie aussi les principales causes du surendettement et ses conséquences sur les femmes.

8.1. Le surendettement, principal risque de la crise du secteur de la microfinance

8.1.1. Le surendettement à travers la littérature

La microfinance connaît un très grand succès et s'est rapidement répandue dans le monde et notamment dans les pays en développement depuis ses débuts à la fin des années 70. Cependant, la question est de savoir si elle améliore réellement les conditions de vie des bénéficiaires. Sur ce sujet, Guérin (2006) note que la microfinance n'engendre pas seulement des impacts positifs, elle peut tout aussi produire des effets « pervers » avec pour finalité le surendettement des bénéficiaires. En d'autres termes, la microfinance n'est pas une panacée susceptible d'améliorer les conditions de vie des femmes. Prétendre lui accorder ce rôle, ce serait lui prêter des vertus excessives car, un programme de microfinance peut tout aussi bien alléger la pauvreté que l'alourdir en aggravant l'insolvabilité des bénéficiaires avec des risques de surendettement.

En effet, le surendettement, phénomène qui lie l'économie au social, est apparu à la fin des années 1980 suite aux crises récentes du secteur de la microfinance (Guérin, 2011 ; Servet 2011 ; Hautenne, 2014). Il fait référence à un problème d'excès de dettes auquel le

consommateur ou le ménage se trouve dans l'impossibilité de faire face. C'est une impossibilité dans la mesure où le fait de ne pas pouvoir respecter ses engagements conduit à devoir supporter des pénalités financières de retard qui peuvent alourdir la dette d'origine (Fraselle, 1998). Il intervient également lorsqu'une part croissante des revenus est absorbée par le coût de la dette. Dans ces conditions, les femmes et leurs familles font de gros efforts pour garder la face et honorer leurs dus, ce qui crée un déséquilibre entre revenus et dettes (Guérin, 2015).

En Inde comme en Guinée, le surendettement est perçu davantage comme une insolvabilité sociale (dégradation du tissu social et impossibilité d'activer son réseau pour accéder à la liquidité) que comme un problème purement matériel de déséquilibre entre patrimoines, revenus et endettement courant (Guérin et al, 2009). Parler donc du surendettement d'une entité (un État, une Nation, un individu) voudrait dire qu'une partie de son endettement est jugée « excessive ». L'entité en question n'est pas en mesure de faire face de façon durable à ses dettes malgré les efforts consentis. Par conséquent, le ménage ou l'individu déclaré surendetté doit continuer le remboursement, mais les mensualités sont réduites, de manière à ce qu'il leur reste un certain montant qui leur permettra de vivre (Raffinot, 2013).

Le plus souvent, le surendettement implique une vulnérabilité et un appauvrissement accrus des emprunteurs. Il se traduit sur le plan matériel par une diminution des niveaux de consommation, des pénalités de retard, des saisies d'actifs, l'entrée dans une spirale de l'endettement, et *in fine* l'insolvabilité. Sur le plan sociologique, le surendettement a des conséquences en termes de pression des pairs et de perte du statut social. Au niveau psychologique, il se répercute sur la santé mentale et physique. Dans des cas extrêmes, le désespoir des emprunteurs peut même les conduire au suicide (Schicks et Rosenberg, 2011).

Cette spirale infernale a été observée dans certaines régions du Bangladesh, en Bolivie, dès la fin des années 1990 et plus récemment en Inde du Sud (2006 puis 2010) et au Nicaragua, au Pakistan, au Maroc et en Bosnie-Herzégovine entre 2008 et 2010. Ces pays ont traversé des crises de remboursement importantes à cause de la combinaison de plusieurs facteurs : croissance trop rapide, commercialisation du secteur, régulations inadéquates ou inexistantes, problèmes de gouvernance, enjeux politiques locaux, pratiques irresponsables, etc. (Club microfinance Paris, 2013).

8.1.2. La pression sociale comme stratégie de réclamation des impayés

L'apparition de la crise dans le secteur de la microfinance résulte de la montée brutale des impayés même s'ils n'en constituent pas le seul élément. Les raisons de ces impayés ont été généralement attribuées à un surendettement généralisé. Parmi les crises, celle indienne en 2010, la plus choquante et la plus brutale a été le point de départ des analyses concernant le surendettement dans le secteur de la microfinance. Dans le contexte indien, le surendettement s'explique d'abord, par une course effrénée par les IMF à étendre les prêts de plus en plus élevés à une large population sans s'assurer que ces crédits contribuent effectivement à mettre en place des activités génératrices de revenus susceptibles de permettre aux emprunteurs de rembourser (Servet, 2015). La microfinance en Inde se caractérise par trois records : celui du plus grand nombre de clients actifs avec 144 millions de crédits en cours ; celui de la plus forte croissance avec en moyenne 87% en 2005-2010 pour des encours de crédit et 63% pour le nombre de clients et enfin celui de la crise la plus violente et la plus médiatisée en raison du suicide d'une trentaine de clients insolubles dans le district d'Andhra Pradesh (Oriane, 2013).

Même si ce geste résulte d'une longue trajectoire de désespoir personnel des client(e)s ou encore d'une pratique sociale répandue dans la société, il ne faut pas occulter dans certains cas, l'hyper-agressivité des agents de crédit dans la réclamation des dettes/impayés. Ces pratiques vont de la poursuite des mauvais payeurs sur leur lieu de travail ou à domicile à la vente d'organes, en passant par les dénonciations, les insultes publiques, la sollicitation de l'entourage, les menaces physiques, les confiscations de biens ou de documents administratifs, l'attachement des plus récalcitrants sur une place publique ou en plein soleil (Guérin, 2015).

Cette situation dramatique a fait réagir le Gouvernement de l'Etat d'Andhra Pradesh. Il s'est insurgé notamment contre l'utilisation de méthodes contraires à l'éthique dans les procédures de recouvrement de dette avec des sanctions à l'appui allant de la révocation de la licence de certaines l'IMF à des peines de prison allant jusqu'à trois ans. En outre, cette situation fut aussi une opportunité saisie par le premier ministre de l'Etat d'Andhra Pradesh de dénoncer les taux d'intérêts excessifs des institutions de microfinance et les méthodes brutales de réclamation des créances aux clients insolubles. Ce positionnement du gouvernement a légitimé le non remboursement des prêts contractés auprès des IMF par des millions d'emprunteurs. En quelques semaines, les taux de remboursement sont passés de

90% à 10%. Un an après, les crédits de quelques 4 millions d'emprunteurs sont classés « irrécouvrables » (Oriane, 2013).

Parallèlement à l'Andhra Pradesh, des comportements agressifs des agents de crédit dans la réclamation des dettes ont été observés dans plusieurs pays. Guérin (2015) passe en revue une multitude d'exemples de répressions des clientes puisée dans différentes régions du monde. Au Tamil Nadu par exemple, les agents de crédit n'hésitent pas à mobiliser le registre de l'affectif, de l'émotionnel et de l'humiliation pour parvenir à leurs fins.

En Afrique du Sud, certains agents de crédit se félicitent de leur politique de « tolérance zéro ». Ils sont fiers de mentionner que leurs clients n'hésitent pas à se serrer la ceinture pour assumer leurs remboursements. Au Sénégal, c'est plutôt à travers le débarquement des agents de crédit au domicile des emprunteurs au moment du repas ou par des arrangements réguliers et illégaux avec la police pour faire pression sur les emprunteurs que repose le succès en matière de remboursement des microcrédits. En Bolivie, les femmes réduisent le budget alloué à l'alimentation en sollicitant de l'argent auprès du mari ou des membres de la famille, ou encore, pratiquent des activités ménagères et manuelles rémunérées pour honorer leurs dettes.

Au Bangladesh, les remboursements restent élevés grâce à une économie de la « honte », dont les femmes notamment sont les premières victimes. Les termes « pression » et « stress psychologique » résument à eux seuls les relations entre les femmes et les organisations de microfinance.

Les femmes insolubles sont soumises à de multiples abus physiques et verbaux tels que la confiscation des ustensiles de cuisine, l'enfermement dans les agences de microfinance, l'assignation à la justice et la dénonciation publique. Ces manières de réclamer la dette déshonorent les femmes pourtant qualifiées de gardiennes de l'honneur familiale. Dans certains cas, l'acte débouche sur la répudiation de certaines d'entre elles.

Nos propres observations ont permis de relever des attitudes « répressives » des agents de crédit vis-à-vis des client(e)s insolubles. Plusieurs femmes, lors des entretiens, ont dénoncé les stratégies agressives de réclamation du microcrédit par les agents des IMF. Elles vont de la convocation des débitrices à la gendarmerie à l'affichage public de leur photo en passant par leur rétention pendant de longues heures dans les locaux des IMF.

Le 31 mars 2016, au siège de FINADEV à Conakry, nous avons constaté un affichage public des photos des personnes insolvable (8 femmes et 4 hommes) devant les guichets sous lequel est mentionné « Mauvais payeurs ». Le tableau d’affichage est situé au milieu de la salle de réception de telle sorte que, tout client, dès qu’il franchit le seuil de la porte d’entrée, puisse le voir afin de constater le sort qui lui est réservé en cas d’insolvabilité. Cette exposition publique des photos des clients insolvable crée une prédisposition psychologique forte chez les nouveaux clients à rembourser le microcrédit au risque de voir apparaître les leurs un jour sur ledit tableau.

Nous avons aussi observé la rétention de deux femmes ayant accusé un retard de remboursement du microcrédit et ce, pendant une demi-journée dans les locaux du siège de Crédit Rural de Mandiana. Elles n’ont été finalement autorisées à retourner à leurs occupations que suite à l’invention et à l’engagement des autres membres du groupe de caution solidaire..

Toujours à Mandiana, une restauratrice a été assignée à deux jours de garde à vue à la gendarmerie du fait de son insolvabilité. Si au Sénégal cette procédure est illégale mais rendue possible grâce aux arrangements et dessous de table avec la police, en revanche en Guinée, elle est légale du fait que bien avant l’octroi de crédit, les offres de garanties et les fiches de caution sont légalisées soit à la gendarmerie ou à la police.

Dans de tel contexte, après avoir épuisé toutes les voies de recours à l’amiable, les agents de crédit font recours aux forces de l’ordre pour recouvrer le montant restant dû y compris les pénalités liées au retard de remboursement du microcrédit. Outre ces montants, les emprunteurs insolvable sont sommés de payer à la police ou la gendarmerie 10% de la totalité de la somme en guise de frais d’intervention. Cette observation est renforcée par les propos d’un membre du comité de gestion du crédit rural de Kankan en ces termes : « [...] lorsque certains clients refusent d’honorer leur engagement vis-à-vis de notre institution, après avoir épuisé à l’amiable toutes les voies de recours, nous les convoquons à la gendarmerie afin de les persuader à rembourser ».

Ces manières de réclamer les prêts bien que rares et moins encouragées par les agents de crédit eux-mêmes (chaque cas d’agressivité dans la réclamation de la dette ternit davantage l’image de l’institution dans la zone d’étude) sont unanimement désapprouvées par les enquêtés. De peur d’être interpellées pour des raisons d’insolvabilité, certaines femmes s’abstiennent de solliciter des prêts auprès des IMF. Elles continuent toujours à emprunter de

très faibles montants auprès des connaissances qui, selon elles, seraient plus flexibles et moins répressives que les IMF dans la réclamation des dettes. Pour celles qui sont déjà clientes et qui sont dans des situations d'insolvabilité et de surendettement, leur salut réside dans la migration dans les zones minières comme nous le verrons dans le chapitre 9. Cependant bien avant, il est important d'exposer les perceptions des enquêté(e)s sur la dette et le surendettement des femmes en lien avec les IMF.

8.2. Les représentations de la dette et du surendettement des femmes en lien avec les IMF

8.2.1. Signification de la dette et l'endettement en milieu malinké

Le Malinké nomme la dette « *dyulu* » ou « *dyuru* ». Cette variation dans la désignation de la dette est due à l'existence des variantes dialectales de la langue. Dans le nord de la région de la Haute Guinée comme dans les différentes localités de Siguiri, l'expression « *dyuru* » est d'usage tandis qu'au centre et le sud-ouest, on utilise le mot « *dyulu* » qui veut dire « la corde ». Donc dans l'imaginaire collectif des communautés, s'endetter, c'est mettre la corde à son cou. De ce point de vue, une personne endettée, qu'elle soit femme ou homme, n'est pas libre vis-à-vis de son créancier. Elle est plutôt perçue comme inférieure à la personne auprès de laquelle elle a contracté la dette.

Dans certains contextes, la dette peut éloigner une personne des siens car, dans une situation d'insolvabilité, pour sauvegarder sa dignité, une personne surendettée prend souvent la fuite pour se mettre à l'abri des commérages et du mépris. Un dicton mentionne bien ceci : « *dyulu le ka misi den ani a na fada* », ce qui signifie littéralement que : « *C'est la corde/dette qui a séparé le veau de sa mère* ». La signification sociologique de ce dicton est que la dette ou l'endettement est un facteur de désagrégation de liens sociaux : il peut occasionner une séparation conflictuelle entre le créancier et le débiteur ou encore occasionner l'éclatement de la cellule familiale en éloignant une femme surendettée et insolvable des siens.

En ce qui concerne l'endettement, il est désigné sous le vocable de « *dyulu ta* » qui signifie littéralement prendre la dette. Une personne qui s'endette est nommée « *dyulu ta la* » c'est-à-dire la personne qui prend la dette. Celle qui prête est appelée « *dyulu dona* », la personne qui accorde un prêt à une autre. Ces deux acteurs sont dans une situation de relation de pouvoir et d'influence. « *La main qui donne ou qui prête est celle qui domine et gère la relation entre le créancier et le débiteur* » dit-on souvent en milieu malinké. Une femme surendettée est appelée « *moso dyulu ta la ba* » c'est-à-dire une femme qui s'endette trop.

Dans certains cas, elle est désignée sous l'appellation imagée et sarcastique de « *Bamba* » (crocodile), « *Karanpili* » (Bandit). Cette allusion au « crocodile » ou « bandit » signifie que la femme surendettée prend des dettes partout, en toutes circonstances et avec toutes les personnes même si elle sait qu'elle n'a pas la capacité de les rembourser. Ce qui constitue un déshonneur et un discrédit sur toute femme classée dans cette catégorie.

Au Tamil Nadu comme en Guinée, l'endettement est rarement un acte dont quelqu'un peut se vanter. D'ailleurs, « être endetté » (*kadangan* ou *kadangar* en langue tamoule), rarement évoqué en public, est considéré comme une insulte avec une connotation morale très péjorative, impliquant à la fois soumission, dépendance, voire servilité (Guérin et al, 2009). Dans de nombreux villages marocains par exemple, s'endetter est synonyme de disgrâce et de déshonneur. C'est un acte qui signifie l'incapacité à s'assumer, à se prendre en charge et fait ressortir des aspirations excessives. C'est d'ailleurs ce qui explique la faible pénétration du microcrédit dans les zones rurales marocaines (Morvant-Roux *et al*, 2014). En Inde rurale du Sud en revanche, l'homme naît en tant que dette et celle-ci porte la marque de sa condition de mortel. De ce fait, la dette est partie intégrante de la condition humaine et même si elle est souvent source d'exploitation et de hiérarchie (Malamoud, (1988) cité par Guérin et *al* (2013).

Toutefois en Haute Guinée, le bien-fondé de l'endettement est reconnu et par conséquent n'est pas du tout prohibé. Chaque personne est libre de s'endetter avec mesure et modération. Les dettes excessives et non solvables sont moins encouragées. De même, la moralité mandingue n'admet pas qu'une femme s'endette sans l'autorisation expresse de son époux ou d'un adulte mâle de la lignée. En raison des pesanteurs socioculturelles et religieuses, la femme n'a pas un statut juridique reconnu même si la Guinée dispose comme nous l'avions rappelé plus haut d'un arsenal juridique national qui affirme et garantit l'égalité des droits entre l'homme et la femme. Elle ne peut être non plus témoin d'un accord de prêt. Ces aspects mettent à nu une partie des fondements culturels des inégalités liées au genre dans les communautés de la Haute Guinée.

Dans l'optique de mieux comprendre le positionnement des enquêté(e)s sur l'endettement/surendettement des femmes, il est utile d'analyser leurs perceptions.

8.2.2. Perceptions de la femme endettée/surendettée en lien avec les IMF

Les perceptions qui ont émergé des discours des répondants permettent de tenir compte de trois groupes d'acteurs : les leaders religieux, les hommes et les femmes.

8.2.2.1. Les leaders religieux

La population de la Guinée est fortement islamisée, avec un taux d'islamisation de l'ordre de 95% (Barry, 2013). De l'avis des religieux qui ont participé aux entretiens, une femme musulmane doit éviter l'endettement surtout si l'argent est pris avec un taux d'intérêt. Prendre de l'argent avec un taux d'intérêt si minime soit-il relève des pratiques usurières. L'usure est appelée communément « *riba* » (*gôrôkô* en langue malinké). Le terme « *riba* » qui signifie interdiction de l'intérêt est défini selon Causse-Broquet (2012) comme tout intérêt calculé préalablement sur la base du capital initial prêté et du temps, convenu sans aucune relation avec les résultats éventuels de l'opération financée. L'interdiction de l'intérêt est la caractéristique essentielle de la finance islamique, un modèle d'intermédiation bancaire à taux zéro fondé sur le partage des profits et des pertes (Jouaber-Snoussi, 2012).

L'interdiction de l'intérêt découle du fait que pour le système islamique financier, l'argent en lui-même est improductif et par conséquent ne peut générer des revenus du fait de l'écoulement du temps. Deux interprétations du terme *riba* existent au sein de l'islam à savoir : la « *riba annassia* » qui traduit l'augmentation du prix en contrepartie d'un ajournement du paiement et la « *riba al fadal* » qui est le surplus ajouté lors des opérations commerciales d'achats-ventes. L'interdiction du *riba* s'applique sur le premier sens et est admise comme la règle de base en finance islamique (Causse-Broquet, 2012). L'interdiction de l'intérêt ne doit pas sous-tendre pour autant l'impossibilité de calculer une rémunération à l'aide d'un taux d'intérêt car, ce n'est pas le mode de calcul qui est prohibé mais plutôt la perception d'une rémunération sans effort et sans risque (Guéranger, 2009). Pour les personnes de confession musulmane interrogées, l'imposition de l'intérêt sur un prêt (en nature ou en espèce) n'est pas admise en islam. Sur ce sujet, un leader religieux raconte :

« Dans la vision religieuse musulmane, le « riba » ou l'usure intervient lorsque sur un prêt, il y a exigence d'un surplus lors du remboursement par rapport à la somme initiale empruntée. C'est une pratique proscrite par l'islam. Celui qui le pratique peut être assimilé à un mauvais musulman car il adopte un comportement contraire aux principes religieux de l'islam. Celui aussi qui contracte ce genre de crédit s'écarte lui aussi des normes islamiques et par conséquent doit cesser cette pratique s'il est conscient que ce n'est pas autorisé pour un musulman ». (Leader religieux au quartier Kabada de Kankan, 53 ans)

Ainsi, quiconque pratique l'usure est qualifiée de « mauvais musulman ». Les IMF sont perçues dans ces conditions comme des organismes favorisant le développement de l'usure.

Une femme qui s'endette auprès des organisations de microfinance avec un taux d'intérêt s'engage donc dans la pratique usurière. C'est pourquoi, de nombreuses femmes se cachent pour emprunter discrètement auprès des IMF. Celles qui le font publiquement ne sont pas si nombreuses car, elles redoutent les commérages des autres femmes et des critiques des hommes notamment les leaders religieux. Écoutons un vieil Imam de Kankan qui nous raconte son expérience vécue avec sa troisième femme :

« J'ai trois épouses qui pratiquent toutes le commerce au marché de la ville. Je n'ai jamais accepté qu'elles sortent de la ville pour exercer ce métier loin de moi car, la femme a besoin d'être dans un cadre sécuritaire. Un jour, je me suis aperçu que ma petite femme possédait un capital de commerce dépassant mon entendement. Je lui ai demandé l'origine de ces nouveaux fonds qui alimentaient son commerce, elle m'a dit qu'elle a eu ces derniers temps d'importants bénéfices et que son frère aîné lui avait envoyé aussi de l'argent. Ces déclarations me rendirent dubitatif. J'ai alors pris soins de me renseigner discrètement auprès de ses coépouses. Toutes deux m'affirmèrent qu'elles ignoraient la provenance du fonds qui a grossi le capital de commerce de ma petite femme. Un soir, ma première femme vint me dire qu'elle a aperçu mon épouse devant une institution de microfinance avec certaines de ses copines. C'est en orientant mes recherches de ce côté que je compris qu'elle s'était endettée là. Mise devant le fait accompli, elle reconnut les faits. Elle avoua s'être cachée de ses coépouses et de moi-même pour obtenir ce prêt. À la question, pourquoi tu ne m'as pas mis au courant ainsi que tes coépouses ? Elle répondit : je sais que tu allais refuser car l'islam condamne l'usure. Si mes coépouses étaient au courant de mon agissement, elles auraient chanté cela sur tous les toits et je serai la risée de toutes les femmes dans la communauté. Je remboursai le reste des dettes de ma femme et l'interdit pour de bon de faire du commerce ».

Cette perception religieuse des activités des IMF continue de plus en plus à affecter les mentalités dans la zone d'étude et constitue, de nos jours, un des freins pour son épanouissement. Des femmes ont démissionné en raison de leur croyance aux valeurs religieuses musulmanes qui assimilent le taux d'intérêt à de l'usure. C'est le cas d'une vendeuse de friperie qui après trois cycles de crédit, a mis fin à sa collaboration avec FINADEV Kankan à cause des réticences de son époux et de l'imam du quartier.

« Durant trois ans, je contractais des prêts auprès de la caisse de FINADEV de Kankan. Ces prêts ont beaucoup contribué à l'augmentation de mon capital et je les remboursais sans

difficulté. Plusieurs fois, mon mari et l'imam du quartier m'ont interpellé sur les inconvénients de l'usage du microcrédit. Ils n'ont cessé de me dire que c'est proscrit par l'islam et que le fidèle musulman doit s'en abstenir s'il souhaite rentrer au paradis après sa mort. Avec le temps, j'ai jugé utile de ne plus emprunter malgré que j'en aie fortement besoin dans mes activités. Et lorsque j'ai terminé le remboursement, j'ai sollicité mon retrait et mon fonds de garantie m'a été aussitôt remis ».
(Vendeuse de friperie au quartier Energie de Kankan, 46 ans).

Cependant, nombreuses sont les femmes qui, en dépit des propos dissuasifs en l'encontre des IMF, y ont recours, arguant qu'emprunter aux IMF reste la meilleure alternative pour avoir des importants prêts sur le court et le moyen terme. Pour corriger ce genre de préjugé, le CRG avait développé un partenariat avec la Banque Islamique de Développement (BID) pour vulgariser les services du crédit « *Mourabaha* ». Il s'agit d'une opération qui met en relation un investisseur détenteur de capital (financier ou autre) et un entrepreneur (Moudarib) qui fournit son expertise. Dans cette collaboration, c'est à l'entrepreneur que repose entièrement la responsabilité de la gestion de l'activité initiée. Les bénéfices ainsi engrangés sont partagés entre les deux parties selon une répartition convenue à l'avance après que l'investisseur a recouvré son capital et les frais de gestion de l'entrepreneur ont été acquittés. Par ce processus, en cas de perte, c'est l'investisseur qui assume l'intégralité, l'entrepreneur ne perdant que sa rémunération (Jouini et Pastré, 2009).

Précisons cependant que ce type de contrat reste très complexe à mettre en place compte tenu de la difficulté à apprécier la rentabilité de bon nombre d'activités informelles financées. Egalement, des échecs ont été enregistrés dans la gestion du programme de microcrédit. Les entrepreneurs pauvres pour lesquels le programme était destiné n'ont pas été pris en compte. Ils étaient remplacés par des élus dans les comités de gestion des crédits et des agents de crédit eux-mêmes. Finalement, des dossiers de crédits fictifs étaient montés de toute part et les taux d'impayés ont augmenté. Suite donc à ces dysfonctionnements, le CRG a suspendu ledit programme depuis maintenant plusieurs années.

8.2.2.2. Le regard des hommes

Deux points de vue différents sont apparus lors des entretiens avec les hommes sur la problématique du surendettement des femmes bénéficiaires de microcrédit.

Le premier perçoit la femme surendettée comme une « déviante sociale ». Cette déviance se réalise par rapport aux normes établies par les collectivités qui reconnaissent que la femme ne doit pas s'endetter de manière excessive. Une femme surendettée est perçue comme une mauvaise femme qui, au lieu de rester à la maison pour s'occuper des travaux ménagers, emprunte plutôt le chemin de l'endettement à outrance. Selon cette première catégorie d'hommes, rien ne justifie le surendettement d'une femme que ce soit avec des particuliers ou des structures de microfinance. Une femme surendettée, plutôt que de contribuer à l'équilibre familial, participe au déclin de celui-ci en mettant en cause son honneur. De ce fait, l'ascension économique d'une femme qui s'engage dans la logique du surendettement est source de suspicion et perçue comme une personne de mauvaises mœurs. Dans la conscience collective, on pense qu'elle est capable d'adopter des comportements déviants pour rembourser ses dettes. Elle peut être amenée à faire de son corps un support d'expression ou de stratégie de sortie de crise. Des femmes sont devenues « maîtresses » de leurs créanciers ou d'autres riches hommes dans le dessein d'éponger leurs dettes.

Nos investigations ne nous ont pas permis de récolter des preuves de ce reproche fait à l'endroit des femmes. Cependant, nous avons été témoins d'une scène de rejet d'un agent de crédit de l'agence FINADEV le 06/05/2016 par l'époux d'une cliente au quartier aéroport de Kankan. Dès notre entrée au domicile de la cliente pour des fins d'enquêtes, l'époux s'est acharné sur l'agent de crédit en l'accusant d'être l'amant de son épouse. Cette attitude choqua la femme qui, désespérée et humiliée, entra dans une discussion houleuse avec son époux pour sauver son honneur. Finalement, nous avons quitté le lieu sans réaliser l'interview. Les restrictions à l'emprunt auxquelles les femmes sont sujettes ont toujours été étroitement liées au contrôle de leurs corps et de leur sexualité (Guérin 2015). Elles sont récurrentes et suscitent suspicion et réprobation lorsque les créanciers sont de sexe opposé et n'appartiennent pas à un cercle connu de la famille. Au Tamil Nadu par exemple, il arrive que des femmes soient des amantes des prêteurs privilégiés même si cette relation leur est souvent imposée par nécessité. Le corps des femmes peut devenir une monnaie d'échange lorsque le remboursement devient une obsession.

Le second point de vue est plus indulgent vis-à-vis de la femme surendettée. Les hommes de ce groupe soutiennent l'idée qu'il ne faut pas condamner les femmes qui recourent à l'endettement, mais plutôt qu'il faudrait situer les facteurs qui les pousseraient à

une telle aventure. Sur ce, divers facteurs amènent les femmes à recourir aux IMF dont les principaux sont :

- Des hommes font de moins en moins face à leurs devoirs d'époux : les enfants sont laissés à la charge des femmes, surtout dans les familles polygames ; la prise en charge médicale, vestimentaire, scolaire et autres est assurée par les femmes ; dans certains ménages, les hommes ne remboursent pas les frais de sauce que les femmes supportent (ce phénomène est surtout remarquable dans les milieux ruraux). C'est pour combler le vide laissé par les hommes que les femmes endossent de nouvelles responsabilités au sein des foyers en recourant à l'endettement pour y faire face ;
- Des inégalités persistantes dans des familles polygames où une prépondérante gratification est accordée à la femme préférée et ses enfants au détriment des autres femmes et leurs maisonnées. Dans cette situation d'iniquité et de pauvreté, la femme « mal aimée » assume de nouveaux rôles. Elle commence à occuper des espaces qui étaient jadis des zones de prédilection des hommes. Cantonnée jusque-là dans l'espace privé, elle émerge dans l'espace public avec l'exercice des activités génératrices de revenus. Les nouveaux rôles qui sont désormais les siens nécessitent des moyens financiers et matériels conséquents. Pour cela, la femme n'a d'autre alternative que de se tourner vers des structures qui peuvent l'appuyer en lui octroyant du crédit ;
- Le désir d'autonomie et du renouvellement des rapports hommes/femmes. Des participants aux entretiens ont affirmé que des femmes se battent aujourd'hui pour renverser la tendance dominante des hommes. Certaines femmes ont contracté des dettes et réussi à faire prospérer leurs entreprises. Plusieurs femmes ont eu pour cadre de référence ces figures de réussite sociale qui ont su prospérer à partir de l'endettement (le profil de certaines femmes est d'ores et déjà dressé à partir des études de cas). Nombreuses sont ces femmes œuvrant de nos jours dans des domaines jadis réservés exclusivement aux hommes (détentrices de gros magasins de ciment, pagnes, de maisons...). Par ce biais, elles occupent une position centrale dans la prise de décision dans le cercle familial bien qu'il revienne à l'homme de les appliquer. Ces femmes à force de persévérance, sont devenues des chefs de ménages, ce qui était autrefois impensable en milieu malinké.

8.2.2.3. Le regard des femmes

Que pensez-vous des femmes surendettées en lien avec les organisations de microfinance ? De cette question, ont émergé deux catégories de réponses. Si la première est hostile à l'endettement des femmes, la seconde quant à elle, l'encourage et considère quelle peut dynamiser les activités économiques.

Pour la première tendance, les femmes qui s'engagent dans des pratiques d'endettement ne sont généralement pas « sérieuses » au foyer. Dans l'imaginaire de ces femmes, dès qu'une femme s'engage dans des logiques d'endettement, elle est capable de trahir les liens de mariage, en offrant son corps à son créancier dans le seul but de payer (rembourser) ses dettes. Pour cette raison, ces femmes perçoivent les IMF comme des structures qui contribuent à la dépravation des mœurs féminines. La perception développée par ce groupe de femmes se recoupe avec celle de la première catégorie des hommes et des leaders religieux qui assimilent les femmes surendettées à des personnes de « mauvaises mœurs », susceptibles d'offrir leurs corps aux créanciers dans l'unique but d'éponger leurs dettes.

Dans cette optique, le rôle déterminant de la dette dans la reproduction de rapports sociaux inégalitaires est étroitement lié à sa signification sociale. En fonction de la manière dont la dette est vécue et perçue, de la nature des relations entre débiteurs et créiteurs, et de l'ensemble des droits et obligations qui lient débiteurs et créiteurs, la dette peut être une source de respect, d'honneur et de distinction ou au contraire d'humiliation, de honte et parfois d'exclusion sociale (Guérin (2011)).

La réprobation à l'encontre des IMF est renforcée par le fait que certaines expériences d'endettement des femmes se soldent par des échecs et le surendettement. Pour ces femmes, les IMF contribueraient à l'aggravation de leur situation de pauvreté en les enfonçant dans le cercle vicieux du surendettement. Par manque de ressources nécessaires pour faire face aux remboursements, des femmes abandonnent leur ménage et migrent vers les zones minières (Mandiana, Siguri et Kouroussa) à la recherche de l'or dans l'unique but de rembourser les fonds empruntés. Une femme nous explique les circonstances de la migration de certaines femmes surendettées vers les mines en ces termes :

« Une femme surendettée, si elle n'a pas d'appui pour rembourser n'a d'autre choix que de fuir la maison à cause de l'humiliation. Tous les jours, les agents de crédit sont à sa trousses. Elle est convoquée au commissariat pour rembourser. Pour une femme, c'est déshonorant et, surtout lorsqu'elle a une

coépouse. L'idéal dans ces conditions c'est de fuir le foyer afin de trouver les moyens financiers pour rembourser. Bien souvent, les mines d'or constituent des lieux de refuge pour cette catégorie de femme. Mais il arrive que des fois le séjour, trop prolongé dans les mines, se solde par le divorce ».

Ainsi, plutôt que de participer à l'amélioration des conditions de vie des femmes, le microcrédit contribue à aggraver leur situation socio-économique (surendettement, pauvreté, exclusion, divorce dans le pire des cas).

Contrairement à la première, la deuxième tendance encourage l'endettement des femmes si toutefois il devait concourir à leur épanouissement et à l'amélioration du bien-être de leur famille. Par conséquent, les IMF sont perçues comme des structures qui contribueraient à lutter contre la pauvreté des femmes. Cependant, elle insiste que pour que l'endettement rapporte un changement positif aux femmes, il faudrait que le fonds emprunté soit utilisé de façon adéquate, c'est-à-dire orienté vers des activités génératrices de revenus. D'où la nécessité du renforcement des capacités des femmes membres des organisations de microfinance afin de minimiser les risques de surendettement. Cette tendance est soutenue essentiellement par les femmes commerçantes grossistes et quelques artisanes qui sont, de nos jours, des figures de réussite sociale. C'est pourquoi, elles considèrent le microcrédit comme un outil d'amélioration de leur bien-être dans le cercle familial.

L'analyse des perceptions qui ont émergé des discussions de groupes met en évidence deux visions contradictoires sur l'endettement/surendettement des femmes : l'une optimiste/positive et l'autre pessimiste.

La première qualifiée de positive reconnaît non seulement aux femmes le droit de s'endetter, mais aussi, croit en la capacité des structures de microfinance à participer à l'amélioration de leurs conditions. Elle ne condamne pas non plus l'endettement des femmes mais plutôt situe ses causes dont les principales sont : la faiblesse de la responsabilité masculine dans la prise en charge des dépenses de consommation, l'iniquité entre les femmes dans les foyers polygames, le désir d'autonomie financière des femmes, l'imitation des femmes qui ont su prospérer à partir de l'endettement avec les IMF. Même si l'endettement des femmes est encouragé, les partisans de cette vision insistent sur l'orientation des prêts vers des activités économiques rentables afin d'éviter les risques de surendettement. Cela renvoie surtout à la nécessité de la formation des femmes aux méthodes de gestion et de production de bénéfices sur les activités entreprises.

En ce qui concerne la seconde vision (pessimiste), elle soutient l'idée que les femmes qui s'engagent dans des logiques d'endettement auprès des IMF sont des personnes de « mauvaises mœurs » du fait qu'elles pourraient utiliser leurs corps pour éponger leurs dettes. Dans ces conditions, les IMF sont considérées comme des structures qui participent plutôt à l'aggravation de l'état de pauvreté des femmes et à l'éclatement des foyers conjugaux en raison du surendettement qu'elles engendrent par endroit. Cette vision pessimiste sur la capacité des structures de microfinance à assurer l'épanouissement social et économique des femmes est renforcée par le facteur religieux. Dans des milieux conservateurs et de fondamentalisme religieux de la Haute Guinée, certains chefs de ménage sont encore hostiles à l'endettement des femmes. Ils utilisent le facteur religieux comme prétexte pour dénoncer toutes pratiques de prêts avec intérêt y compris le microcrédit en faveur des femmes. Les mêmes critiques sont également formulées à l'endroit des hommes qui empruntent avec intérêt car tout intérêt sur un prêt est proscrit selon eux par l'islam.

En dépit de cette perception religieuse du prêt largement répandue dans la région, des hommes et des femmes y ont recours. Hormis les IMF, il est difficile d'emprunter des montants relativement élevés remboursables sur une période d'au moins un an auprès des particuliers et même des membres de la famille.

8. 3. Les causes du surendettement des femmes bénéficiaires de microcrédit

Les résultats de notre recherche actuelle ne nous permettent pas de situer la véritable prévalence du surendettement en Guinée dans le domaine de la microfinance à cause de l'absence de données chiffrées. En général, les responsables des structures de microfinance se contentent de faire l'éloge des programmes de microcrédit comme un instrument de lutte contre la pauvreté, l'émancipation économique et sociale des femmes, mais ils masquent la situation de surendettement des client(e)s. Les informations relatives à cette rubrique ne figurent nullement parmi les indicateurs de performance des IMF et même des structures de supervision des IMF de la BCRG. Le plus souvent, les promoteurs ne communiquent que le taux de retard de remboursement. En se basant sur ces données, en 2015, le taux de retard de remboursement (1 à 30 jours) de CAFODEC était de 11%, celui de RAFOC était de 4%. Inversement, dans les agences de CRG et de FINADEV, aucun remboursement n'était en souffrance.

Pour autant, les taux de remboursement élevés ne signifient pas nécessairement que tout va bien. Certains auteurs soutiennent que lorsque les IMF d'un pays font état de taux de

remboursement très élevés au fil des années, cela signifie qu'elles ne surendettent probablement pas trop d'emprunteurs. Même si cette vision peut se justifier, il convient d'émettre d'importantes réserves car, les gens surendettés remboursent parfois leurs dettes, mais au prix de très grands sacrifices. Plus les incitations à rembourser venant de l'extérieur sont fortes (par exemple, pressions exercées par les pairs ou pratiques de recouvrement agressives), plus il est probable que les emprunteurs fassent de sérieux sacrifices pour rembourser. Par ailleurs, un emprunteur peut être en difficulté pendant un certain temps avant qu'une incapacité à rembourser n'apparaisse dans les statistiques de recouvrement (Schicks et Rosenberg, 2011).

Nonobstant ces difficultés de quantification, l'analyse des données qualitative permet de relever trois facteurs explicatifs du surendettement des femmes en lien avec les IFM en Haute Guinée. Il s'agit de l'affectation du microcrédit dans les dépenses de consommation, la mévente/faible rentabilité des produits commerciaux et les aléas climatiques dans le domaine agricole.

8. 3.1. L'affectation du microcrédit vers des postes de dépenses non productives

L'analyse des données qualitatives de notre recherche attestent l'orientation d'une part importante du microcrédit octroyé aux femmes vers les dépenses de consommation familiales. Il s'agit des sommes d'argent destinées à l'organisation et la célébration des cérémonies (mariage, baptême, funérailles), à la scolarité des enfants, aux soins médicaux, à l'alimentation, à l'habillement ainsi qu'à la rénovation/construction et à l'équipement des maisons... Ces postes de dépenses des ménages ainsi énumérées correspondent à la catégorisation déjà dressée par Roesch et Helies (2007) dans le contexte indien à savoir :

- Des dépenses prévisibles : elles se distinguent des autres par leur caractère obligatoire. Les ménages ne peuvent s'y soustraire car ces dépenses ne peuvent être retardées ni réduire les montants qui y sont alloués. Elles doivent être engagées selon une date plus ou moins connue d'avance. Ces dépenses englobent généralement l'alimentation, l'entretien de l'habitat, l'éducation, les remboursements des dettes, etc. ;
- Des dépenses programmées à risque connu : celles-ci sont censées à court terme contribuer à l'amélioration des conditions de vie des ménages, tant sur le plan social qu'économique. Dans ce registre, on trouve les dépenses librement décidées et planifiées comme celles relatives à l'investissement (achat d'une vache,

investissement de campagne agricole, ouverture d'une échoppe, achat de terre...) et celles à caractère social (mariage, baptême...);

- Des dépenses imprévisibles : il s'agit de lourdes dépenses liées à un environnement d'une très grande incertitude qui viennent souvent contrecarrer la planification budgétaire au sein des ménages. Les plus fréquentes sont les dépenses de santé et les dépenses liées à l'organisation des funérailles.

Les entretiens avec les femmes ont mis en évidence plusieurs cas de surendettement liés à l'orientation d'une part de microcrédit dans la prise en charge de certaines dépenses au sein des ménages, notamment en ce qui concerne les cas de maladies et de décès. Nous pourrions multiplier les exemples de ce type mais, nous nous contenterons d'exposer au moins deux cas significatifs.

Le premier observé concerne la situation d'une veuve transformatrice de produits agro-alimentaires cliente des 3AE dans la commune urbaine de Kankan. Cette dernière a dépensé la totalité de ses avoirs y compris le montant du microcrédit (3 000 000 GNF) dans l'organisation des funérailles de son défunt époux ainsi que dans la prise en charge de son alimentation pendant toute la période de veuvage (4 mois 10 jours) durant laquelle il lui est interdit de quitter la maison familiale. Au terme du veuvage, elle s'est retrouvée surendettée et cumulait déjà cinq mois de retard dans le remboursement du prêt. Par solidarité, les autres femmes de son groupe de caution solidaire se sont engagées à rembourser le montant restant dû à l'IMF, tout en lui enjoignant de restituer leur argent au risque de mettre sur la place publique son insolvabilité.

En ce qui concerne le second cas de figure, il fait allusion à la désillusion d'une cliente surendettée malade qui a utilisé elle aussi le microcrédit pour se soigner. Ce montant a servi à payer les examens, les médicaments, l'hospitalisation et le traitement à l'indigénat (pharmacopée traditionnelle) auprès des guérisseurs.

Dans l'un ou dans l'autre cas, le décès du conjoint ainsi que la maladie ont créé des dépenses imprévues d'une part, mais aussi, occasionné l'arrêt de l'exercice des activités économiques pour lesquelles les micro-prêts ont été contractés. Ces exemples illustrent parmi tant d'autres et à bien des égards, le risque de surendettement des femmes en lien avec les IMF en raison de l'affectation des emprunts dans des dépenses sociales non productives.

Plusieurs études confirment nos observations. En Ouganda comme en Tanzanie, en moyenne 15% des crédits sont orientés vers les activités productives tandis qu'une grande partie du fonds est destiné à satisfaire les besoins de consommation, ce qui constitue l'une des sources d'endettement des clients de microfinance. L'achat de nourriture, suivi des dépenses pour les funérailles, les frais de scolarité et les dépenses médicales apparaissant sont les principales raisons de l'endettement. Au Kenya également, les services de crédit et d'épargne servent surtout à résoudre les problèmes familiaux et non au financement des activités génératrices de revenus. Le rapport d'activité de 2009 d'Equity Bank atteste que 30,43% du volume global de ses prêts vont à la consommation, 9,1% aux microentreprises et 2,95% à l'agriculture. Le reste du portefeuille allant pour 41,88% aux petites entreprises et pour 15,55 aux moyennes entreprises (Servet, 2015).

Des faits similaires ont été observés en Inde et plus précisément au Tamil Nadu où une très large partie des prêts est utilisée pour des dépenses ne générant pas de revenus directs : il s'agit des dépenses de santé, d'alimentation, d'amélioration de l'habitat, de remboursement des anciennes dettes, d'éducation, de cérémonies, de biens de consommation durable, etc. La proportion de prêts employés à des fins de consommation oscille entre 60 et 85% et ce, en fonction du profil de la population cible, de l'ancienneté du microcrédit, des conditions agro écologiques locales, des services non financiers proposés par les organisations de microcrédit. Dans certaines régions rurales du Maroc, cette tendance est proche des 80%. Elle varie entre 40 et 50% au Bangladesh, en Inde du Nord, en Afrique du Sud, en Inde du Sud, en Indonésie, en Mongolie ou encore en République Dominicaine. En revanche, au Ghana, l'essentiel du crédit est affecté à des activités génératrices de revenus Guérin⁵⁰ (2009, 2015). L'allocation d'une partie du microcrédit à des dépenses de consommation courante ne peut qu'accroître le risque de surendettement des clients des IMF (Guérin, 2011 ; Engozogo, 2011).

Dans certains ménages, l'affectation des emprunts aux dépenses de consommation alourdit le poids des responsabilités des femmes comme l'explique un membre du comité de crédit de CRG de Kankan :

⁵⁰ Selon Guérin (2009), les résultats de l'analyse d'un programme de microfinance soutenu par le Bureau International du Travail et mis en place par deux ONG locales dans le district du nord-ouest du Tamil Nadu (Triruvallur) que 80% des microcrédits sont affectés à des dépenses dites non productives, en priorité le remboursement des anciennes dettes (25%), et dépenses de santé (19%). L'orientation du crédit vers des lignes de dépenses ne générant pas de revenu a eu des réels effets en matière d'endettement. Sur 400 familles, au moins 353 familles (88%) se disaient endettées en 2004. En 2006, le phénomène d'endettement touchait 384 familles (96%).

« En général, les femmes qui ont de lourdes charges au sein de leur foyer ont du mal à fructifier le microcrédit. Tout ce qu'elles engrangent comme bénéfice, et parfois une partie du prêt, est automatiquement orientée vers la consommation. Alors que selon les normes sociales, cette charge est dévolue aux hommes. Non seulement, cette prise en charge partielle ou totale des dépenses familiales augmente la responsabilité des femmes mais aussi, si elle perdure, pourrait causer leur surendettement »

Dans les sphères familiales de la Haute Guinée, comme nous l'avons déjà indiqué, les femmes constituent des piliers incontournables du bien-être familial. C'est ce qui explique d'ailleurs leur dynamisme dans l'exercice des activités génératrices de revenus, afin de pouvoir participer à la résolution de certains problèmes familiaux. En plus d'assister économiquement leur mari lorsque celui-ci traverse des périodes de difficultés financières, les femmes prennent en charge certains besoins des enfants, font également des dons (argent, pagnes...) aux membres de leur propre famille et de leur époux afin d'être mieux appréciées. Plusieurs femmes nous ont confié que leur contribution à la résolution des besoins au niveau de leur famille respective augmente leur responsabilité. Elle a entraîné des sollicitations financières à leur égard, le plus souvent de la part de leur mari même si cette option est peu évoquée pour des mobiles de discrétion et de modestie. La réussite d'une femme se « paie » en quelque sorte par des obligations supplémentaires à l'égard de l'époux et de la belle-famille, ce qui constitue un risque de surendettement.

Dans cette société foncièrement patriarcale, il est mal vu pour une femme d'exposer son appui financier au sein du ménage malgré son pouvoir économique. Même si elle le fait, cela se passe dans la plus grande discrétion au risque de ne pas heurter la dignité de l'époux car, selon les normes sociales, la femme et ses biens appartiennent à l'époux comme nous l'avons déjà évoqué. Lorsqu'une femme exerce une activité génératrice de revenus en dehors de l'espace domestique, elle estime l'exercer grâce à la bénédiction de l'époux qui lui autorise de le faire. Dans ces circonstances, quel que soit la nature de l'apport de la femme à l'amélioration du bien-être de la famille, elle reste discrète et moins visible pour ne pas montrer que « *c'est elle qui porte le pantalon et que c'est l'homme qui attache le pagne* ». Si cette participation augmente le pouvoir d'action des femmes dans le ménage d'une part, elle limite la constitution de l'épargne et l'autonomie financière des femmes d'autre part et, dans des cas extrêmes, favorise le surendettement (Cf. encadré 2). Le témoignage du Président du comité de gestion du Crédit Rural de Mandiana sur la triste situation d'une cliente conforte cette observation :

« À Niantanina, un homme a refusé de prendre en charge les dépenses familiales lorsqu'il a su que sa femme a reçu un prêt de 5 000 000 GNF de la part de notre institution. Les jours et les mois qui ont suivi, toutes les charges familiales étaient sous la responsabilité de la femme. C'est lorsqu'elle commença à avoir des difficultés de remboursement qu'elle attira l'attention du comité de crédit sur le comportement de son mari. Nous, à notre niveau, de façon pédagogique, nous avons sensibilisé le mari pour qu'il comprenne que la femme risque d'avoir des problèmes si elle continue dans la même lancée. Notre intervention a permis à la femme d'être momentanément débarrassée de cette emprise. Mais le mal était déjà fait car elle avait déjà dépensé plus de la moitié du prêt dans l'achat des condiments pour améliorer l'alimentation de la famille ».

Il apparaît dans cette déclaration que le microcrédit alourdit les responsabilités des femmes et les conduirait inexorablement vers le surendettement du fait que, bien souvent, les montants nécessaires à la résolution des préoccupations socio-économiques de leur famille dépassent largement leurs possibilités financières. En proposant de petits prêts aux femmes, le poids des responsabilités qu'elles devraient porter s'alourdit alors que se réduit le sens des responsabilités de l'homme à l'égard du bien-être familial. Le fossé entre le microcrédit et l'autonomisation des femmes est encore long à combler du fait d'obstacles structurels placés à différents niveaux, qui empêchent les femmes d'accéder aux programmes, d'augmenter ou de gérer leurs revenus, ou encore de dénoncer des liens de subordination (Mayou, 2009).

Encadré 1 : Mariam Diakité, une femme désabusée par son époux

Le cas ci-dessous illustre les situations de grande difficulté financière et d'humiliation susceptibles d'être engendrées par la déresponsabilisation masculine.

Je me nomme Mariam Diakité. Je suis restauratrice au bar Wassoulon de Mandiana. Les bénéfices que généraient mon activité même s'ils n'étaient pas assez élevés, me permettaient néanmoins de me prendre en charge et aussi de faire face aux petits besoins financiers de mes deux enfants. Mieux, contrairement à certaines femmes, je n'avais pas besoin de microcrédit pour exercer mon activité. C'est suite à la guerre civile survenue en Côte d'Ivoire que mon mari a perdu ses biens. Finalement il s'est décidé désespérément de me rejoindre en Guinée ici pour vivre avec nous, moi et mes enfants. Dès son arrivée, il était confronté à un problème domanial auquel il devait faire face. Quelqu'un avait vendu une grande partie de la parcelle d'habitation de son père. Lui en tant que fils aîné de la famille, avait le devoir de la récupérer. L'affaire a été transférée à la justice, il fallait trouver de l'argent pour régulariser les honoraires de l'avocat qui défendait le dossier. Puisqu'il n'avait pas de possibilité financière, il a sollicité l'appui de ses frères mais en vain.

Ne trouvant pas de solution, c'est lui-même en personne qui m'a suggéré de m'endetter auprès de crédit rural de Mandiana afin qu'il ait à sa disposition de l'argent avec l'espoir de me le restituer dans un délai de deux mois. Au départ j'étais réticente. J'ai même émis beaucoup de réserves. Pour dire la vérité, je ne voulais pas m'engager dans cette démarche connaissant sa situation financière. Mais voyant qu'il éprouvait d'énormes besoins financiers et pour ne pas me désolidariser de lui, car on est marié pour le meilleur et pour le pire, j'ai contracté un prêt de 15 millions GNF remboursable sur 10 mois. Ce montant lui a été intégralement remis. Ainsi, durant dix mois, je remboursais les intérêts mensuels du prêt d'un montant de 520 000 GNF avec les bénéfices de mon activité. Au terme de l'échéancier, il fallait rembourser l'intégralité du capital. À l'époque, mon mari n'était pas encore en mesure de rembourser, et moi non plus, je ne pouvais y faire face car déjà, la régularisation des intérêts mensuels du crédit avait fortement affecté mon petit fonds de roulement.

Au même moment, les retards de remboursement du capital ont commencé à s'accumuler. Finalement l'agent de crédit m'a convoqué à la gendarmerie où j'ai été retenue pendant trois jours pour cause d'insolvabilité. Je n'ai été libérée qu'après remboursement du montant restant dû par mon frère, haut cadre dans l'administration guinéenne à Conakry. Mon arrestation a occasionné une grosse perte. Ce jour-là, j'avais préparé une grande quantité de riz avec de la viande qui est restée invendue en raison de la fermeture de mon restaurant durant les trois jours de ma détention.

Aujourd'hui, au-delà de l'aspect financier, sur le plan social, j'ai énormément honte de sortir de chez moi. Ecoute ! Je suis née ici et j'ai grandi dans cette ville. Lorsque je sors, je suis indexée à chaque coin de la rue et les gens me traitent de bamba (caïman), c'est-à-dire une personne surendettée. C'est vraiment dégradant ! Une honte incommensurable ! Même mes enfants ne sont pas épargnés des invectives. Le jour de mon arrestation, beaucoup de personnes se sont rendues à la gendarmerie juste pour se moquer de moi. Franchement, me voyant passer trois jours dans une cellule pour délinquants sans pouvoir prendre la moindres douche, c'est le paroxysme de l'humiliation que je ne souhaiterais même pas à mon ennemi. Cependant, je reste confiante car cette mésaventure, même si elle a été source de déshonneur et de tension, je l'ai connue à cause de mon époux, le père de mes enfants.

8. 3.2. La mévente et la faible rentabilité des produits commerciaux

Elles se caractérisent par la faible commercialisation des marchandises due à la volatilité des prix ou à la saturation du marché en produits de même nature. Cette situation est, selon la majorité des enquêtées, imputable aux conséquences de l'épidémie de la maladie à virus Ebola (MVE). Cette pathologie a affecté la plus grande partie des revenus des ménages en Guinée entre mars 2014, date de déclaration officielle de l'épidémie, et juin 2015. Durant cette période, on a dénombré 3 245 cas de contamination, 2 026 cas de décès, plus de 600 veuves et veufs et près de 6 000 orphelins en République de Guinée. La proportion de femmes touchées par la maladie était d'environ 53% du total (MASPFE, 2014).

Sur le plan économique et financier, la MVE a eu pour conséquence la baisse drastique du taux de croissance à 1,1% en 2014 contre une prévision de 4,5% et une croissance nulle en 2015. Les baisses de recettes fiscales induites par ce fléchissement sont estimées à plus de 1150 milliards de francs guinéens (environ 160 millions de dollars américains) selon le Ministère de l'économie et des finances (2015)⁵¹.

Spécifiquement, au niveau du secteur de la microfinance, les défauts de remboursement étaient de l'ordre de 6,9 milliards GNF en 2014 tandis que les crédits rééchelonnés sur la même période étaient estimés à 2,6 milliards GNF, représentant 1,7% de l'encours de crédits. Les principaux secteurs bénéficiaires de ces rééchelonnements ont été les services (1,3 milliards GNF) et le petit commerce (1 milliard GNF). De même, la collecte des dépôts par IMF a été plus faible que prévue. Par rapport aux prévisions, le taux moyen de réalisation des dépôts est passé de 112,7% en 2013 à 61,8%¹⁰ en 2014. Sur le plan du renforcement des capacités des agents des IMF, sur un effectif de 837 personnes programmées, seulement 326 ont été formées à cause de la MVE, soit un taux de réalisation de 38,9%. De même, un seul cas d'employé infecté a été relevé par l'étude. Dans l'ensemble, onze IMF ont investi un montant global de 1,434 milliards GNF (soit en moyenne 130,35 millions GNF par institution) pour protéger les employés, les clients et dans l'appui à la population (PNUD/BAD/BCRG, 2015).

Nos propres observations mettent en lumière que la MVE a beaucoup impacté les activités économiques des femmes en général et plus particulièrement celles qui évoluent avec les IMF. En effet, les activités économiques ont été ralenties en raison de la fermeture des frontières et de certains marchés hebdomadaires. Cette décision a occasionné, durant deux ans, la réduction des flux commerciaux des produits agricoles entre les préfectures d'une part, et entre la Haute Guinée et les pays limitrophes comme la côte d'ivoire, le Sénégal et la Gambie d'autre part. À partir de la Haute Guinée, d'importantes quantités de marchandises destinées à l'exportation n'ont pu être acheminées à destination en raison de la fermeture des frontières.

Cette situation a été accentuée par la morosité des activités économiques caractérisée par la baisse de la demande intérieure, occasionnant ainsi la perte par pourrissement

⁵¹ Ministère de l'économie et des finances de la République de Guinée, Stratégie de relance socioéconomique post-Ebola (2015-2017), Juin 2015.

d'importantes quantités de produits agricoles qui étaient destinés à l'exportation, la chute des prix sur le marché local suite à un déséquilibre de l'offre sur la demande, la restriction de la mobilité des commerçantes et la baisse du chiffre d'affaires des femmes. Plusieurs femmes évoluant dans le domaine de la vente des produits cosmétiques et d'habits ont témoigné la restriction de leur mobilité vers la Côte d'Ivoire où elles s'approvisionnent en marchandises de qualité qu'elles revendaient facilement sur les marchés de la Haute Guinée moyennant une marge bénéficiaire plus élevée.

« C'est à Abidjan qu'on trouve des produits cosmétiques de meilleure qualité. Mieux, ils s'écourent très vite sur le marché et cela génère beaucoup de bénéfices. Actuellement, la Côte d'Ivoire a fermé sa frontière avec notre pays à cause d'Ebola, on ne peut plus aller là-bas pour acheter des marchandises, ce qui ne favorise pas la bonne marche de mes affaires, sans oublier qu'une partie de mon capital est constitué de crédit pris avec une IMF ».

Il en est de même pour celles qui commercialisent l'huile rouge et la banane plantain en provenance de la Guinée forestière identifiée comme l'épicentre de la MVE.

« L'essentiel de mes marchandises provenaient des marchés hebdomadaires de la Guinée Forestière. Une fois par semaine, je m'y rendais et achetais de l'huile rouge et de la banane plantain pour les commercialiser au marché Dibida de Kankan. Avec l'apparition d'Ebola, les marchés a été fermés pendant des mois. Cela a beaucoup impacté mon commerce et finalement je n'étais plus en mesure de faire face au remboursement du crédit que je faisais régulièrement bien avant la maladie. Ainsi, j'ai commencé à accumuler des retards et heureusement que j'avais souscrit à une tontine. C'est avec cet argent que je me suis tirée d'affaire. Maintenant, j'ai fini de rembourser le crédit de l'IMF et je me débrouille pour honorer mes engagements tontiniers »

Aussi, le groupement *Fasso Démè* (Aider la patrie) du district de Moussadou (préfecture de Mandiana) a eu de la difficulté pour exporter sa production de sésame vers la Côte d'Ivoire où elle engrangerait plus de bénéfices à cause de la fermeture des frontières suite à l'apparition de la MVE. Ce groupement mixte majoritairement composé de femmes avait obtenu de RAFOC en 2014, un prêt de 20 000 000 GNF pour cultiver le sésame. Pour minimiser les risques de perte, le groupement stocka la production avec l'espoir de trouver un meilleur prix sur le marché local. Vu que l'échéance de remboursement arrivait à terme et pour éviter le retard dans de remboursement du microcrédit, le groupement optait pour la vente de la production à un faible prix rémunérateur (5000 GNF/kg au lieu de 7000 GNF)

pour rembourser une partie du prêt. Au mois de juin 2015, au moment où nous faisons le terrain, le groupement était encore redevable à l'IMF et cherchait à négocier le rééchelonnement du prêt.

Le problème de mévente constitue également l'une des préoccupations majeures des groupements maraîchers en raison, cette fois-ci, de la concurrence des produits maraichers en provenance de la République du Mali. En témoignent les résultats des groupes de discussions. Fatoumata Kéita du groupement Lanaya de Konomakoura nous a dit ceci : « *Actuellement, notre oignon est concurrencé par celui en provenance de la République du Mali. Pour les consommateurs, celui malien aurait de gros bulbes et plus de saveur que celui cultivé en Guinée. Cette année, j'ai produit beaucoup d'oignons dont une grande quantité n'a pu être vendue à un prix rémunérateur en raison de la présence sur le marché de l'oignon malien* ».

La mévente est également accentuée par la vente de produits similaires au même moment sur le marché. Il est courant de constater que les commerçantes, les artisanes et même les maraîchères mettent sur le marché les mêmes marchandises et pendant la même période. De ce fait, une importante quantité de marchandises restent invendue. Elle est vendue à des prix moins rémunérateurs pour minimiser les pertes. Si la mévente, consécutive à la saturation du marché ou par la faiblesse des prix de vente est favorable aux consommateurs, en revanche, elle contribue à enfoncer les femmes vers le surendettement. La faible rentabilité des activités ne favorise pas toujours le remboursement du microcrédit.

Encadré 2 : Fanta Diallo, la vendeuse de bazin surendettée

Cet encadré illustre la situation de surendettement d'une commerçante occasionnée par la mévente d'une grande quantité de bazins dans la commune urbaine de Mandiana.

Agée de 42, Fanta Diallo est une commerçante de tissu bazin connue dans la commune urbaine de Mandiana à cause de la qualité de ses marchandises. Elle figure parmi les premiers clients de RAFOC à bénéficier d'un microcrédit. Elle a d'ailleurs sensibilisé par la suite plusieurs de ses amies, souvent membres d'une même *tontine* ou d'un même *séré* à adhérer à cette institution. L'objectif de Fanta, en arrivant à la caisse de RAFOC, était d'avoir un prêt lui permettant de constituer un capital commercial conséquent. Après avoir rempli tous les critères d'éligibilité, elle obtient un premier prêt d'une valeur de 5 000 000 GNF.

Ce fonds, ajouté à son propre capital a été engagé dans le commerce de bazin. La marchandise est achetée à Bamako puis revendue au marché de Mandiana et ceux des zones minières. Ce premier prêt est remboursé sans aucune difficulté en raison du dynamisme de son activité. « *Ce prêt a été remboursé sans aucune contrainte. Le remboursement a été anticipé puisque le commerce du bazin me rapportait gros. Les marchandises s'écoulaient*

rapidement car les femmes gagnaient beaucoup d'argent dans l'orpaillage. Ainsi je multipliais les voyages pour satisfaire leurs commandes », nous dit-elle.

Grâce à sa régularité dans le remboursement, Fanta obtient la confiance du Responsable de l'Agence de microfinance ; ce qui lui a permis d'avoir un second prêt de 10 000 000 GNF. Toujours, elle respecta son engagement dans le remboursement total du capital et de ses intérêts. Cette régularité a augmenté davantage son capital de confiance auprès de la caisse. Dès lors, toutes ses demandes de prêts faisaient l'objet de priorité. C'est dans ce contexte que la caisse lui a accordé à nouveau un troisième prêt de 20 000 000 GNF.

Ce prêt a été contracté pour l'achat d'uniforme d'un groupe de femmes en prélude au concert de la chanteuse malienne Oumou Sangaré à Mandiana. Pour ce faire, elle engagea tous ses avoirs pour commander 100 complets de bazins riches (300 000 GNF/pièce) dont l'unité devrait être revenue à 500 000 GNF. Contre toute attente, le concert n'a plus eu lieu, soit par mauvaise négociation du contrat de prestation de l'artiste avec le promoteur du spectacle, soit en raison de la menace de l'épidémie à virus Ebola ou encore à cause du calendrier trop chargé de l'artiste. Ce report entraîna la mévente totale des bazins déjà commandés. *« Les bazins sont restés mévendus. C'était une commande spéciale pour le spectacle. Ils sont restés à ma disposition ; aucune autre cliente ne pouvait les acheter », témoigne Fanta.*

Le report du spectacle a compromis la bonne continuité de l'activité commerciale de Fanta qui, du coup, s'est retrouvée avec une énorme quantité de bazins mévendus. Dès lors, ses déboires avec la structure de microfinance ont commencé. Elle n'était plus en mesure de faire face au remboursement comme auparavant. Alors que les retards de remboursement s'accumulaient, comme alternative, Fanta va revendre sa parcelle d'habitation qu'elle avait acquise grâce aux épargnes de plus de deux années d'activité. La parcelle est revendue à 10 000 000 GNF tandis que sa valeur réelle valait le double.

Avec cet argent, une partie de la dette est époncée. Malgré de gros sacrifices, la commerçante est redevable à l'IMF de près de 15 000 000 GNF. Pendant ce temps, les pénalités de retard font croître le montant restant dû. Fanta est interpellée à chaque instant par l'agent de crédit afin qu'elle accélère le remboursement, au point de se voir convoquer à la police pour cause d'insolvabilité. Pour minimiser la perte, Fanta compte retourner les bazins pour reprendre la teinture en vue de les revendre à nouveau, mais cette fois-ci, pour obtenir un peu d'argent de quoi rembourser le crédit.

8. 3.3. Les aléas climatiques

Les aléas climatiques constituent un facteur du surendettement des femmes qui évoluent dans le secteur de l'agriculture. Comme le souligne Morvant-Roux (2009), le microcrédit reste encore très mal adapté aux contraintes agricoles, qu'il s'agisse de saisonnalité, de faible rentabilité ou encore d'aléas climatiques. Unanimement, tous les enquêtées évoluant dans le secteur agricole s'accordent à dire que les inondations et les sécheresses sont incontestablement les risques majeurs à craindre dans le domaine de l'agriculture en Haute Guinée. Ces deux phénomènes climatiques sont susceptibles de compromettre toute une

campagne agricole, avec pour conséquence la perte de production. Un seul cas de surendettement concernant la sécheresse a été recueilli sur le terrain. Il s'agit du groupement *Yérélon* de Sountoudiana qui, après avoir emprunté un microcrédit, a perdu toute sa production suite à la sécheresse qui s'est abattue en 2014 sur la Préfecture de Mandiana.

En effet, Sountoudiana est un District de la commune rurale de Faralako, Préfecture de Mandiana. Sa population est estimée à 2 950 habitants dont 1 523 femmes. Elle pratique essentiellement l'agriculture vivrière. Pour travailler en commun, plusieurs groupements agricoles ont été créés soit sur initiative locale ou par impulsion des ONG. C'est le cas du groupement mixte *Yérélon* qui signifie en langue malinké « se connaître soi-même ». Créé en 2005, il comprend 35 membres dont 25 femmes, toutes agricultrices. Les productions cultivées sont l'oignon, le piment, le chou, l'aubergine, la laitue, la tomate, l'arachide et le riz...

Au départ, les activités de cultures se déroulaient sur une superficie de 2 ha. Dans le but d'agrandir les surfaces emblavées, le groupement sollicita et obtiendra en 2014 auprès du Crédit Rural de Mandiana un prêt de 30 000 000 GNF. Le montant moyen par membre se chiffrait à 850 000 GNF. Ce fonds a permis à certains de payer des semences de riz améliorées, des petits outillages (arrosoirs, houes), des pesticides, des engrais et à d'autres d'aménager les espaces cultivables en payant les prestations de la main d'œuvre locale. Malheureusement cette année-là, les récoltes ont été très mauvaises. La sécheresse a entraîné la perte de production et occasionné le surendettement des membres du groupement : « *Tous les membres du groupement ont été ruinés et endettés car on avait perdu toute notre production à cause de la sécheresse. On avait beaucoup investi dans la culture du riz qui n'a rien donné* ».

Pour honorer leur engagement vis-à-vis de l'IMF, certaines femmes se sont endettées à nouveau auprès des parents ; d'autres par contre, ont revendu des biens (moutons, bijoux, habits...) qu'elles avaient thésaurisés. Celles d'entre elles qui n'avaient ni épargne ni accès aux crédits informels, ont migré vers les zones minières. Aujourd'hui, les difficultés rencontrées par les membres de ce groupement sont connues de tous dans le village. Elles continuent d'être décriées et servent de mauvais exemple de collaboration avec les IMF.

Conclusion partielle

Les résultats de ce chapitre confirment en partie notre hypothèse de recherche 2 selon laquelle une large partie des prêts est utilisée pour de la consommation. Dans ces conditions, de nombreuses femmes tombent dans le surendettement du fait qu'elles ne peuvent plus honorer leurs dus vis-à-vis des IMF. Outre l'affectation du microcrédit à la consommation, les aléas climatiques et la mévente des produits commerciaux en sont également des causes du surendettement des femmes. Le surendettement des femmes est mal perçu au sein des communautés. Les femmes surendettées sont en proie à plusieurs situations stressantes et déshonorantes : la mise à l'index, la perte de la crédibilité, le poids de la honte et du déshonneur, la peur d'être répudiée... Les femmes surendettées sont connues par l'ensemble du voisinage. Chacun de leurs actes et propos font l'objet d'un contrôle social permanent. C'est d'abord dans leur propre foyer que les co-épouses répandent dans l'environnement social immédiat leur statut de femmes surendettées. Du coup, elles font objet de commérages dans les causeries des femmes. Ensuite, elles font l'objet de marginalisation et de stigmatisation dans les relations économiques avec les autres femmes. Celles qui avaient des relations privilégiées de travail commencent à les éviter car elles ont perdu toute leur crédibilité. L'encadré 3 ci-après décrit la perte de crédibilité d'une femme surendettée.

Encadré 3 : La mise en index d'une femme surendettée

« Je suis la troisième femme d'un quinquagénaire. Je faisais du commerce d'huile rouge dans le marché Sobgè de Kankan. Ce petit commerce me permettait de subvenir aux besoins de mes enfants. Mon époux s'occupe des charges alimentaires et sanitaires de ses épouses et enfants mais pour le reste chaque femme est responsable. Je n'étais pas du tout riche mais j'avais la joie de vivre car mes enfants grandissaient et étudiaient bien. Ils ne manquaient de rien. Ma copine allait chercher de l'huile rouge à N'Nzérékoré. Elle était grossiste. Je prenais avec elle 4 à 5 fûts d'huile. Après la vente, je lui retournais son argent et gardais les bénéfices. Nous étions de vrais partenaires commerciaux. Un jour, ma mère est tombée malade. J'ai utilisé une bonne part de l'argent de ma copine pour la soigner. Quand le moment du remboursement est arrivé, il manquait beaucoup à son argent. Je suis allée m'endetter chez une autre copine. Puis on m'apprit que le CRG prêtait de l'argent aux femmes. J'y suis allée. Mais toujours la maladie de ma mère empirait. J'étais devenue une femme surendettée incapable de faire face à mes engagements. Dans le quartier et au marché, j'avais perdu ma crédibilité, j'étais devenue une femme marginale que toutes les autres commerçantes évitaient ».

Les situations de surendettement sont très angoissantes pour les femmes. Non seulement elles sont stigmatisées, mais aussi, elles perdent leur position dans des réseaux relationnels qui permettaient de faire marcher leurs affaires. Cet état de fait hante de nombreuses femmes qui,

par manque de ressources nécessaires pour faire face aux remboursements, migrent principalement vers les zones minières de Mandiana, Siguiri et Kouroussa. Au lieu que le microcrédit participe à l'amélioration des conditions de vie des femmes, il contribue plutôt à aggraver leur situation économique et sociale (surendettement, pauvreté, migration, exclusion).

CHAPITRE 9 : LA MIGRATION DANS LES MINES D'OR, UNE CONSEQUENCE DU SURENDETTEMENT DES FEMMES

Introduction

« Je suis âgée de 47ans et mère de six enfants. Mon mari est décédé il y a de cela cinq ans. Par le biais du lévirat, je suis devenue l'épouse de son frère cadet déjà époux de trois autres femmes. Cultivateur et pauvre, il se décharge sur ses épouses non seulement pour prendre en charge les frais de sauce mais aussi de s'occuper de la nourriture de la famille en période de soudure aux mois de juillet, août et septembre. Pour faire face à ces dépenses, je me suis endettée auprès d'une institution de microfinance pour renforcer mon petit commerce. Malheureusement, je suis tombée en faillite car les charges devenaient de plus en plus élevées. Je n'étais plus en mesure de rembourser l'institution et mes activités ne marchaient plus. Très endettée, je ne supportais plus les railleries de mes co-épouses et des autres femmes du voisinage. Chaque jour, les créanciers étaient à ma porte. Cette humiliation commençait à affecter dangereusement les rendements scolaires de mes enfants qui ne supportaient plus les regards goguenards de leurs demi-frères. N'en pouvant plus, je fus contrainte à une migration forcée dans les mines d'or du Bouré. Etant jeune, j'ai décidé de travailler dans les zones minières du Bouré. C'est après deux années de durs labeurs que je suis parvenue à mobiliser suffisamment d'argent pour éponger ma dette et rejoindre enfin mes enfants qui avaient presque arrêté l'école ».

Cette trajectoire est loin d'être unique. Plusieurs femmes surendettées ont vécu ce parcours quasi-similaire. De ce point de vue, la migration dans les mines et la pratique de l'exploitation minière traditionnelle (orpaillage) constituent des stratégies de remboursement des dettes. L'orpaillage est une activité ancestrale pratiquée de génération en génération. Elle est définie selon le code minier guinéen, comme étant : *« Toute exploitation dont les activités consistent à extraire, concentrer les substances minières et récupérer les produits marchands par des méthodes et procédés manuels et traditionnels »*. L'exploitation traditionnelle de l'or remonte au Moyen-âge et se pratique essentiellement en Haute Guinée dans les préfectures de Siguiiri, Mandiana, Dinguiraye, Kouroussa et Kankan où des dizaines de milliers de personnes en dépendent (Diallo et al., 2011).

Ce chapitre présente les conditions de vie des femmes notamment celles surendettées dans les zones minières de Siguiiri et de Mandiana. Pour mieux l'appréhender, dans un premier temps, la présentation de la migration féminine vers les mines dans son contexte historique est

nécessaire. Ensuite, l'analyse des principales motivations et le profil des femmes en immigration dans les zones minières est faite. Aussi, la répartition sexuée des activités et les principaux problèmes auxquels les femmes sont confrontées sont analysés.

9.1. La migration féminine dans les mines de la Haute Guinée : un phénomène historique

9.1.1. Migration et (sur)endettement des femmes pendant la période précoloniale

Les noms des préfectures de Siguiri, Mandiana et Kouroussa sont, en effet, étroitement liés à celui de l'exploitation artisanale et moderne de l'or. La région de la Haute Guinée a, dans ce domaine, acquis une notoriété que ne leur dispute aucune portion du territoire national guinéen. L'or se rencontre presque dans toutes les localités de ces trois préfectures. À Siguiri par exemple, les principales zones de production de l'or sont les provinces traditionnelles du Bouré et du Sèkè qui comptent plus de 250 villages ou sites miniers. Les villages de Fatoya, Boukariya, Balato, Kintinian, Sétiguiya, Doko, Siyabada, Tatakoudoun demeurent encore des sites très riches en or qui attirent de nombreuses populations. Dans la préfecture de Kouroussa, des villages comme Saman Bofada, Djikiridoumba, Dumdebele, Babila, Baro, Saman, Diaragbèla constituent des zones d'attraction des orpailleurs. Il en est de même pour les villages comme Siramana, Kodiaran, Marena, Kantoumanina, Missima, et Gbonko dans la préfecture de Mandiana.

Déjà au cours de la période précoloniale, l'exploitation de l'or a attiré de nombreuses populations. C'est à juste raison que Kouyaté (1999 : 4) note que : « la fièvre de l'or » a conduit, jadis, des chercheurs d'or bambara, venus du Mali à venir s'installer dans cette localité en fondant de nombreux villages miniers. Les populations maninka originaires de cette région s'occupaient de l'agriculture. Mais à l'époque, l'activité économique qui permettait de générer rapidement un revenu monétaire était l'orpaillage. C'est dans ce cadre que les cultivateurs maninka, après la récolte des champs, s'adonnaient à la pratique de l'exploitation artisanale de l'or. Lorsque cette activité économique pris de l'essor, le phénomène migratoire devint de plus en plus important.

Les migrants bambaras en provenance du Macina venaient généralement avec leurs épouses. À cette période, la migration féminine était toujours assujettie à celle des hommes. Les femmes migraient avec leurs époux dans les villages du Bouré et du Sèkè à la recherche de l'or. L'inscription des femmes dans les logiques migratoires de cette période médiévale

n'était pas liée à leur état d'endettement/surendettement. Selon un homme âgé de 79 ans du village de Doko (préfecture de Siguiiri) :

« Les Bambaras venaient avec leurs épouses pour s'installer définitivement ou bien travaillaient pendant un moment puis se retournaient après avoir eu de l'or. Ces femmes qui venaient n'avaient aucune autonomie économique par rapport à leurs maris. Leurs activités consistaient à tirer la corde pour extraire la terre du puits minier. Elles ne travaillaient pas pour elles-mêmes mais plutôt pour leurs époux. Les femmes de cette période ne connaissaient pas l'endettement car elles n'avaient pas d'activités économiques propres à elles ».

Lors de ces mouvements de populations, les femmes étaient présentes en compagnie de leurs époux. Elles n'avaient pas de statut juridique clairement défini et n'avaient pas de liberté pour exercer une activité économique pour leur propre compte. Elles devaient s'occuper du ménage, participer aux activités agricoles et minières sous la bannière de leurs conjoints. Par ce biais, elles ne pouvaient pas accéder au crédit hormis les appuis financiers de leur mari ou des membres de la famille. Les femmes n'osaient même pas s'endetter au risque d'être répudiées. De même, aucune personne à cette époque, ne pouvait accorder un prêt à une femme quel que soit le motif ou le besoin exprimé sans l'aval du mari. Dans ces conditions, on ne pouvait pas parler d'endettement de la femme qui pourtant était un élément important de la production économique dans les places (zones minières) d'or du Bouré ou du Sèkè.

9.1.2. Migration et (sur)endettement des femmes pendant les périodes coloniale et post-coloniale

Selon Suret-Canal (1971), après l'éviction de l'armée de l'Almamy Samory Touré en 1892 et la pacification de la Guinée Forestière en 1912, la Guinée tomba sous le joug colonial. Des villes coloniales (Conakry, Kindia, Boké, Siguiiri, Kankan...) émergèrent en Guinée favorisant la monétarisation de l'économie rurale. Le développement urbain et l'avènement de l'impôt colonial auquel étaient assujetties les populations ont largement contribué au relèvement du prix de l'or. Du coup, l'exploitation minière traditionnelle prit un nouvel essor. Les européens étaient désormais très présents dans le processus de l'exploitation et le circuit de l'achat de l'or. Les zones minières de la région, surtout celles de Siguiiri et Kouroussa devenaient de véritables pôles d'attraction des populations venant de tous les horizons. Les mouvements de populations vers les sites miniers se densifièrent du fait de leur capacité à générer un revenu monétaire.

L'approche du problème de l'exploitation minière permet d'entrevoir quatre phases dont la première va de 1888 à 1899, la seconde de 1899 à 1914, la troisième de 1914 à 1931 et la quatrième de 1931 à 1951 (Suret-Canal, 1971). À ces phases, s'ajoute une cinquième correspondant au changement intervenu dans le secteur de l'exploitation artisanale de l'or après l'accession de la Guinée à l'indépendance. Chacune de ces phases constitue un moment historique dans le processus de la migration des populations vers les zones minières notamment les femmes qui commencent à jouer des rôles importants dans l'orpaillage et le commerce.

En effet, pendant la période de 1888 à 1899, des exploitants malinkés et européens travaillaient dans les placers aurifères de la région surtout à Siguiri et Kouroussa. Toutefois, la réalité des zones minières à cette période est moins connue du fait de l'anarchie régnant dans les placers et la faible présence des capitaux investis par les européens. La production pratiquement incontrôlable restait liée à différentes fluctuations qui caractérisent la vie des placers d'or. S'appuyant sur des méthodes traditionnelles, les européens cohabitaient avec des orpailleurs locaux à qui ils achetaient des quantités d'or à vil prix pour les revendre plus chers en Europe. Cette immixtion des français dans l'exploitation d'or de la région occasionna un relèvement du prix de l'or et, par conséquent, entraîna encore davantage de populations parmi lesquelles sont présentes de nombreuses femmes. Désormais, les femmes ne viennent plus seulement avec leurs époux, certaines commencent à travailler à leur propre compte car les activités commerciales commencent à prendre de l'essor. Un vieil homme (88 ans) du village de Fatoya dans Siguiri mentionne :

« Jadis, il n'était pas permis qu'une femme se déplace seule pour travailler dans les mines d'or. Mais quand les blancs ont commencé à s'intéresser à notre or, à exploiter nos mines et acheter l'or que nous produisons, des femmes ont commencé à fréquenter les mines d'or sans leurs époux. Mais il faut dire que le nombre de ces femmes qui commençaient à s'écarter des normes traditionnelles n'étaient pas du tout important. Dans tous les cas, une nouvelle ère commençait à s'ouvrir pour les femmes qui exerçaient les activités commerciales ».

De 1899 à 1914, la situation commence à changer. Le 6 juillet 1899, le Gouvernement français signe un décret liant le travail sur les placers d'or à l'octroi de permis de recherche. Dans l'une de ses dispositions, le décret réserve aux orpailleurs traditionnels les sites superficiels, dans le cadre des périmètres coutumiers. Mais comme le fait remarquer Suret-Canal (1971), ces permis n'ont été qu'exceptionnellement suivis de travaux réels et sérieux. Il

a fallu attendre 1902 pour mettre en lumière la valeur et l'étendue des gisements aurifères de Siguiiri et de Kouroussa grâce aux études systématiques, des recherches poursuivies avec méthode et persévérance pendant plusieurs années consécutives. Le recensement effectué le 15 juin 1908 a relevé la présence à Siguiiri d'une population blanche importante de 81 personnes à savoir 52 Français dont une femme, 22 Britanniques dont 2 femmes, 3 Suisses, 1 Italiens, 02 Australiens et 1 Néo-Zélandais. « La fièvre de l'or » attire aussi des migrantes blanches. Au cours de la même année se constitue en France, la Compagnie Lyonnaise des gisements aurifères de Guinée qui avait pour objectif la recherche en Guinée française et au Soudan des minerais aurifères, diamantifères, des pierres précieuses et tous autres minerais. À partir de cette deuxième phase, l'exploitation de l'or effectuée se rationalise. L'arrivée des exploitants coloniaux engendrent une ré-organisation de l'extraction et une demande de main d'œuvre, et dans le même temps les exigences de paiement de l'impôt incitent les ruraux à accepter ces nouveaux emplois, même si cela suppose migration, y compris de la part des femmes. L'or devient donc au cours de cette période, un facteur puissant de mobilité des hommes comme des femmes.

De 1919 à 1931, l'exploitation coloniale se poursuit. Les prospecteurs venus de territoires limitrophes ou lointains, des cercles avoisinants ou éloignés inondent les villages où la présence de l'or est signalée. Le petit village de Doko comptait plusieurs milliers de personnes vers la fin de 1922. Cette situation révèle tout l'engouement que l'or a suscité pendant la période coloniale dans la région de la Haute Guinée. L'exploitation minière a favorisé le développement de villes coloniales comme Siguiiri et Kouroussa et par ricochet l'accroissement de la population et la diversification des activités commerciales. Ces divers phénomènes ont eu des incidences sur les activités des femmes qui, pendant cette période, vont désormais non seulement faire du commerce, mais aussi, commencer à être visibles dans les chaînes migratoires vers les placers d'or de la région. Les femmes sont devenues des agents économiques, tout en restant sous l'emprise masculine. Durant cette période, les migrations étaient dues à divers facteurs : la recherche d'un mieux-être, le désir de se soustraire au paiement de l'impôt de capitation jugé trop lourd par les populations (Suret-Canale, 1971).

Des familles entières des zones agricoles fuyaient les exactions liées au recouvrement de l'impôt pour se réfugier dans les pays où la fiscalité était supportable et moins contraignante. Dans de nombreux cas, des actifs agricoles dès la rentrée des récoltes se rendaient dans les

mines d'or avec l'espoir d'obtenir de l'argent liquide qui devait servir au paiement de l'impôt de capitation. Les mouvements migratoires vers les zones minières commencèrent à toucher avec plus d'acuité les femmes du fait de l'importance de leur rôle dans les laveries traditionnelles. Ce sont les femmes qui assuraient le lavage de la terre extraite des puits miniers. L'or ainsi récupéré par les femmes était remis le soir vers 18 heures aux hommes qui ont creusé le puits minier.

Après l'accession de la Guinée à l'indépendance en 1958 et l'instauration d'une économie de type socialiste, les initiatives privées subirent un coup dur. L'Etat nationalisa en 1961 toutes les zones minières et interdit l'accès des gisements aux privés. Des prospections géologiques entreprises à grandes échelles par le service national des mines et de la géologie ont eu pour but de découvrir tous les gisements exploitables et de mettre au point une carte géologique de la Guinée (Kouyaté, 1999).

Désormais, tout se faisait au nom de l'Etat et par l'Etat. La pratique par le pouvoir de l'impôt en nature appelé « norme » sur les rendements agricoles et le bétail a occasionné une paupérisation sans précédent dans la société guinéenne et surtout en milieu rural. De nombreuses personnes migrèrent dans les pays voisins. Certains s'installèrent dans des grandes villes de la Guinée et d'autres s'engagèrent dans la migration intersectorielle vers les zones minières de Siguiri et de Kouroussa. De nombreuses femmes s'engagèrent auprès de leurs époux pour soutenir les dépenses de la famille. Elles pratiquaient le petit commerce et l'exploitation minière. Parmi elles, certaines se sont vues endettées et obligées de migrer. Toutefois, l'endettement des femmes restait limité faute de possibilités d'accès à l'emprunt.

A partir du 3 Avril 1984, l'Etat s'est désengagé en créant un environnement juridique et économique favorable à l'éclosion des initiatives privées. Le séminaire national des mines, tenu à Kankan du 21 au 25 mars 1988 a revalorisé les redevances minières à 75 000 GNF pour les exploitants traditionnels et à 200 000 GNF pour les exploitations semi-mécanisées et sur la même superficie de 1000 mètres carrés (Kouyaté, 1999). Cette libéralisation des initiatives d'exploitation de l'or a permis aux populations de mener davantage les activités d'orpaillage. Désormais, les migrants vers les zones minières devinrent très nombreux. Parmi eux, on compte des hommes, des femmes et des jeunes. C'est au cours de cette période que le travail des femmes dans les mines s'exacerbait. Le nombre de personnes évoluant dans le secteur minier artisanal est estimé à 140 000 orpailleurs dont la moitié serait constituée de femmes (Cissoko, 2015). Elles sont très actives dans le domaine du commerce et des petits

métiers. Certaines d'entre elles tombent dans le cercle vicieux de la pauvreté et l'endettement. Devenues insolvables, la décision de migrer dans les zones minières devient une alternative.

9.2. Migration des femmes : Motifs, profil des femmes migrantes et zones d'accueil

9.2.1. Motifs de la migration des femmes

Dans le but de bien comprendre les motifs qui poussent les femmes à la migration dans les zones minières de la région, nous leur avons posé la question suivante : *Selon vous, quels sont les motifs qui amènent les femmes à migrer dans les zones aurifères ?* Des éléments de réponses, il ressort que l'endettement est le motif le plus évoqué par les femmes interrogées. Il est apparu dans les entretiens que l'endettement touche la plupart des femmes en milieu rural et urbain. Mais cette situation est beaucoup plus prononcée dans les milieux ruraux du fait que dans de nombreux villages, les hommes donnent des céréales pour la nourriture et les femmes s'occupent des frais de sauce comme évoqué précédemment. Dans les foyers polygames avec un nombre important de personnes en charge, les femmes font beaucoup plus de dépenses pour la nourriture que les hommes. Pour ne pas être la risée des coépouses, des femmes préfèrent s'endetter pour faire la cuisine que de laisser la famille sans repas. Les dettes sont de fait surtout liées aux dépenses familiales et les différentes cérémonies sociales (mariage, baptême, cérémonies funéraires, fêtes de ramadan, de tabaski). Dans ces conditions, la migration dans les mines constitue la solution idoine pour rembourser les dettes afin de garder sa crédibilité auprès des créanciers.

Quant au surendettement, c'est-à-dire un endettement excessif, il a été cité comme le deuxième motif principal de la migration vers les zones aurifères de Mandiana et Siguiri. Les femmes surendettées viennent pour la plupart des centres urbains où existent des institutions de microfinance. Certaines femmes ont déclaré qu'elles sont surendettées parce qu'elles ont emprunté un crédit pour financer des activités qui n'ont pas été du tout rentables économiquement, ou parce qu'elles ont orienté le microcrédit vers des dépenses de consommation. Ne pouvant plus respecter les échéances de remboursement, elles ont opté pour la migration dans les villages miniers. Le microcrédit n'est toutefois pas l'unique cause : d'autres femmes disent être surendettées après avoir contacté un prêt auprès des particuliers ou membres de la famille.

Outre le sur(en)dettement, le développement des activités commerciales constitue aussi l'une des motivations des femmes à migrer dans les zones minières. Le petit commerce et la coiffure sont les principales activités pour lesquelles les femmes migrent vers les mines. De

nombreuses filles et jeunes femmes émigrent dans les villages miniers pour pratiquer la coiffure qui rapporte un revenu monétaire plus important qu'en ville. Mais parfois, la coiffure constitue un métier de couverture pour certaines filles pour cacher le vrai mobile de leur migration, c'est-à-dire le commerce du sexe (Dioubaté et al., 2005).

Aussi, la recherche de l'argent en vue de la réalisation des cérémonies de mariage est le motif qui pousse de nombreuses femmes dans les villages miniers. En effet, le mariage est devenu très coûteux pour la famille du garçon que pour celle de la fille. La prise en charge des frais liés à l'organisation des cérémonies de mariage contraint plusieurs femmes à l'endettement puis à la migration dans les placers d'or de Siguiri (Fofana et al., 2008).

Au final toutes les femmes migrent pour gagner des revenus monétaires, mais les objectifs ensuite diffèrent : obtenir un revenu, payer une dépense, rembourser une dette. Mais qui sont ces migrantes ? Il est important de dresser leur profil sociodémographique.

9.2.2. Profil des femmes en immigration dans les zones minières

Les femmes immigrées rencontrées dans les zones minières de la Haute Guinée appartiennent à différentes ethnies du pays et des pays voisins. À un moment de nos investigations de terrain, nous avons privilégié la sociologie de résidence à la sociologie de tournée. Cette dernière a été utilisée pour administrer le guide d'entretien en un seul passage dans les localités. Quant à la sociologie de résidence, elle a été d'usage pour comprendre en profondeur certains processus sociaux comme le cosmopolitisme ethnique, l'insertion des femmes migrantes dans la communauté, l'adoption de certains comportements qui s'écartent des normes établies comme la prostitution, le mariage de courte durée, etc. Parmi les femmes, on y a relevé plusieurs origines : Soussou, Konianké, Peulh, Guerzé, Toma, Kissi, Maninka. Toutefois, les femmes maninka sont numériquement les plus représentées dans la population des migrantes du fait qu'elles soient originaires de la région.

Du point de vue de l'âge, les femmes qui travaillent dans les mines et celles qui sont dans des logiques migratoires, sont relativement jeunes. Nous y avons rencontré de très jeunes filles dont l'âge varie de 15 à 25 ans. Les femmes ayant un âge compris entre 26-49 ans sont aussi bien représentées. Il est rare de voir des femmes migrantes de longue durée ayant un âge dépassant 50 ans. Celles qui ont atteint cette tranche d'âge sont, dans certains cas, sans enfants ou sans soutien familial. Il existe une forte corrélation entre la prédisposition à s'endetter et à émigrer. Plus les femmes de la région sont jeunes, plus elles sont enclines à

contracter des dettes et à s'inscrire dans des logiques migratoires lorsqu'elles ne sont plus en mesure de payer les dettes. Une vieille femme (59 ans) du village de Boukariya dans la préfecture de Siguiri, dans un groupe de discussions, mentionne :

« À mon âge, ce serait une faiblesse d'esprit que de s'endetter. D'ailleurs, qui voudra prêter de l'argent à une vieille femme si valide et active soit-elle. L'endettement sied mieux aux jeunes femmes qui peuvent encore se battre pour honorer les engagements et supporter la risée des autres femmes en cas d'insolvabilité ».

Du point de vue matrimonial, l'émigration et le travail dans les mines d'or touche toutes les catégories de femmes : célibataires, mariées, veuves, séparées. Les femmes mariées sont les plus nombreuses dans les mines d'or à cause des charges qui pèsent sur elles surtout dans les foyers polygames. Les surcharges ménagères obligent de nombreuses femmes à s'endetter, à émigrer et travailler dans des zones minières. Les femmes immigrantes et endettées des mines d'or que nous avons pu rencontrer sont toutes des analphabètes ou des femmes qui ont arrêté leurs études au primaire ou au secondaire. Les types de familles auxquels appartiennent ces femmes sont de deux ordres avec des variantes : familles monogames et polygames (à deux épouses, à trois épouses et rarement à quatre épouses).

9.2.3. Autres zones d'accueil des femmes migrantes

Les zones minières ne constituent pas les seuls milieux d'accueil des femmes migrantes de la région. Lorsqu'elles ont de la parentèle dans une zone économiquement attractive comme les villes où il est relativement facile de se constituer un revenu monétaire, des femmes endettées ou surendettées s'y installent temporairement, le temps pour elles de mobiliser suffisamment d'argent pour rembourser les dettes. Parmi les centres urbains les plus évoqués dans les groupes de discussion figurent en bonne place les villes d'influence des zones minières comme les villes de Siguiri, Kouroussa, Mandiana, Kérouané, etc. Aussi les villes de la Guinée Forestière (N'Zérékoré, Kissidougou, Guéckedou) attirent de nombreuses femmes qui rejoignent des parents (sœurs, frères, beaux-frères) auprès desquels elles mènent des activités commerciales ou pratiquent des prestations domestiques. Ces femmes sont pour la plupart endettées ou surendettées. Mais on rencontre dans cette catégorie de femmes migrantes, celles qui se déplacent pour chercher de l'argent qui servira à des dépenses de valorisation sociale comme le mariage par exemple.

Ces dernières années, il est apparu de nouveaux milieux attractifs pour les femmes en situation difficile ou endettées. Il s'agit particulièrement de gros villages de producteurs d'anacarde « *sömö* » en langue locale maninka. En effet, depuis une dizaine d'années, dans la préfecture de Mandiana, existent de vastes plantations d'anacardier appartenant à des agro-éleveurs. Ceux-ci récoltent plusieurs tonnes d'amande dont le kilogramme a été vendu cette année entre 11 000 et 14 000 GNF.

Le ramassage des fruits sous les arbres exige une main d'œuvre nombreuse et régulière. Pour cela, les planteurs demandent la prestation des femmes et des jeunes pour ramasser les fruits qui tombent sous les arbres. À la fin de la journée, le prestataire reçoit le dixième de la quantité d'amande collectée. Selon certaines femmes, à la fin d'une journée de travail, une seule femme peut se retrouver en moyenne avec 15 kg d'amande. A raison de 11 000 GNF par kilogramme, le prix de la quantité de fruits ramassés correspond à 165 000 GNF par jour. Si la prestation s'étale sur 30 jours par campagne, une femme peut se retrouver avec un montant de 4 950 000 GNF.

Un tel travail apparaît actuellement plus avantageux et rassurante pour de nombreuses femmes qui, au lieu d'aller dans les mines où les gains sont aléatoires, préfèrent se déplacer pour travailler dans les plantations d'anacardiers. Cette situation concerne beaucoup plus les femmes de la préfecture de Mandiana qui étaient auparavant très actives dans la migration vers les mines d'or. Nombreuses sont celles qui s'orientent désormais vers les plantations pour faire face au paiement des dettes.

9.3. Répartition sexuée des activités

Les sites miniers observés se caractérisent par un système d'organisation et de division sexuelle du travail allant du choix du site à la répartition de l'or en passant par les rites sacrificatoires, le creusage des puits et la vente du minerai d'or. À tous ces niveaux, on observe des disparités entre les hommes et les femmes, réduisant ainsi la part du gain des femmes en cas de découverte d'or.

9.3.1. Les activités masculines

9.3.1.1. L'identification des zones à exploiter

Le travail organisé dans le cadre de l'exploitation artisanale comporte plusieurs phases dont la première consiste à identifier l'emplacement où le site minier est susceptible de contenir une quantité suffisante d'or. Cette opération de recherche est effectuée uniquement

par les hommes qui utilisent des rituels sacrificatoires. Ainsi, le féticheur « *soma* » ou le marabout « *morikè* » effectue des rites au moyen de cauris, de sable, de petits trous dans le sol avec les doigts ou encore à travers des versets du coran. Des animaux sont immolés : coqs rouges, chèvres, taureaux. Le manège permet, selon l’imaginaire collectif, de déterminer avec « exactitude » le lieu qui contient beaucoup d’or.

Les orpailleurs après les rituels s’en réjouissent et passent à l’action. S’en suit la distribution des différentes portions par le propriétaire des mines, le patriarche de la lignée du lignage fondateur ou « *Damantigui* » aux exploitants artisanaux. C’est la caractéristique dominante de la première journée où commence le travail proprement dit. Il consiste à tracer des séries de lignes pédiculaires sur lesquelles sont situés des puits miniers circulaires. L’écartement entre les lignes varie entre 6 à 8 m ; la distance séparant deux puits voisins ne dépasse guère 2 m d’axe en axe. Une partie de ces puits revient de droit au propriétaire de la mine et le reste est revendu aux orpailleurs et aux entrepreneurs locaux pour des fins d’exploitation.

9.3.1.2. La réalisation des rituels sacrificatoires

L’or avait et a encore aujourd’hui une signification à la fois économique et religieuse dans l’esprit des populations de la Haute Guinée. Pour les populations, l’or tout en étant une source de revenus recouvre parallèlement une grande valeur socioreligieuse. Pour cette raison, des cérémonies teintées de religiosité précèdent et succèdent l’extraction de l’or dans les sites miniers.

Ainsi, à l’ouverture des mines, chaque année, de nombreux marabouts et féticheurs sont conviés à intercéder auprès des divinités et autres génies de la brousse afin que ceux-ci favorisent des gains importants d’or et protègent les orpailleurs des éboulements. Pour ce faire, les orpailleurs font des sacrifices (de moutons, de bœufs, de chèvres et de poulets) à l’intention des « génies de l’or ». Dans l’entendement des populations, même s’il est reconnu que l’or est un métal précieux, il est aussi un métal sacré, un symbole associé aux génies et aux mânes.

De même lorsque l’or se fait rare, les orpailleurs implorent la grâce des dieux tutélaires et des esprits ancestraux. Dans ce cadre, des poulets rouges « *mana dondon* », un bouc « *baa* » et un taureau rouge « *tura wulen* » sont généralement offerts aux divinités.

L'intercesseur récite des incantations et immole les animaux. Les pioches « *soli* » des mineurs sont trempés dans le sang des animaux sacrifiés pour favoriser une grande découverte d'or.

Ensuite, cent noix de colas rouges « *woro wulen* » sont présentées. Le « *Damantigui* » ou propriétaire des mines prend deux noix de couleur rouge, les fend et lance les cotylédons en l'air. Si tous les deux retombent à plat sur la même face, ceci est interprété comme le signe évident de succès des activités minières en cette saison. Le contraire s'apparenterait alors dans ce cas à l'échec, synonyme de la faible rentabilité de la mine. Les autres noix de cola sont réparties entre les orpailleurs qui les consomment sur place. La couleur rouge de la cola est perçue comme le signe du sang et de la pureté et donc du succès dans les entreprises humaines. Mais dans certaines situations, il est considéré comme le symbole du mal, de la souffrance et du malheur. Les rituels sacrificatoires ont lieu généralement les dimanches car les populations d'obédience animiste, pensent que c'est ce jour que Dieu a créé la terre.

Ainsi, lorsque l'exploitation minière est fructueuse c'est-à-dire que les orpailleurs ont obtenu beaucoup d'or, il est demandé de faire des sacrifices aux divinités qui ont accepté les offrandes, favorisant en conséquence l'enrichissement des orpailleurs. Précisons que ces offrandes sont décidées, préparées et exécutées uniquement par les hommes. Les femmes sont seulement informées mais n'ont aucun droit de décision. Elles ont néanmoins la charge de préparer des mets si les sacrifices nécessitent un repas collectif. En dépit des différentes transformations socio-économiques que ces sociétés ont connues sous l'effet des religions monothéistes et universalistes (l'islam et le christianisme), de la colonisation et de la modernité, ces rituels sacrificatoires perdurent encore et continuent à raviver les stéréotypes qui discriminent les femmes.

9.3.1.3. Le creusage des puits et des galeries

Le creusage reste encore de nos jours une activité masculine attribuée aux groupes d'hommes composés de quatre à cinq personnes par équipe. Les femmes n'ont pas encore acquis le droit de creuser dans les mines. Deux raisons expliquent l'absence des femmes dans les équipes de creuseurs. D'abord la tradition leur interdit formellement de descendre dans les puits. Ensuite, selon les hommes, les femmes ne disposeraient pas suffisamment la force et l'énergie nécessaires pour creuser les puits. Pour cela, elles sont exclues de cette activité qui pour autant constitue l'une des conditions pour obtenir une quantité importante d'or en cas de grande découverte.

Le creusage des puits à l'aide des pics courts « *solu kudunin* » ou longs « *solidyan* » est un exercice physique et délicat qui nécessite de l'endurance et de la persévérance. Il s'agit de creuser en profondeur (entre 15 et 30 m) les puits le plus souvent jonchés de roches difficiles à briser. Cette activité peut s'étendre sur plusieurs semaines avant d'atteindre la couche aurifère (*Nyiè*). Lorsque cette couche est atteinte, les mineurs creusent des galeries qui finissent par se rejoindre les unes après les autres. Quelques piliers « *sén* » laissés en place servent de support à l'ensemble. Ils sont appelés à tomber lorsque les « *sukumbalila* »⁵² lavent directement la terre dans l'eau contenue au fond du puits. L'exploitation terminée, et lorsqu'il ne reste plus de terre aurifère, les éboulements sont assez fréquents. Ils interviennent le plus souvent lorsque les piliers s'écroulent et entraînent des conséquences parfois mortelles.

9.3.1.4. La gestion des mines

Les « *tomboloma* » constituent les organisations communautaires de gestion des mines d'or artisanales. Elles sont constituées de groupes de personnes autochtones réputées pour leur respect des normes traditionnelles et leur honnêteté vis-à-vis de soi-même et envers les autres membres du groupe. Comprenant en général entre huit à dix personnes par groupe, les membres de cette structure villageoise sont désignés par le Conseil des sages et ont pour mission de veiller au bon fonctionnement des activités minières. À ce titre, ils sont chargés de gérer les conflits en collaboration avec les services de sécurité (gendarmerie, police) ; de répartir les puits miniers selon les règles entre les exploitant(e)s ; de collecter les taxes communautaires et de sécuriser les populations et les sites miniers.

Ces différentes missions et prérogatives ont contribué à propulser les « *tomboulouma* » au rang des autorités villageoises tout en leur conférant individuellement et collectivement une autorité prestigieuse⁵³. Les bureaux de « *tomboulouma* » une fois mis en place, désignent de façon consensuelle, un chef et son adjoint qui sont chargés de coordonner l'ensemble de leurs activités et un trésorier qui tient la comptabilité. Les recettes fiscales ainsi collectées sont destinées à la réalisation de plusieurs activités communautaires comme la construction des mosquées, l'adduction des villages en eau potable, la rénovation et la construction des

⁵² Sukumbalila : Terme qui signifie en langue maninka les personnes qui opèrent dans les puits après le passage des orpailleurs. C'est une activité à risques. Ces orpailleurs audacieux gagnent autant d'or que les premiers exploitants et parfois plus.

⁵³ www.codesria.org/.../2le_developpement_de_l_orpaillage_et_ses_consequences_a_Bantako, consulté le 04/09/2017

écoles, centres de santé, l'organisation des funérailles des orpailleurs victimes des éboulements des mines... À l'instar des autres activités énumérées plus haut, les femmes sont encore absentes de ce groupe et ne jouent aucun rôle dans la gestion des mines, une activité exclusivement masculine sur tous les sites miniers de la Haute Guinée.

9.3.2. Les activités féminines

Les femmes qui évoluent dans le secteur de l'exploitation artisanale de l'or sont majoritairement des employées ou des aides familiales. Dans les mines d'or de Kitignan, et selon une étude menée par Cissoko (2015), seulement 6% des femmes sont propriétaires des puits miniers contre 94% pour les hommes. Les femmes exercent de façon simultanée plusieurs activités mais elles sont chargées principalement de la cuisine, du tirage des cordes pour la remontée du minerai de la mine (80,8%) et le traitement du minerai (30%) dont le lavage (14,7%). Le tirage de corde pour la remontée du minerai est réservé principalement aux femmes dépourvues de moyens financiers qui ne sont pas en mesure d'avoir les équipements nécessaires tels que les machines de traitement et de lavage du minerai (Diallo, 2014). C'est ainsi que sur certains sites de Kéniéba ou Kangaba (République du Mali), les femmes constituent plus de 90% des travailleurs impliqués dans la remontée et le lavage des minerais aurifères (Kéita, 2001).

Sur les sites miniers, les femmes tirent les cordes au bout desquelles sont attachés des sceaux en plastiques « *Dakan fê* » contenant du gravier en provenance du fond des puits pour les déverser ensuite à l'extérieur. Cette scène est répétée plusieurs fois pendant le temps de travail (8 h - 17 h), chaque jour à l'exception des lundis et vendredis⁵⁴ jusqu'à l'atteinte de la terre aurifère « *nyiè* » renfermant les pépites d'or. Cette terre est transportée puis entassée aux abords des cours d'eaux (fleuves, marigots, rivières) avant d'être soumise au lavage à l'aide de grandes Calebasses à l'intérieur de laveries traditionnelles « *Duu so* » constituées de cavités d'un mètre de diamètre environ et d'une profondeur de 30 à 40 cm. C'est à l'intérieur de cette cavité que les femmes se servent de la Calebasse pour malaxer le gravier aurifère afin d'y recueillir les pépites ou cristaux d'or.

⁵⁴ Les lundis sont retenus comme des jours de repos et personne n'est habilitée à exercer des activités d'orpaillage. Les vendredis sont réservés à la grande prière hebdomadaire musulmane.

Photo 7 : Tirage de corde et lavage de la terre aurifère dans la mine de Kantoumanina (Mandiana)



Source : enquête de terrain, 2017

Outre les femmes, il existe de nos jours des tricycles « *kata kata ni* » et des camionnettes qui transportent les terres aurifères et des installations mécaniques qui concassent les pierres et jouent le rôle de laveriers semi-modernes. L'apparition et l'utilisation de ces instruments modernes améliorent l'efficacité du travail des orpailleurs mais, en revanche, elles empiètent et réduisent les activités féminines dans les mines. De plus en plus, certaines s'orientent dans le petit commerce, la coiffure, la restauration et la cuisine pour les orpailleurs.

9.4. Modes de répartition de l'or et utilisation des revenus

9.4.1. Modes de répartition de l'or et disparités de genre

L'appropriation des moyens modernes d'exploitation des mines (machines détectrices, tricycles, bennes, laveriers...) ainsi que l'investissement des hommes dans les activités de creusage des puits réduisent considérablement la part de revenu des femmes dans la filière artisanale d'exploitation de l'or. « *L'or obtenu est reparti en trois parties : 1/3 pour les orpailleurs seniors (kalandjantii), un second 1/3 destiné au propriétaire de la machine et un dernier 1/3 pour les orpailleurs juniors (fada seenla). Les femmes étant associées aux juniors,*

cette part est divisée en 4. Le 1/4 revient aux femmes et les 3/4 aux juniors ». Selon cette règle de répartition, la femme chargée de tirer la corde et de laver le minerai obtiendrait 16 g d'or sur une quantité de 200 g découverte. Si elles sont deux, chacune obtiendrait 8 g⁵⁵.

L'iniquité dans la répartition de l'or réduit considérablement la part des femmes. Dans ces conditions, les revenus des femmes sont toujours faibles par rapport à ceux des hommes pour plusieurs raisons : elles sont rarement propriétaires des puits miniers ; elles sont exclues des activités de creusage des puits ; elles ne disposent pas non plus de moyens financiers pour acquérir les équipements semi-modernes et modernes d'exploitation de l'or comme les hommes.

De plus, elles ne bénéficient d'aucun appui financier de la part des organisations de microfinance. Les offres de crédits proposées par les IMF ne sont pas adaptées aux activités minières compte tenu de son caractère aléatoire et des risques qu'elles présentent. « *Nous ne disposons d'aucune ligne de crédit pour les orpailleurs. Ce métier représente trop de risques pour nos services de crédit car il est caractérisé par le hasard et la chance. Le risque est tellement élevé que finalement, nous avons décidé de ne pas le financer* », précise le responsable de la caisse de crédit rural de Siguiri. Comme nous l'avons déjà signalé, la découverte de l'or est un fait de hasard et de chance. Rien ne peut garantir que les puits miniers exploités produiront ou pas de l'or. Dans ces conditions, financer de telles activités, représenterait un gros risque de surendettement. Toutes ces contraintes d'ordre socioculturel et économique font que les parts des femmes lors de la répartition de l'or restent largement inférieures à celles des hommes. Nous reviendrons plus loin sur les montants.

Selon les règles de répartition, la quantité de l'or obtenue est divisée en deux parts non égales. Une petite quantité est thésaurisée et l'autre part est vendue sur place sur les sites miniers aux acheteurs d'or maliens et guinéens communément appelés « *Sani joula* ». Ceux-ci, constitués invariablement d'hommes, travaillent avec des grossistes installés dans les grandes villes (Conakry, Kankan, Mandiana, Siguiri, Bamako), achètent de grandes quantités d'or pour ensuite les revendre soit à Bamako ou au niveau de la banque centrale de la République de Guinée. L'exploitation artisanale de l'or a permis l'exportation de 2,45 tonnes

⁵⁵ La découverte de l'or est un fait de hasard et la quantité d'or découverte varie d'un puits à un autre. Certains peuvent en contenir des dizaines, des centaines de grammes et des kilogrammes d'or ; par contre, d'autres ne contiennent absolument rien et se soldent pas un échec.

d'or en 2009 (Cissoko, 2015) et a contribué en moyenne à près du cinquième (19,4%) de la valeur totale des exportations d'or sur la période 2010-2013 (Diallo, 2014).

Photo 8 : Moyens modernes d'exploitation des mines

Détection de l'or à l'aide d'une sonde Laverie semi-moderne de la terre aurifère



Source : enquête de terrain, 2016

9.4.2. Modes d'utilisation des revenus générés par les femmes

La découverte de l'or est un fait de chance et du destin, d'où la difficulté de déterminer avec exactitude les revenus obtenus par les orpailleurs, notamment les femmes en particulier. Selon les travaux de Diallo (2014), les revenus varient en fonction du type de travail et de la position de la femme. Celles chargées de la remontée du minerai d'or gagnent en moyenne 1 million GNF par mois (100 euros) ; celles chargées du traitement et du lavage gagnent en moyenne 1,2 million GNF (120 euros). Les écarts de revenus vont de 500 000 à 2 millions GNF (50 à 200 euros).

Les revenus tirés de cette activité servent à l'achat des trousseaux de mariage, des habits, des biens immobiliers, à l'entretien des enfants et surtout au remboursement des dettes pour

les femmes surendettées auprès des IMF et des particuliers. C'est effectivement sur l'orientation des revenus miniers dans le remboursement des dettes que nous nous sommes beaucoup plus intéressés. Sur ce sujet, trois trajectoires différentes des femmes surendettées qui ont réussi à rembourser leur dette sont consignées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 31 : Trois cas de figures de stabilité économique chez les femmes surendettées dans les mines

Figures de stabilité économique	Différentes trajectoires
Premier cas de figure	Endettement auprès de particuliers, maladie, insolvabilité, migration dans les mines, pratique d'orpaillage et des activités commerciales (marchés hebdomadaires des mines de Kintinian, vente détail de friperies) pendant un an, accumulation de bénéfices, remboursement de la dette, achat du trousseau de mariage de ses deux filles, obtention d'un capital de départ, équipement de la maison.
Deuxième cas de figure	Endettement auprès d'une institution de microfinance, pratique de cultures maraichères, appartenance à un groupement maraicher, inondation du périmètre maraicher, surendettement, migration dans les mines pendant quatre mois, tirage de corde et lavage du minerai, obtention de 23 g d'or, retour au village, remboursement de la dette, reprise des activités maraichères sur fonds propres.
Troisième cas de figure	Endettement auprès d'une institution de microfinance, pratique des activités commerciales, faillite, insolvabilité, migration dans les mines du Bouré (Siguiri) pendant deux ans, pratique de l'orpaillage, propriétaire d'une quantité d'or, achat en équipe d'un appareil détecteur d'or, remboursement des dettes, acquisition aujourd'hui de deux appareils détecteurs d'or, mise en place d'une laverie semi-industrielle, construction de maison trois chambres salon et stabilité financière

Source : Enquête de terrain 2017

Les données du tableau constituent la synthèse des résultats de recherche menée auprès des femmes surendettées travaillant dans les mines d'or. Chaque cas constitue une trajectoire de vie typique d'une femme surendettée ayant emprunté la voie de la migration dans les mines pour se faire une situation socio-économique stable afin de rembourser sa dette. La durée de la migration varie entre sept mois à deux ans. La durée de la migration dépend en général de l'obtention d'un revenu conséquent susceptible de rembourser la dette. Outre le remboursement des dettes, la pratique de l'orpaillage et des activités commerciales pendant

les périodes de migration ont permis aux femmes de se stabiliser sur le plan économique, favorisant ainsi la préparation des mariages, la construction et l'équipement des maisons ainsi que dans des rares proportions, l'acquisition des machines détectrices d'or et des laveries semi-modernes. Cependant, toutes les femmes ne réussissent pas dans les mines.

9.5. Principaux problèmes rencontrés par les femmes

Les sites miniers de la région constituent, de nos jours, des zones de forte immigration. Tous les villages miniers sont densément peuplés renfermant presque tous les groupes sociaux de la Guinée et des mossis du Burkina Faso, les maliens, les ivoiriens, libériens, léonais, etc. La population des mines d'or a donc connu un fort accroissement suite au processus migratoire.

Précisons cependant que cet accroissement démographique n'a pas été suivi par la réalisation d'infrastructures de base. Les zones souffrent de l'insuffisance de structures de soins de santé, d'adduction d'eau potable (forages), d'écoles, de marchés et d'aires de jeux pour les jeunes. Les pistes rurales sont dans un état de dégradation très poussée. L'insalubrité et la promiscuité entretiennent un environnement à risques où la probabilité d'attraper une maladie est très grande. Les latrines (en secco) et les défécations en pleine brousse et parfois aux alentours immédiats des habitations occasionnent en saison pluvieuse des maladies diarrhéiques comme le choléra. La vente des aliments dans la rue et souvent sur les placers d'or constitue une autre pratique à risques sanitaires. Les aliments sont exposés à la poussière, aux mouches et autres bestioles qui sont des vecteurs de maladies. C'est dans cet environnement que des femmes immigrées s'activent à la recherche de l'or ou de l'argent. Elles sont principalement exposées à deux problèmes majeurs : le mariage de courte durée et la prostitution.

9.5.1. Le mariage de courte durée « *foudou koudouni* »

Dans les mines, le désir d'obtenir de l'or et de l'argent dans un bref délai poussent certaines femmes déjà mariées ou jeunes filles à contracter des mariages de courtes durées « *foudou koudouni* » avec des hommes. « *Ici, l'homme ne fournit pas d'effort pour trouver une compagne. Il suffit qu'il soit en mesure de satisfaire à ses besoins. Si cela est fait, elle peut vivre maritalement avec cet homme même si ce genre d'union circonstancielle est mal vue* », précise un orpailleur.

En effet, le mariage de courte durée où à durée déterminée est une pratique répandue dans les mines d'or. Par contre, il n'a aucun caractère officiel ; il n'implique aucune dot ; il n'est pas célébré non plus et repose sur le consentement mutuel des deux personnes qui décident de vivre maritalement. Il consiste pour une femme ou jeune fille de contracter une union conjugale durant son séjour à la mine avec un autre homme (orpailleur, acheteur d'or, commerçant, agent de sécurité, *tomboloma*) outre que son conjoint légitime. Pour cela, elle partage la vie de couple (soins, échanges sexuels, cuisine, etc...) avec ce dernier. En retour, elle bénéficie de la protection et de la générosité de celui-ci en termes d'hébergement, d'alimentation, d'habillement, de l'argent ou de l'or. Elle est habilitée aussi à travailler dans son équipe d'exploitation minière. Le plus souvent, elle bénéficie de sa complicité de son compagnon de circonstance pour qu'elle soit choisie parmi les laveuses des terres aurifères et dispensée du tirage de corde qui semble être une activité beaucoup pénible.

Cette vie circonstancielle de couple perdure jusqu'au moment où la femme ou la jeune fille obtient une quantité suffisante d'or et d'argent pour regagner le conjoint légitime au terme du séjour dans les mines. Mais il peut arriver que certaines tombent enceintes et finissent par divorcer de leur premier époux, ce qui entraînerait la perte d'une épouse et d'une mère pour la concession (Dessertine 2013). C'est le cas d'une femme qui s'est confessée en ces termes :

« Très endettée, je ne supportais plus les railleries de mes co-épouses et des autres femmes du voisinage. Chaque jour, les créanciers étaient à ma porte. Finalement, je fus contrainte à une migration dans les mines d'or Fatoya. Dans ce village, j'étais domiciliée en me consacrant aux travaux d'orpaillage. Je finis par succomber au charme et richesse d'un homme. Je conçus avec lui et fus répudiée par mon époux ayant appris la triste nouvelle. L'homme qui a été auteur de mon malheur m'abandonna après la naissance de l'enfant. Aujourd'hui je vis malheureuse avec un enfant sans père ».

Comme il apparaît dans cette déclaration, toutes les femmes qui migrent dans les mines ne réussissent pas. Certaines ont recours au mariage de courte durée pour augmenter leur chance de réussite dans les mines. Malheureusement, ce désir de gain facile peut se solder par le divorce. Outre le mariage de courte durée, certaines filles pratiquent la prostitution dans le but d'avoir plus de revenus.

9.5.2. La prostitution

La prostitution dans le contexte de notre recherche consiste pour une femme de vendre son corps à un homme contre de l'argent ou de l'or. En Guinée, la pratique de la prostitution est tolérée mais n'est pas officiellement admise. La prostitution se pratique à la fois de façon clandestine et affichée. Les femmes qui exercent le travail de sexe de manière affichée en font leur principale source de revenu. Elles louent conséquemment les maisons closes et les maisons de passage des villes et payent leur chambre au tenancier à un taux fixé d'avance. D'autres n'y résident pas, mais utilisent les mêmes chambres qu'elles payent puis retournent chez elles une fois le travail terminé (Mantoura et al, 2003)

Les sites miniers de la région constituent, de nos jours, des zones de forte immigration. Tous les villages miniers sont densément peuplés par des jeunes filles en quête d'amélioration de leur bien-être dont une frange importante pratique la coiffure, la couture et le commerce la journée et la nuit, se livrent à la prostitution en vue d'accéder à une autonomie financière. De ce fait, l'utilisation du sexe est non seulement une stratégie d'intégration dans des réseaux migrants mais aussi la voie la plus rapide et la plus « facile » pour se faire un revenu monétaire (Dioubaté, 2012). Sur les sites miniers, l'état de pauvreté des filles les pousse à vendre leur charme aux hommes pour améliorer leurs conditions de vie. Mais en retour, ces filles deviennent des "esclaves" devant satisfaire les appétits sexuels des hommes. C'est pourquoi, les femmes migrantes pauvres placées dans des situations de précarité et d'extrême dépendance deviennent des objets de loisirs pour les hommes et non, des acteurs sociaux qui doivent lutter pour s'émanciper et changer positivement leurs conditions d'existence.

Au cours de cette pratique, il arrive aussi que de nombreuses filles libres finissent par trouver un mari dans les villages miniers. Elles abandonnent ainsi la prostitution pour se consacrer à leur foyer ou pratiquer le commerce. Dans une telle alternative, la prostitution devient un facteur d'établissement de liens de mariage et d'intégration sociale. En revanche, certaines se livrent à la prostitution comme principale source de revenu et finissent pas contracter le VIH/SIDA comme ce récit de vie de Maimouna rapporté par Dioubaté (2012).

En effet, Maimouna est une fille de 20 ans appartenant à une famille polygame de quatre femmes et de vingt-deux personnes dont 15 enfants. Son père ne travaillait plus et chaque épouse prenait en charge les dépenses alimentaires de ses enfants. La mère de Maimouna avait trois enfants et gagnait de moins en moins à manger. Les besoins des enfants croissaient mais ses revenus ne suivaient pas cette progression. Pendant ce temps, la mère de Maimouna

tombe malade et finit par contracter des dettes. Ses créanciers, impatients, se présentaient souvent en famille. Ce qui ne plaisait pas du tout à Maimouna et à sa mère. La pauvre femme prend alors la décision de migrer dans les mines d'or de Siguiri où existent des opportunités pour avoir de l'argent en confiant à sa fille les autres enfants pendant la période de son absence.

Six mois plus tard, Maimouna n'en pouvait plus. Son atelier de couture ne lui rapportait pas assez d'argent, la nourriture commençait à manquer et les enfants se plaignaient de plus en plus. Ils arrêtaient même leurs études à cause des difficultés de tous ordres. La charge de la maisonnée devenait de plus en plus insupportable pour la jeune fille. Finalement elle confia ses deux frères à deux de ses sœurs qui étaient chez leurs maris et décida de rejoindre sa mère dans les mines de Kintinian. Mais celle-ci avait eu un peu d'or et avait entre-temps regagné Kankan pour rembourser ses dettes. Elle avait invité par la même occasion sa fille à travailler dans les mines de Fatoya. Dans ce village, Maimouna vivait avec une fille de son âge qu'elle a connue à Kankan. Celle-ci faisait la coiffure pendant la journée et se prostituait la nuit. Pour cela, elle avait toujours de l'argent et de l'or ; tandis que Maimouna restait sans ressources. À la fin de chaque semaine ou chaque quinzaine, son amie envoyait une partie des fonds accumulés à Kankan (cadeaux aux parents, construction d'un salon de coiffure de qualité).

Exaspérée par cette situation, Maimouna finit par se prostituer comme le faisait de nombreuses filles venues de Kankan, Siguiri, Conakry, Bamako et d'ailleurs. Dès lors, elle avait argent, or, habits à la mode, chaussures de luxe, tout ce qu'il faut pour faire battre davantage le cœur des hommes galants. Des mois passèrent et Maimouna ressentait une situation de malaise physique. Une consultation à l'hôpital de Siguiri révéla qu'elle avait une grossesse et qu'elle était malade, atteinte du VIH/SIDA. Quelques mois après, Maimouna accoucha d'un garçon. Quatre mois après l'accouchement, elle mourut laissant après elle un orphelin de moins d'un an.

Ce récit met en relief le lien entre l'endettement, la migration, la prostitution et le VIH/SIDA. La pauvreté est la base de l'adoption de certains comportements à risque comme la migration vers les mines, un lieu où les femmes sont beaucoup exposées à la prostitution et à la propagation au VIH SIDA. Concernant le VIH/SIDA, le Comité National de Lutte contre le Sida (CNLS, 2015) indique un taux de prévalence nationale de l'épidémie de VIH/SIDA de 1,7% dans la population de 15 à 49 ans. Il indique aussi une féminisation de l'infection à VIH (2,1 % chez les femmes contre 1.2% chez les hommes de la même tranche d'âge. Les

professionnelles du sexe figurent également parmi les populations clés avec une prévalence très élevée estimée à 16,7%.

Conclusion partielle

La migration des femmes vers les zones aurifères de la région n'est pas un phénomène nouveau. Depuis longtemps, des femmes se déplaçaient avec leurs époux pour travailler dans les mines d'or du Bouré et du Sèkè (Siguiri). Toutefois, le phénomène d'endettement de la femme n'existait pas car, il s'agissait des sociétés segmentaires essentiellement tournées vers des économies d'autosubsistance où les femmes étaient assujetties au pouvoir des hommes. Les femmes migraient dans le cadre de l'appui au mari dans les activités d'orpaillages. Mais lorsque l'économie rurale a commencé à se monétariser, amenant ainsi les populations à produire non seulement pour la consommation mais aussi pour le marché, les femmes ont commencé à s'occuper des activités économiques conduisant parfois à l'endettement et au surendettement auprès des particuliers et des structures de microfinance.

L'insolvabilité est très mal perçue au sein des communautés. C'est pourquoi, par manque de ressources nécessaires pour faire face aux remboursements, certaines femmes migrent vers les zones minières de Mandiana, Siguiri et Kouroussa et les principales villes secondaires de la Haute Guinée avec l'espoir de trouver de l'or ou de l'argent.

Sur les sites miniers, les femmes s'attèlent au tirage de la corde pour faire remonter la terre aurifère des puits miniers pour ensuite la laver afin de recueillir les cristaux d'or. En outre, elles pratiquent le petit commerce, la coiffure, la couture et la restauration. Les revenus obtenus de ces activités sont utilisés prioritairement pour rembourser les dettes. Ensuite, le reste est orienté dans l'achat des trousseaux de mariage, l'équipement des maisons et l'achat des équipements modernes pour l'exploitation de l'or. Dans ces zones minières, il arrive aussi dans certains que des femmes s'adonnent à la prostitution et au mariage de courte durée, des pratiques qui entraînent le plus souvent le divorce et la propagation du VIH/SIDA.

CONCLUSION GENERALE

La thèse a porté sur les rapports entre le microcrédit et le genre dans un contexte de pauvreté en Haute Guinée. La question principale était : En quoi le microcrédit constitue-t-il une opportunité (circonstance favorable) pour sortir les femmes de la situation de pauvreté et des inégalités en Haute Guinée ? À partir de cette question centrale, nous cherchions à évaluer les effets du microcrédit sur les conditions de vie des femmes dans cette région de la Guinée.

L'analyse des données ainsi recueillies montre que parallèlement aux IMF, les femmes ont des expériences informelles d'épargne et de crédit. L'épargne est surtout constituée à partir de la thésaurisation des objets précieux (or, pagne, produits agricoles, animaux...) et de la garde des avoirs financiers par les gardes-monnaies et les banquiers ambulants. En plus des pratiques informelles d'épargne, les femmes ont aussi développé des mécanismes pour obtenir des crédits allant de l'emprunt familial aux emprunts auprès des voisins, connaissances, commerçantes, usiniers et aux souscriptions tontinières. Toutefois, lorsque les besoins de montant important et hors de portée de ses pratiques informelles de crédits, certaines femmes se réfèrent aux IMF pour contracter un microcrédit.

L'accès des femmes au crédit dépend de trois critères fondamentaux : la solvabilité, les formes de garanties présentées et de la liquidité des IMF. Les montants des microcrédits qui leur sont octroyés varient entre 1 000 000 et 20 000 000 GNF (100 à 2000 euros). Seule une minorité de commerçantes grossistes ont accès à un montant élevé entre 70 000 000 à 100 000 000 GNF (7 à 10 000 euros). Les taux d'intérêt nominaux appliqués oscillent entre 1,25% et 4% par mois et les échéances de remboursement varient entre 6 et 24 mois et rarement au-delà.

Les crédits empruntés servent pour consommer, démarrer, renforcer ou encore diversifier les activités génératrices de revenus dans les secteurs du commerce, de l'agriculture et de l'artisanat. Parmi ces trois secteurs, celui du commerce reste de loin le plus financé en raison de sa rentabilité économique élevée grâce notamment à la présence de grandes zones minières, favorisant une rotation plus rapide du microcrédit et générant plus de profits.

Dans le domaine du commerce, le microcrédit augmente le capital (fonds de roulement) des femmes et permet surtout aux commerçantes grossistes de pratiquer le commerce transfrontalier de produits cosmétiques, de bazins et de pagens Wax à Abidjan, Bamako, Dakar et Banjul. Certaines sont même spécialisées dans le commerce de poissons, de poulets importés, de ciment ainsi que de produits agricoles et manufacturés.

Dans le secteur de l'artisanat, le microcrédit favorise la valorisation du savoir-faire féminin dans la transformation du karité et des produits agroalimentaires ainsi que dans plusieurs corps de métiers (couture, broderie, saponification, teinture, coiffure...). Dans le secteur de la transformation du karité par exemple, certaines IMF appuient des groupements féminins à s'équiper en moulins multifonctionnels, ce qui atténue les difficultés liées au concassage et la mouture des amandes de karité. Auparavant ces activités étaient réalisées manuellement avec des mortiers et des pierres. De même, le microcrédit favorise le renouvellement de stock de matières premières (mangues, grains de néré, beurre de karité, fonio, banane plantain, maïs, sorgho, huile rouge, soude caustique, colorants, bazin...) et l'acquisition des machines de couture, de broderie et d'équipements indispensables au fonctionnement des salons de coiffure.

En ce qui concerne l'agriculture, contrairement aux deux autres secteurs, elle est peu ou pas du tout financée à cause des risques (volatilité des prix, aléas climatiques, long cycle de production...) auxquels elle est exposée. Les montants octroyés sont très faibles et loin de combler les besoins prioritaires (achat de grillage pour clôturer les jardins, motopompes pour arroser les cultures, construction des magasins de conservation des produits agricoles...) des femmes. Néanmoins, ils permettent de payer des engrais, des semences sélectionnées, des herbicides et des frais de labour pour celles d'entre elles qui ne bénéficieraient pas de l'appui de la main d'œuvre familiale.

La réussite des activités entrepreneuriales des femmes dans ces secteurs d'activités, favorisée par leur accès au microcrédit, est à la base de leur relative autonomie financière. Elle se matérialise par leur participation au budget des ménages en termes d'amélioration de la qualité de l'alimentation, de prise en charge des frais de soins de santé, de scolarisation des enfants, de rénovation/construction et équipement de l'habitat, d'augmentation du chiffre d'affaire, mais aussi en termes de valorisation de leur statut social au sein des ménages et dans une moindre mesure au sein de la communauté.

Toutefois, l'analyse des trajectoires de vie de nombreuses femmes montre que leur autonomie financière n'incombe pas seulement à leur accès au microcrédit, mais aussi d'un ensemble de facteurs dont les principaux sont: (i) la mobilité spatiale pour accéder au marché et à la clientèle, (ii) la diversification des activités pour minimiser les risques ; (iii) la mutualisation des matériels et le partage de certaines charges (location en commun du magasin, des voitures de transport de marchandises ; (iv) la valorisation du savoir-faire pour limiter les improvisations et les imitations ; (v) l'usage des logiques de solidarité familiales pour contourner les contraintes sociales et financières auxquelles bon nombre de femmes sont confrontées.

Nonobstant les acquis ci-dessus énumérés, il ne faut cependant pas occulter les limites du microcrédit sur les femmes. En effet, l'examen des réalités de terrain révèle que le microcrédit n'est pas une solution miracle pour lutter contre la pauvreté des femmes et les inégalités de genre. Elle peut tout aussi produire des effets inverses débouchant sur le surendettement compris ici comme l'endettement excessif qui empêche la solvabilité des femmes.

En Haute Guinée, la première raison du surendettement des femmes bénéficiaires de microcrédit est l'affectation d'une part importante du microcrédit dans des dépenses de consommation. Il s'agit des dépenses liées à la célébration des cérémonies (baptêmes, mariages, funérailles), aux soins de santé, à l'alimentation, à la scolarité, à l'achat des vêtements et à l'équipement des maisons. Selon nos observations, en moyenne 60% des crédits sont destinés à la satisfaction de ces postes de dépense.

La deuxième raison du surendettement est la mévente des produits commerciaux. Elle se caractérise par la faible commercialisation des marchandises due à la volatilité des prix d'une part, et d'autre part, à la saturation du marché en produits similaires pendant la même période. Cette situation est en grande partie imputable aux conséquences de l'épidémie de la maladie à virus Ebola (MVE) et à la faible rentabilité des mines artisanales (qui sont par excellence de grandes zones de consommation) à certaines périodes de l'année.

Rappelons cependant qu'au-delà des conséquences mortifères, la MVE a surtout occasionné la réduction des flux commerciaux des produits agricoles entre les préfectures, la perte d'importantes quantités de produits agricoles qui étaient destinés à l'exportation, la chute des prix sur le marché local et la fermeture de certains marchés hebdomadaires et des frontières entre la Guinée et les pays limitrophes hormis la République du Mali.

La troisième raison est liée aux effets néfastes des aléas climatiques. Même si ces facteurs sont peu évoqués que les deux précédentes causes, ils constituent néanmoins des mobiles explicatifs du surendettement des femmes. Les exemples sont peu illustratifs dans ce cadre. Un seul cas de surendettement concernant la sécheresse a été recueilli sur le terrain. Il s'agit de la perte de production du groupement *Yérélon* de Sountoudiana en raison de la sécheresse qui s'est abattue en 2014 sur la localité.

Le surendettement des femmes est très mal perçu au sein des communautés. Les femmes surendettées sont l'objet de marginalisation et de stigmatisation dans les relations économiques avec les autres femmes. Elles sont constamment indexées et qualifiées de « *bamba* » et de « *karanpili* » c'est-à-dire des femmes insolvables qui s'approprient indument des biens d'autrui. De ce point de vue, elles perdent leur crédibilité et tombent dans le déshonneur et la honte. Dans certains contextes, certaines sont même répudiées ou acculées au divorce.

Le manque de courage pour affronter la honte sociale et l'impossibilité de trouver les ressources financières nécessaires pour rembourser les dettes, poussent les femmes à migrer principalement vers les zones minières de Mandiana, Siguiri et Kouroussa loin des regards indiscrets et les récriminations sociales. Ainsi, au lieu que le microcrédit participe à l'amélioration des conditions de vie des femmes, il contribue plutôt à enfoncer certaines d'entre elles dans le surendettement, la pauvreté et l'exclusion sociale. La migration vers les sites miniers devient par conséquent, l'une des stratégies adoptées par les femmes pour rembourser leurs dettes, mais aussi, pour améliorer leur bien-être social ainsi que celui de la famille.

Cependant, les sites miniers ne sont pas non plus exempts des inégalités liées au genre, avec de nombreuses discriminations dans la répartition des rôles et des gains liés à l'extraction d'or. Les femmes et les hommes ne jouissent pas des mêmes droits. À tous les niveaux du processus d'exploitation artisanale de l'or, on observe un système d'organisation et de division sexuelle du travail défavorable aux femmes, réduisant davantage leur part dans l'extraction de l'or.

Les tâches des femmes évoluant dans l'orpaillage se limitent principalement à la préparation des repas rituels, au tirage des cordes pour la remontée de la terre aurifère et au lavage du minerai. Elles sont rarement propriétaires de puits miniers et matériels modernes et semi-modernes d'exploitation minières. Elles sont exclues aussi de l'identification et de la

gestion des sites miniers. Elles ne sont pas non plus habilitées à creuser les puits et sont absentes dans le circuit de commercialisation de l'or. Dans ce secteur informel minier, les femmes sont exposées aux mariages de courte durée (qui se soldent souvent pas des grossesses non désirées et dans le pire des cas par le divorce), à la prostitution et aux maladies sexuellement transmissibles y compris le VIH/SIDA.

Comme nous l'avons énoncé plus haut, grâce aux prêts contractés auprès des IMF, les femmes initient, renforcent ou diversifient leurs activités génératrices de revenus. Les bénéfices générés à partir de ces activités sont orientés prioritairement dans la prise en charge des besoins des ménages. La contribution des femmes à ces postes de dépenses devient plus significative dans des ménages où les chefs de familles sont pauvres, malades, chômeurs ou retraités. Dans ces conditions, les femmes prennent en charge la quasi-totalité des dépenses. Outre ces dépenses au sein des ménages, les excédents sont investis dans l'amélioration de la qualité de leur vie en termes d'achat de vêtements, de construction/rénovation et équipement des maisons, don aux plus proches notamment aux époux. Selon les femmes, paraître bien en public, avoir une maison bien équipée et faire des dons aux membres de la famille valorisent positivement leur image et créent chez elle de l'estime de soi.

La contribution des femmes à ces postes de dépenses même si elle est moindre et centrée sur la survie du quotidien, hormis son caractère économique, constitue un changement non négligeable tant bien au sein des ménages que de la communauté. De ce fait, les femmes commencent à exercer des rôles traditionnels qui incombait jadis aux hommes car, selon les normes sociales en vigueur au sein des communautés, il revient aux hommes de travailler pour satisfaire tous les besoins de la famille et plus particulièrement ceux des femmes. Cette perception même si elle demeure encore dans les mentalités, commence à évoluer à l'heure actuelle.

À l'exception des ménages dirigés par des hommes « riches », de plus en plus, dans de nombreux foyers pauvres, les hommes et les femmes se « donnent les mains » pour mobiliser les ressources concourant à la satisfaction des besoins de la famille. Dans certains contextes, la contribution des femmes devient plus importante que celle des hommes, ce qui leur confère un gain de pouvoir et de respectabilité pour nouer de bonnes relations de collaboration avec les hommes et les autres membres de la famille. Malgré le pouvoir économique des femmes et de leur niveau de contribution au budget des ménages, l'ordre social en vigueur au sein des communautés est loin d'être remis en cause. Les inégalités sociales demeurent encore entre

les hommes et les femmes et, le microcrédit est loin de rétablir cet équilibre compte tenu de nombreuses contraintes d'ordre économique, social, culturel et décisionnel auxquels les femmes sont confrontées.

D'abord, les femmes ne peuvent entreprendre une activité génératrice de revenu sans le consentement des époux. Aujourd'hui encore, de nombreux hommes estiment que la place de la femme se résume à l'espace domestique où elle doit s'occuper que des activités de reproduction. En effet, avoir l'avis du mari est interprété par les femmes comme un signe de soumission, de respect qui doit caractériser le comportement d'une femme mariée. La transgression de cette ligne de conduite sociale entraînerait des conflits dans le couple et peuvent aller jusqu'à la répudiation ou au divorce de la femme réfractaire. Le consentement du conjoint est déterminant pour la réussite des activités génératrices de revenus des femmes.

Ensuite, majoritairement, les femmes sont peu ou pas du tout impliquées dans le processus de prise de décision. Le pouvoir économique des femmes n'implique pas nécessairement leur pleine participation à de prise de décision. La famille étant de type patriarcal, le système d'organisation sociale traditionnelle légitime la domination masculine et relègue les femmes au second rang quand il s'agit de prendre des décisions. L'autorité relève du père de famille qui est chargé de l'orientation et la prise de décision régissant la vie du foyer. Le rapport homme-femme est fortement marqué par les coutumes qui accordent encore le primat des décisions aux hommes, même si de nos jours, de nombreuses femmes sont associées à la prise de certaines décisions en raison de leur statut social (mère, la tante et la sœur) et économique ainsi que du changement de mentalité et de comportement de certains hommes en faveur de l'équité-genre.

L'autre contrainte à ne pas occulter est le faible niveau d'instruction des femmes. Les résultats montrent que la majorité des femmes bénéficiaires de microcrédit n'ont aucun niveau de formation. Ce manque de formation influence négativement l'épanouissement des femmes. Son incidence actuelle se mesure par le faible taux de représentativité des femmes dans les structures locales ainsi que le faible niveau organisationnel des groupements maraîchers et de transformation de karité. Le faible niveau d'instruction des femmes ne favorise pas l'émergence de leadership féminin. Les femmes en sont conscientes et qualifient cet état de fait de « maladie ». Pour cette raison, de nombreuses femmes s'investissent davantage dans la scolarisation des enfants et en particulier les filles car, elles sont persuadées que l'école

constitue de nos jours l'un des meilleurs vecteurs d'épanouissement intellectuel de la personne.

Les filles sont également confrontées aux pratiques de socialisation qui valorisent davantage le garçon. Le garçon présenté comme l'héritier de la famille, lui confère plus de faveurs de la part des parents contrairement à la fille qui est qualifiée d'étrangère parce qu'elle quittera la famille paternelle une fois mariée. Ainsi, on assigne au garçon un rôle productif (agriculteur, propriétaire terrien, commerçant, longues études...) et à la fille un rôle de reproduction (faire la cuisine, surveiller les enfants, apporter des soins aux vieilles personnes, faire la vaisselle/lessive, transporter l'eau...) afin qu'elle soit mieux préparée pour assumer pleinement son rôle de future épouse et de mère.

Par conséquent, les femmes sont exclues du contrôle de ressources productives et économiques. Le système d'organisation basé sur le patriarcat écarte toute possibilité d'accéder et de contrôler par exemple la terre, principale ressource productive en milieu rural. Malgré l'existence d'un code domanial, la terre appartient à la lignée de la famille fondatrice des villages qui à travers le père de famille lègue aux enfants de sexes masculins avant ou après sa mort. Les femmes y ont accès mais non pas le contrôle car toute acquisition de la terre d'une femme par voie d'héritage pourrait échapper au contrôle de la famille patriarcale pour devenir la propriété de son époux. Outre la terre, les femmes ne sont pas nombreuses à posséder des champs d'arbres fruitiers, elles ne pratiquent pas non plus la pêche qui est une autre source pourvoyeuse de ressources monétaires. En revanche, c'est à travers l'exploitation du karité et du néré qu'elles tirent un peu de revenus pour satisfaire leurs besoins.

Toutes ces réalités font qu'aujourd'hui encore les femmes demeurent majoritairement pauvres. Le visage de la pauvreté des femmes est multiforme. Elle se caractérise d'abord par l'insuffisance de moyens financiers pour se nourrir correctement, se soigner, s'habiller et d'avoir sa propre maison. Elle se manifeste également par l'incapacité d'avoir son propre capital pour entreprendre une activité génératrice de revenu, de ne pas pouvoir satisfaire les besoins fondamentaux des plus proches, en l'occurrence les parents, ou encore de ne pas posséder des animaux ou de la terre en milieu rural. Les situations de veuvage ainsi que celles d'indigence des époux font également partie des critères de pauvreté des femmes.

Ces contraintes et croyances constituent des entraves à l'épanouissement de la majorité des femmes tant sur le plan individuel que collectif, et par conséquent, ne leur permettent pas

de s'affranchir de la domination masculine et de la pauvreté. Certes, l'inclusion financière à travers la microfinance contribue à l'augmentation des revenus d'une certaine catégorie de bénéficiaires (commerçantes grossistes et quelques détaillantes, couturières) mais cependant, elle est loin de favoriser l'essor économique et la prospérité de la majorité des femmes et encore moins de lutter contre les inégalités sociales profondément enracinées dans les communautés.

Les capacités des programmes de microcrédit en cours d'exécution actuellement sont très limitées et ne peuvent pour le moment engendrer des changements dans les relations sociales et mettre fin à la pauvreté des femmes, contrairement à ce que stipulaient certains discours émancipateurs des femmes lors du premier sommet mondial du microcrédit. Pour des raisons socioculturelles, économiques et politiques, les femmes sont moins enclines que les hommes à saisir les opportunités de promotion qui s'offrent à elles y compris le microcrédit, aussi bien au niveau individuel que collectif.

En dépit de l'appui des IMF, elles parviennent peu à épargner. Or sans épargne, il serait difficile de sortir les femmes de la pauvreté. Et même si c'est le cas, il s'agit d'une épargne forcée ou plutôt d'une manœuvre pour faciliter l'acquisition d'éventuels prêts. La persistance de cette tendance place, de plus en plus, les femmes dans une situation de dépendance et de renouvellement de crédit vis-à-vis des institutions de microfinance et ne saurait être en mesure de les autonomiser durablement.

En tout état de cause, le microcrédit est loin d'être une panacée pour apporter un réel changement en termes d'*empowerment* (économique, social et politique) chez les femmes. Même si l'augmentation de revenus est constatée chez certaines d'entre elles, leur positionnement social n'a pas beaucoup changé. Même si des auteurs (Yunnus, 1997 ; Banerjee et *al.*, 2009 ; Koloma, 2010) établissent un lien entre la microfinance et l'*empowerment* effectif des femmes, ce postulat est peu saisissable et très timide encore dans la zone d'étude. Les femmes continuent encore de subir la domination masculine et ceci à cause du poids des normes patriarcales. La remise en cause des inégalités au sein des foyers et des communautés est loin d'être effective car le pouvoir de décision est toujours dans « les mains des hommes ». Cet état de fait est contraire aux principes de l'*empowerment*, un argument majeur largement défendu par de nombreux programmes de microcrédit et des organisations de la société civile.

Nos analyses confirment un certain nombre de travaux. Celui de Kaaber (2000) confirme l'argument selon lequel le microcrédit peut éventuellement permettre aux femmes d'améliorer leur marge de manœuvre mais dans un cadre structurel qui ne se modifie pas. Kabeer, dont les données portent sur le Bangladesh n'observe pas d'effets pervers du microcrédit comme le surendettement et l'exclusion sociale ; ceci a en revanche fait l'objet de l'ouvrage plus récent de Lamia Karim (2011) qui parle d'une « économie de la honte », à propos du microcrédit.

Nos propos plus nuancés rejoignent également les observations de Guérin (2015) à partir de terrains réalisés dans plusieurs régions du monde : certaines femmes parviennent à s'approprier le microcrédit et à en faire bon usage, pour d'autres le microcrédit ne représente qu'une source de financement parmi d'autres ; pour d'autres encore, du fait de contraintes diverses, le microcrédit les plonge dans le surendettement et les fragilise davantage.

Plus largement, nos observations montrent à quel point l'émancipation des femmes est un processus complexe, et qui ne saurait être résolu de manière économique compte tenu de l'enchevêtrement de facteurs économiques avec des facteurs sociaux, culturels et politiques.

BIBLIOGRAPHIE

ACCLASSATO D., (2008), Les plafonnements de taux d'intérêt en microfinance servent-ils réellement les pauvres et petits opérateurs économiques ? Mondes en développement 2008/1, n° 141, pp 93-109.

AFD (2014), Profil genre Guinée. Africaines en contexte migratoire. Civilisations, Université Libre de Bruxelles, pp183-199.

AGUIPE/PNUD (2012), Enquête spécifique sur l'Emploi et le Travail décent (ESETD-2012), Conakry.

ALHASSOUMI H., (2012), Innovations, dynamiques et mutations sociales : les femmes productrices de sésame de la Sirba (Ouest du Niger) et leurs initiatives collectives, Thèse en études rurales en sciences du développement, université de Toulouse Le Mirail, 309 pages.

ALPE et al., (2005), Lexique de Sociologie, Paris, Dalloz, 329 p.

ALYSON F., (2012), La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement, Mémoire de master 1 en sciences économiques et de gestion, université du Sud-Toulon Var.

ANGERS M., (1992), Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines, Montréal, Canada.

APIP Guinée (2015), Historique des créations d'entreprises en Guinée, janvier 2014 à juin 2015, document de présentation.

ARDENER S., (1964), The comparative study of rotating credit associations, Journal of the Royal Anthropological Institute, vol.94, n°2.

ASSOCIATION DES FEMMES AFRICAINES POUR LA RECHERCHE ET LE DEVELOPPEMENT, (2013), Pour une élimination et une prévention de toutes les formes de violence à l'égard des femmes et des filles en Afrique de l'Ouest : Rapport d'une étude menée dans 10 pays, Dakar, Sénégal.

ATTANASSO M O., (2009), Le microcrédit aux plus pauvres (MCP) et la formalisation du secteur informel : quelle relation ? 3^{ème} Journée Internationale de Microfinance à Cotonou (Bénin), 22 pages.

ATTANÉ A., (2003), Cérémonies familiales et mutations des rapports sociaux de sexe, d'âge et de génération. Ouahigouya et sa région. Burkina Faso. Thèse de doctorat, EHESM-Marseille, 510 p.

BACQUE M. et BIEWENER C., (2013), L'empowerment, une pratique émancipatrice ? Paris, La Découverte, 175 pages.

BAD (2011), République de Guinée : Document de stratégie-pays 2012-2016.

BAH A A., (2012), La microfinance en Guinée : Articulation entre finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon, Thèse de Doctorat, Université de Toulouse 2 Le Mirail, 340 p.

BALIZET O., (2012), Capitalisation des pôles de développement des préfectures de Kouroussa et Sigouri, 58 p.

- BANERJEE A V et DUFLO E., (2009), L'approche expérimentale en économie du développement, *Revue d'économie politique*, Vol. 119, pp 691-726.
- BANERJEE A., DUFLO E., GLENNERSTER R., KINNAN C. (2009), The miracle of microfinance? Evidence from a randomized Evaluation, 41 p.
- BARRY A A B., (2012), Les institutions de microfinance en Guinée : L'état des lieux in *Revue Horizons Plus*, UGLCS-C, n° 2, pp 9-11.
- Barry A A B., (2013), Les mutations sociales en Guinée in *Revue Horizon Plus* Volume 009, Faculté des sciences sociales de l'Université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry.
- BARRY A A B., (2006), Etude situationnelle sur la famille en Guinée, Conakry, 146 pages
- BARRY A. et CISSOKO S., (2015), Rapport national sur les femmes évoluant dans le secteur minier et à petite échelle.
- BASCOM W R., (1952), The Esusu: A Credit Institution of the Yoruba", *Journal of the Royal Anthropological Institute*, Vol 82, n°1, pp.63-70.
- BAYO S., (2011), La médicalisation de l'excision dans la ville de Conakry, in *Revue Horizons Plus* n° 002, université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry.
- BAYO S., (2011), La médicalisation de l'excision dans la ville de Conakry, in *Revue Horizons Plus* n° 002, université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry.
- BAYO S., (2004), Les disparités de genre dans le système éducatif guinéen en milieu rural : cas du district de Falama (Préfecture de Mandiana), Mémoire de maîtrise sociologie, UGAN, 55 pages.
- BAYO S., (2013), Microfinance et femmes du secteur informel en Guinée : Cas du Crédit Rural de Mandiana, Mémoire de Master 2 Développement des Territoires Ruraux : Acteurs, Stratégies, Ingénierie, ENFA Toulouse, 106 pages.
- BCEAO (2012), Rapport de la situation de la pauvreté dans les pays de l'Union Monétaire Ouest Africaine.
- BCRG (2005), Loi sur la microfinance.
- BEDECARRATS F., (2013), La microfinance entre utilité sociale et rentabilité financière, Paris, L'Harmattan, 253 pages.
- BEDECARRATS F., (2012), L'impact de la microfinance : un enjeu politique au prisme de ses controverses scientifiques, *Mondes en développement*, n°158, pp 127-142.
- BEDECARRATS F., GUERIN I. et ROUBAUD F., (2013), « L'étalon-or des évaluations randomisées : du discours de la méthode à l'économie politique », *Sociologies pratiques*, 2013/2, n° 27, pp. 107-122.
- BENICOURT E., La pauvreté selon le PNUD et la Banque mondiale, *Études rurales* [En ligne], 159-160 | 2001, mis en ligne le 09 mars 2006, consulté le 16 novembre 2016. URL : [http:// etudesrurales.revues.org/68](http://etudesrurales.revues.org/68)
- BERENI et al., (2008), Introduction aux Gender Studies, Manuel des études sur le genre, Bruxelles, De Boeck, 247 p.
- BERENI et al., (2012), Introduction aux études sur le genre, 2^e édition, Paris, De Boeck, 357 p.

BERGUIDA I., (2011) Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance, http://french.microfinancegateway.org/files/21682_file_performance, consulté le 24/01/2013.

BERTOMEU-GILLES A. et al., (2012), Défis techniques, financiers et commerciaux de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, Master actuariat première année, 69 pages.

BEYE P., (2009), Etude sur les transferts d'argent au Sénégal, 33 pages.

BISILLIAT J et VERSCHUUR C., (2000), Le genre : un outil nécessaire, Introduction à une problématique, Paris, Harmattan, 264 p.

BISILLIAT J., (2000), Lutttes féministes et développement : une perspective historique in Bisilliat, J. et Verschuur, C (dir), Cahiers genre et développement : Le genre un outil nécessaire : introduction à une problématique, Paris, L'Harmattan, pp 19-29.

BLONDEAU N., (2006), La microfinance. Un outil de développement durable ? *Études* 2006/9 (Tome 405), pp 188-198.

BOUQUET E. et al., (2009), Rigueur scientifique et pertinence opérationnelle des études d'impact en microfinance : une alliance à construire enseignements d'une étude en partenariat à Madagascar, Revue Tiers Monde, n° 197, pp 91-108.

BOUYO K., (2012), Microfinance et réduction de la pauvreté de la femme rurale en Afrique. Comprendre la dérive vers le monde urbain. Cas des mutuelles communautaires de croissance de Foréké-Dschang et de Fongo-Tongo (Ouest-Cameroun), Paris, L'Harmattan, 121 pages.

BOYE S., HAJDENBERG J. et POURSAT C., (2011), Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement, Paris, Editions d'Organisation, 368 pages

BROUTIN C. et BRICAS N., (2006), Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique Subsaharienne. Le rôle des micros et petites entreprises, CRAD (Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement), Paris, Éditions du Gret (Groupe de recherche et d'échanges technologiques), 125 pages

CEDEF (2014), Rapport alternatif conjoint FIDH-OGDH-MDT-AVIPA-CODDH.

Centre de documentation sur l'éducation des adultes et la condition féminine (2003), L'empowerment et l'intervention sociale, Québec, 46 pages.

CHARLIER S. et al., (2004), Une solidarité en actes, gouvernance locale, économie sociale, pratiques populaires face à la globalisation. Presses Universitaires de Louvain : Louvain-La-Neuve, 390 pages

CHARLIER S., (2005), L'économie solidaire au féminin : quel apport spécifique pour l'empoderamiento des femmes ? Louvain, Presses universitaires de Louvain.

CHRISTINE N. et AYAYI A., (2009), L'autosuffisance des institutions de microfinance est-elle une nécessité ? Contributions à un débat clef de l'économie financière, Humanisme et Entreprise, n° 292, pp 65-75.

CISSOKO S., (2015), Rapport national sur les femmes évoluant dans le secteur minier artisanal et à petite échelle, Conakry, 38 pages

Club microfinance Paris (2013), Croissance et endettement (surendettement ?) en microfinance : le cas du Cambodge, Conférence du 25 janvier 2013.

CNLS (2012), Enquête nationale de surveillance comportementale et biologique (ESCOMB) auprès des groupes à haut risque d'infection par le VIH en Guinée.

CNLS (2015), Rapport Enquête de surveillance comportementale et biologique des IST/VIH/SIDA-ESCOMB, Conakry, 100 pages

CNLS (2016), Rapport national de la riposte au VIH/SIDA 2015.

CNSHB (2009), Statistiques du recensement général de la pêche.

CODJO B C., (2014), Les pratiques de solidarité dans les associations féminines au Sud du Bénin : Les stratégies endogènes de réduction de la pauvreté et d'empowerment des femmes, Thèse de Doctorat en sciences politiques et sociales (développement-population-environnement), Université Catholique de Louvain (Belgique), 462 pages.

CONDE K. et CAMARA S., (2013), Activités informelles créatrices d'emplois et revenus dans la ville de Conakry, Conakry, UGLCS/C, 30 pages.

CONDE K., (2013), Approche anthropologique de la chasse dans l'aire culturelle du Haut Niger, UGLC-SC, Revue Horizons Plus, N° 009.

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), Rapport 2014 sur le développement économique en Afrique : Catalyser l'investissement pour une croissance transparente en Afrique

CORNEE S., (2006), Microfinance : entre marché et solidarité Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode *Data Envolpment Analysis* sur 18 institutions de microfinance péruviennes, Mémoire de Master 2 en sciences de gestion, Université de Renne, 100 p.

DALE W et DELBERT A F., (1994), Finance informelle dans les pays en développement, Presse universitaire de Lyon, 394 pages.

DE BOODT K. et CAUBERGS L., (1998), Femmes pionnières de Guinée, Paris, Karthala, 170 pages.

DE BRIEY V., (2005), Plein feu sur la microfinance en 2005 ! Regards économiques, Publication préparée par les économistes de l'université catholique de Louvain (Belgique) °28.

DE SARDAN J P O., (1995), La politique du terrain, *Enquête* [En ligne], 1 | 1995, mis en ligne le 10 juillet 2013, consulté le 07 octobre 2014.

DELPHY C., (1983), Agriculture et travail domestique : la réponse de la bergère à Engels, *Nouvelles Questions Féministes*, 5 : 2-17.

DELPHY C., (2009), *L'ennemi Principal 2, Penser le genre*, Paris, Syllepse, 386 p.

DESSERTINE A., (2013), *Le Lu ne meurt jamais. Mobilité des individus et pérennité de la résidence dans un village malinké de Guinée* in Géocarrefour, Rapports de genre Système de mobilité spatiale et développement rural en Afrique, Volume 88.

DEVEY M., (1007), *La Guinée*, Paris, Karthala.

DIAKITE L. et al., (2003), Forum sur la valorisation du beurre de Karité. Communication sur l'Economie de la Filière.

- DIALLO A L., (2008), Participation des populations au développement local : cas de la commune rurale de Koumban, préfecture de Kankan (Guinée), Université Julius N'yéré de Kankan, Master 1 Sociologie.
- DIALLO I., (2009), Rôle des marchés hebdomadaires dans la structuration des centres et la polarisation de l'espace au Fouta Djallon in Horizon plus, Revue des sciences sociales, UGLCS/C, Volume 001, 68 pages.
- DIALLO I., (2010), Classes commerçantes et diaspora : les acteurs du commerce et des transports au Fouta Djallon (République de Guinée) in TIJANI et al. (Sous la direction), Echanges et réseau marchands en Afrique, Paris, Karthala, 204 pages.
- DIALLO I., (2014), Recueil National sur les Femmes Evoluant dans l'Exploitation Minière Artisanale et à Petite Echelle (EMAPE), Conakry, 43 pages
- DIALLO M C., TALL A., et TRAORE L., (2011), Rapport sur les enjeux de la gouvernance du secteur minier en Guinée, Conakry.
- DIALLO M S., (2012), Les ONG locales de développement et la question de pérennisation de leurs acquis dans la préfecture de Kankan (Guinée), Université de Kankan - Master II recherche en sociologie.
- DIOP M et al., (2014), Analyse des connaissances, des outils et des capacités pour la sécurisation foncière des terres agricoles au profit des populations affectées par le barrage de Fomi, 111 pages
- DIIOUBATE M., (2012), Genre, pauvreté, migration et environnement dans la région administrative de Kankan (République de Guinée), Thèse de doctorat, Université de Bamako, 503 p.
- DIIOUBATE M., CAMARA S., DIAKITE L., FOFANA M S., (2005), Migration, pauvreté et VIH/SIDA, cas des zones minières de Siguiri, Convention N° 29 /PADES/PEPT/FRI/ Crédit IDA-GUI, 64 pages.
- Direction de la prévision et des études économiques (2014), Impact du microcrédit sur les revenus des clients des institutions de microfinance au Sénégal, Document N° 29.
- Direction du développement et de la coopération, (2004), Rapport sur la mobilisation de l'épargne : Questions clef et pratiques universelles pour la promotion de l'épargne.
- Direction Nationale des Statistiques METFPE (2014), Annuaire statistique de l'enseignement professionnel
- DOLIGEZ F. et al., (2013), Évaluer et mesurer l'impact de la microfinance : sortir de la « double impasse », Revue Tiers Monde 2013/1 (n°213), p. 161-178.
- DOLIGEZ F. et LAPENU C., (2006), Les enjeux de la mesure des performances sociales, SPI3 – Document de travail N°1, CERISE, 2006, 20 pages.
- DOLIGEZ F., (2004), Le développement financier vu du bas : Crédit Rural de Guinée et changement des pratiques financières locales », Communication pour l'atelier "Gouvernance : alternatives et enjeux", Colloque "La mondialisation contre le développement ?", C3ED, 10 et 11 juin 2004, 17 p.
- DORIN E., (2008), Sexe, Genre et sexualités : Introduction à la théorie féministe, Paris, PUF, 153 p,

- DOUGOUNO M., (2006), Epargne et crédit des femmes de Conakry dans les Caisses Yètè-Mali : Cas de coopératives, Mémoire de maîtrise en sociologie, UGLS, Conakry, 55 p.
- DOUMBOUYA M L., (2008), Banques Commerciales, Institutions de Microfinance et financement de l'économie guinéenne : proposition de schémas de rapprochement, Laboratoire d'Économie de la Firme et Institutions, Working paper n° 2008-4.
- DOUMBOUYA O S., (2008), La situation sociale des femmes en Guinée de la période précoloniale jusqu'à nos jours, Paris, L'Harmattan, 225 pages.
- DOUMBOUYA O S., (2016), Une vie de femme, Paris, L'Harmattan, 119 pages.
- DROY I., (1990), Femmes et développement rural, Paris, Karthala, 182 pages
- DUCHESNE S. et HAEGEL F., (2005), L'enquête et ses méthodes. L'entretien collectif. Paris Armand Colin.
- DUFLO E., (2005), Évaluer l'impact des programmes d'aide au développement : le rôle des évaluations par assignation aléatoire, *Revue d'économie du développement* 2005/2 (Vol. 13), p. 185-226. DOI 10.3917/edd.192.0185
- DUGAS-IREGUI S., Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance, http://www.lamicrofinance.org/files/25479_file_debatinstitutionnalistewelfariste.pdf, consulté le 24/01/2013
- DZAKA-KIKOUTA T et LUVUMA B B., (2013), Institutions de microfinance et transfert d'argent en Afrique centrale : entre diversification et spécialisation dans l'offre de services financiers, évidence pour les deux Congo in Hyacinthe et al (sous la direction), *La microfinance contemporaine : Défis et perspectives*, Presses universitaires de Rouen et du Havre.
- ECOWAS TEN (Réseau des Experts pour l'Entreprise et le Commerce de la CEDEAO) (2012), Etude sur l'identification de la structure et de la cartographie du secteur privé dans les filières prioritaires en Afrique de l'Ouest (Mapping), Rapport Guinée.
- ELIAS M., et CAMEY J., (2004), La filière féminine du karité : productrices burkinabè, « éco-consommatrices » occidentales et commerce équitable, *Cahiers de géographie du Québec*, vol 48, n° 133, pp 71-88.
- ELWARDI D., (2013), La microfinance en Tunisie est-elle un outil au service de lutte contre la pauvreté ? Réflexions à partir de l'expérience d'Enda : <http://gdre2013.conference.univ-poitiers.fr/wp>
- ENGOZOGO G., (2011), L'impact de la microfinance sur les femmes au sud du Gabon : l'expérience de Tchibanga, *Marché et organisations*, N°14, pp 215-248.
- Enquête démographique et de santé à indicateurs multiples (2012).
- FALL S F., (2009), Panorama de la relation banques/institutions de microfinance à travers le monde », *Revue Tiers Monde*, 3/2009 (n° 199), p. 485-500.
- FAO (2001), Communiquer le genre pour le développement rural : Intégrer le genre pour la communication pour le développement, pp 18-22.
- FIDA (2011), Œuvrer pour que les populations rurales pauvres se libèrent de la pauvreté en Guinée.
- FMI (2013), Rapport Stratégie de réduction de la pauvreté en Guinée.

FOFANA M S., DIOUBATE M., DIALLO S., (2008), Coûts des cérémonies sociales et pauvreté de la femme en milieu maninka, Convention N° 29 /PADES/PEPT/FRI/ Crédit IDA-GUI, 89 pages.

Fonds africain de développement (2005), République de Guinée : Document de stratégie par pays axée sur les résultats 2005-2009 ;

Fonds Monétaire international (2016), Bénin, Questions générales, Rapport du FMI N° 16/7.

Fonds monétaire international/ Ministère d'Etat chargé de l'Economie et des Finances (2013), Rapport du FMI No. 13/191, Document de stratégie de réduction de la pauvreté DSRP III (2013-2015).

FOUILLET C. et al., (2016), De gré ou de force : le microcrédit comme dispositif néolibéral, *Revue Tiers Monde*, n° 225, pp 21-48.

FOUILLET C. et al., (2007), Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable, *Revue du MAUSS*, 1/2007 (n° 29), pp 329-350.

FRASELLE N., (1998), Crédit, endettement et surendettement des ménages, *Courrier hebdomadaire du CRISP* 1998/25, N° 1610, pp 1-35.

FUGIER P., (2010), Les approches compréhensives et cliniques des entretiens sociologiques in revue *Interrogations ?* N°11.Varia, décembre 2010 [en ligne], <http://www.revue-interrogations.org/Les-approches-comprehensives-et>, Consulté le 7 novembre 2016).

FUGIER P., (2010), Les approches compréhensives et cliniques des entretiens sociologiques in revue *Interrogations ?* N°11

GARDEY D. et LOWY I., (2000), L'invention du naturel : Les sciences de la fabrication du féminin et du masculin, Ed des Archives contemporaines, 227 pages.

GARIKIPATI S. et al, (2017) Microfinance and Gender: Issues, Challenges and The Road Ahead, *The Journal of Development Studies*, Vol. 53, N° 5, pp 641-648.

GASSE-HELLIO M., (2000) ; Les tontines dans les pays en développement, Mémoire de Master, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yveline.

GAUTHIER B, (1990), Recherche sociale, de la problématique à la collecte des données, Québec, Presse de l'Université de Québec.

GENTIL D. et FOUNIER Y., (1993), Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique, Paris, Syros, 271 p.

GEOFFRIN P., (2003). Le groupe de discussion. Dans B. Gauthier (Dir.). Recherche sociale. De la problématique à la collecte des données (4e éd.), Québec : Presses de l'Université du Québec, pp. 333-356.

GIAMI A., (1985), L'entretien de groupe in Blanchet A (Éd.), L'entretien dans les sciences sociales Paris, Dunod, pp 221-233.

GLOUKOVIEZIFF G., (2004), Exclusion et liens financiers, Rapport du Centre Walras, Paris, Economica, 605 p.

Gouvernement de la République de Guinée et le Système des Nations Unies (2015), Rapport Etude de base du programme conjoint de la région administrative de Kankan (PCK).

GRANDE P., (2012), Le microcrédit : fausse ou vraie solution à la pauvreté ? Idées économiques et sociales 2012/2, N° 168, pp 22-31.

GRAWITZ M., (2001), Méthode des sciences sociales, Paris, Edition Dalloz.

GUERIN et al, (2009), Microfinance, Endettement et Surendettement, une étude de cas en Inde du Sud, Revue Tiers Monde, n° 197, pp 131-146.

GUERIN et al. ; (2009), La microfinance est-elle socialement responsable ? Introduction, Revue Tiers Monde, n° 197, pp 5-16.

GUERIN et al., (2005), La microfinance en Asie : Entre tradition et innovation, Paris, Karthala, 228 pages.

GUERIN et al., (2009), Femmes et Microfinance, Espoirs et désillusions de l'expérience indienne, France, AUF, Ed des archives contemporaines, 106 p.

GUERIN I et SERVET J-M., (2002), Exclusion et lien financiers : Rapport du centre Walras, Paris, Economica, 528 pages.

GUERIN I. et al., (2011), Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural, Département de la recherche, Division Evaluation et Capitalisation de l'Agence Française de Développement.

GUERIN I. et KUMAR S., (2011), L'ambiguïté des programmes d'*empowerment* : entre domination, résistance et instrumentalisation in GUERIN et al (Sous la direction), Femmes, économie et développement : De la résistance à la justice sociale, Ed ERES, 384 pages.

GUERIN I. PALIER J., (2006), Microfinance et *empowerment* des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ? », *Finance & Bien Commun*, N° 25, pp 76-82.

GUERIN I., (2000), Pratiques monétaires et financières en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon, 580 pages.

GUERIN I., (2006), La microfinance est-elle un moyen de faciliter la liberté des femmes ? Une approche en termes d'économie solidaire in GRANIE et GUETAT-BBERNARD (Sous la direction), Emprunts et inventivités des femmes dans le développement rural, Presse universitaire du Mirail-Institut de Recherche pour le Développement, 329 p.

GUERIN I., (2006), Portée et limites de la microfinance : leçons asiatiques, La Lettre du LPED, N°11,

GUERIN I., (2008), L'argent des femmes pauvres : entre survie quotidienne, obligations familiales et normes sociales, Revue Française de Socio-Économie, n° 2, pp 59-78.

GUERIN I., (2011), Dette et pauvreté en Inde rurale du Sud, Habilitation à diriger les recherches Spécialité Sciences Economiques, Université Paris Dauphine, Tome I. Document de synthèse, 49 pages

Guérin I., (2011), L'expérience vécue de la microfinance, *Cultures & Conflits* [En ligne], 83 | Automne 2011, mis en ligne le 04 janvier 2013, consulté le 21 août 2017. URL : <http://conflits.revues.org/18184> ; DOI : 10.4000/conflits.18184

GUERIN I., (2012), La dette est-elle bonne ou mauvaise ? Les leçons du microcrédit, Multitudes 2012/2 (n° 49), pp 192-197.

GUERIN I., (2015), La microfinance et ses dérives : Emanciper, Discipliner ou Exploiter ? Paris, Demopolis/IRD, 291 pages.

- GUERIN I., FOUILLET C., et PALIER J., (2007), La microfinance indienne peut-elle être solidaire ?, *Revue Tiers Monde*, 2/2007 (n° 190), pp 291-308.
- GUETAT H. et TEXIER P., Introduction in *Féminin-Masculin Genre et agricultures familiales*, Edition Quae, 2014, 247 pages.
- GUETAT-BERNARD et al., (2014), Similitudes des questions entre Nord et Sud. Diversité des contextes in *POUR Revue du groupe ruralités, Education et Politiques*, N° 222, 306 pages.
- GUETAT-BERNARD H et SAUSSEY M., (2014), Penser le genre et l'environnement au Sud in *Genre et savoir : Pratiques et innovations rurales au Sud*, Marseille, IRD, 291 pages.
- GUETAT-BERNARD H et SUREMAIN M., (2014), *Féminin-Masculin. Genre et agriculture familiale*, Paris, Edition Quae, 247 pages
- GUETAT-BERNARD H. et TEXIER P., (2014), Introduction in *Féminin-Masculin. Genre et agricultures familiales*, Edition Quae, 247 pages.
- GUETAT-BERNARD H., (2008), Cultures du café et dynamiques des rapports de genre en pays Bamiléké au Cameroun : effet de similitude avec la situation kikuyu au Kenya, *Les Cahiers d'Outre-Mer*.
- GUETAT-BERNARD H., (2011), Développement rural et rapport de genre, Mobilité et argent au Cameroun, Presse Universitaire de Rennes, 213 pages.
- GUETAT-BERNARD H., (2013), Mobilités spatiales, organisation familiale et ruralités des Suds : un regard par les rapports de genre, *Géocarrefour*, Vol. 88/2.
- GUIBERT F. et ROUBAUD F., (2005), Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADÉFI à Madagascar, Document de travail Développement Institution et Analyse de Long terme, 49 pages
- GUINEE 2012, Perspectives économiques en Afrique : <http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/pays/afrique-de-louest/guinee>, consulté le 19/02/2013.
- GUY R., (1968), Introduction à la sociologie Générale, Edition HMH, France.
- GWENDOLINE D., (2015), L'accès des Chinoises au microcrédit en zone rurale et périurbaine : Un outil de lutte contre la subordination des femmes ? *Etudes sur le genre*, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS), 461 pages.
- HAMED Y., (2004), Microcrédit et financement de la microentreprise au Maghreb, Thèse de Doctorat, Sciences Economiques, Université Paris 12.
- HENRY et al., (1991), *Tontines et banques au Cameroun, les principes de la Société des amis*, Paris, Karthala.
- HOFMANN E et KAMALA M G., (2004), *L'empowerment des femmes entre relativisme culturel et instrumentalisation dans les évaluations de la microfinance en Inde* : <http://chaireunesco.u-bordeaux3.fr/IMG/pdf/empowerment.pdf>, consulté le 20/02/2013.
- HOFMANN E et KAMARALA MG., (2006), L'intégration de la dimension genre dans une intervention de développement : Mythe ou réalité ? in GRANIE et GUETAT-BERNARD (Sous la direction) *Emprunte et inventivités des femmes dans le développement rural*, IRD/Presses universitaires du Mirail, 329 pages.

- HOFMANN E. et MARIUS-GNANOU K., (2007), Le microcrédit est-il le faux-nez du néolibéralisme ? », Les Cahiers d'Outre-Mer [En ligne], 238 | Avril-Juin 2007,
- Institut National de la Statistique Ministère du Plan Conakry, Guinée (2012), Enquête démographique et de santé et à indicateurs multiples (EDS-MICS 2012).
- JATTEAU A., (2013), Les expérimentations aléatoires en économie, Paris : La Découverte, coll. « Repères », 125 pages.
- JEAN P et LARRY R., (2012), Rapport sur l'État de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 78 p.
- JEAN P., (2009), Micro finance et entrepreneuriat en contexte de pauvreté : cas des micro entrepreneurs de la Cité de Mbanza-Ngungu, République de Congo, 249 p.
- JEANNIN P., SANGARE M. (2008), La microfinance. Quels impacts économiques et sociaux ? » Communication au CNR IUT 2008, 29 et 30 Mai, Lyon
- KAMANO et al., (2013), Microfinance et évolution des rapports de genre dans la commune urbaine de Kouroussa in Revue Horizon Plus Volume 009, Faculté des sciences sociales de l'Université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry.
- Karim L., (2011), Microfinance and Its Discontents. Women in Debt in Bangladesh, Minneapolis; University of Minnesota Press, xxxiii-255 pages.
- Kabeer N., (2010), Gender and Social Protection Strategies in the Informal Economy, New York et New Delhi: Routledge, xi-385 pages.
- KEITA S., (2001), Etude sur les mines artisanales et les exploitations minières à petite échelle au Mali, 53 pages.
- KOLOMA Y., (2007), Microfinance et réduction de la pauvreté en Afrique Subsaharienne : Quels résultats au Mali ? Groupe d'économie LARE-Efi Développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV- France, Document de travail N° 138, 34 pages.
- KOLOMA Y., (2010), Effets de seuil dans la relation entre l'accès au microcrédit et l'amélioration du bien-être des bénéficiaires, Mondes en développement, n° 152, pp. 13-30.
- KOULIBALY B et GENTIL D., (2002), Le Crédit Rural de Guinée : Du projet à l'institutionnalisation, une construction sociale progressive, Paris, Charles Léopold Mayer, 356 p.
- KOULIBALY M., (2001), La pauvreté en Afrique de l'Ouest, CODESTRIA-KARTHALA, 2001, 153 Pages.
- KOUNDOUNO M S., (2007), Les femmes et les pratiques coutumières et religieuses du mariage en république de Guinée, The Danish Institute for Human Right, Danemark.
- KOUYATE M., (1999), Etude sociologique de l'exploitation traditionnelle de l'or dans la préfecture de Kouroussa, Mémoire de DES (Diplôme d'Etudes Supérieures), Université Julius Nyerere de Kankan, République de Guinée, 79 pages.
- LABIE et al., (2010), Microfinance : le temps de la maturité ? *Mondes en développement*, (n° 152, pp 7-11.
- LABIE M., (1999), La microfinance en question, limites et choix organisationnels, *Bruxelles*, Luc Pire, 118 p.

- LABIE M., (2002), De Finansol à Finamerica : Quelques leçons d'une crise majeure dans le monde de la microfinance Latino-américain in *Exclusion et liens financiers : Rapport du centre Walras*, Paris, Economica, 528 pages.
- LABROUSSE A., (2010), Nouvelle économie du développement et essais cliniques randomisés : une mise en perspective d'un outil de preuve et de gouvernement, *Revue de la régulation* [En ligne], 7 | 1er semestre / Spring 2010, mis en ligne le 29 novembre 2010, consulté le 16 février 2017. URL : <http://regulation.revues.org/7818>
- LAMBERT A et CONDE K., (2002), Le secteur endogène va-t-il disparaître ? Tontine, « usuriers » et Crédit rural de Guinée in GENTIL D et SERVE (Sous la direction), *Tiers-Monde Microfinance : petites sommes, grands effets ?* tome 43 n°172, pp 829-846.
- LAPENU C. et al., (2004), Performances sociales : Une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes, *Mondes en développement*, n° 126, pp 51-68.
- LAROCHE et al., (2002), L'impact des coopératives d'épargne et de crédits au Burkina Faso, Ottawa, Desjardins, 118 p.
- LE BOSSE Y., (1996), Empowerment et pratiques sociales : illustration du potentiel d'une utopie prise au sérieux, *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 9, n° 1, pp 127-145.
- LELART M., (1991), Les informalités financières : le phénomène tontinier in J.-L. Lespes, *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*, Paris, PUF, pp 249-267.
- LELART M., (2006), De la finance informelle à la microfinance. AUF et Editions des Archives Contemporaines, 2006, 61 p.
- LHERIAU L., (2009), Précis de réglementation de la microfinance, AFD, Département de la recherche, 359 p.
- LOCOH T., (2007), Genre et société en Afrique : Implication pour le développement, Paris,
- MANTOURA P et al., (2003), Maladies sexuellement transmissibles, sida et prostitution : une étude de cas en Guinée-Conakry, *Santé publique* 2003, volume 15, n° 2, pp. 223-233.
- MARNIESSE S et PECCOUD R., (2004), Introduction Pauvreté, inégalités, croissance. Quels enjeux pour l'aide au développement ? *Afrique contemporaine*, n° 211, pp 7-27.
- MARYSES B., (2007), La pauvreté est-elle encore une question sociologique d'actualité ? Un enjeu de définition, de méthode et de théorie, *De Boeck Supérieur, Pensée plurielle*, n°16, p 9.
- MATHIEU F et GAY-CANTON R., (2010), *Stratégies de lutte contre la pauvreté*, Paris, Desclée de Brouwer, 179 pages.
- MATTEUDI E., (2012), *Les enjeux du développement local en Afrique ou comment repenser la lutte contre la pauvreté*, Paris, L'Harmattan, 197 pages.
- MAYER N., (1995), L'entretien selon Pierre Bourdieu, *Analyse critique de La misère du monde*, *Revue française de sociologie*, Volume 36 Numéro 2, pp. 355-370.
- MAYOU L., (2009), Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance Introduction aux théories in *Microfinance et Genre : Des nouvelles contributions pour une vieille question*, ADA, Dialogue n° 37, p 47
- MCGOVERN M. et POMMEROLLE M E., (2007), Sékou Touré est mort, *Politique africaine* N° 107, pp. 125-145.

MESTRUM F., (2002), Mondialisation et pauvreté : De l'utilité de la pauvreté dans le nouvel ordre mondial, Paris, L'Harmattan, 300 pages.

MICHEL S. et RANDRIAMANAMPISOA H., (2012), La pauvreté multidimensionnelle au prisme du microcrédit, Document de travail ART-Dev 2012-02

Ministère d'Etat chargé de l'Economie et des Finances (2013), Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté DRSP III (2012-2021), 150 pages.

Ministère des affaires sociales, de la promotion féminine et de l'enfance (2011), Politique nationale du genre.

Ministère de l'Action Sociale, de la Promotion Féminine et de l'Enfance (2015), Situation globale des inégalités du genre et de la vulnérabilité en Guinée pour le plan de relance de développement post-Ebola.

Ministère de l'administration du territoire et de la décentralisation (2011), Rapport annuel sur la décentralisation et le développement local.

Ministère de l'agriculture de l'élevage des eaux et forêts (2004), Rapport général, volume 1 : Principaux résultats sur le Recensement national de l'agriculture sur la campagne agricole 2000-2001.

Ministère de l'agriculture de l'élevage des eaux et forêts (2007), Politique Nationale de Développement Agricole Vision 2015, Volume 1 : bilan -diagnostic de la LPDA2 (1998-2005).

Ministère de l'agriculture/PAM (2012), Enquête Nationale de la Sécurité Alimentaire et de la Vulnérabilité (ENSAV), 41 pages.

Ministère du commerce/Centre d'appui aux filières d'exportation (2013), Projet de développement de la filière mangue en Guinée, Projet de la catégorie 2 du Cadre Intégré Renforcé (CIR)

Ministère de l'économie et des finances (2007), Document stratégique de réduction de la pauvreté 2, Conakry.

Ministère de l'économie et des finances de la République de Guinée (2015), Stratégie de relance socioéconomique post-Ebola (2015-2017).

Ministère de l'enseignement pré-universitaire et l'alphabétisation (2014), Annuaire statistique de l'enseignement primaire 2013-2014.

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique (2014), annuaire statistique 2013-2014.

Ministère de la santé (2015), Plan National de développement sanitaire (PNDS) 2015-2024.

Ministère du plan (2011), Plan quinquennal de développement socio-économique de la Guinée (2011-2015), Fascicule 1 Contenu global, Conakry.

Ministère du plan (2012), Rapport sur la pauvreté et inégalités en Guinée de 1994 à 2012.

Ministère du plan/Institut national des statistiques (2012), Rapport final de l'Enquête légère pour l'évaluation de la pauvreté, ELEP-2012.

Ministère du Tourisme, de l'hôtellerie et de l'artisanat/PNUD/BIT (2003), Lettre de Politique de Développement de l'Artisanat, version finale.

Ministères en charge de l'éducation (2014), Programme sectoriel de l'éducation.

MIYOUNA P R., (2013), Microfinance de transfert de fonds face à la réglementation de la COBAC (Commission Bancaire de l'Afrique Centrale) : enjeux et perspectives in Hyacinthe et al (Sous la direction), La microfinance contemporaine : Défis et perspectives, Presses universitaires de Rouen et du Havre, 326 pages.

MORDUCH J., (2000), The microfinance schism, *World Development*, vol. 28, n°4, pp 617-629.

MORVANT-ROUX S. et al., (2010) Politiques d'inclusion financière, microfinance et financement de l'agriculture : Les cas de l'Inde et du Mexique, *Mondes en développement*, n° 151, pp 9-24.

MORVANT-Roux S., (2008), Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? Synthèse du colloque organisé par FARM (Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde les 4, 5 et 6 décembre 2007, 24 pages

MORVANT-ROUX S., (2009), Rapport Exclusion et liens financiers, Paris : Economica.

MORVANT-ROUX S., GUERIN I., ROESCH M. et MOISSERON J-Y., (2014), « Adding Value to Randomization with Qualitative Analysis: The Case of Microcredit in Rural Morocco », *World Development*, vol. LVI, pp. 302-312.

MYRIAM L., (2008), Recherches et documentation des meilleures pratiques pour la gestion durable des parcs à karité en Afrique de l'ouest, Montréal, 110 pages.

NAIJIM A., HOFMANN E. et MARIUS-GNANOU K., (2003), Les entreprises faces aux enjeux du développement durable, *Éléments d'un débat*, Karthala, Paris, pp 214-215.

NAUDET J N., BERNARD T. et DELARUE J., (2012), « Évaluations d'impact : un outil de redevabilité ? Les leçons tirées de l'expérience de l'AFD », *Revue d'économie du développement*, vol. XXVI, n° 4, pp. 27-48.

NFON D. et al., (2013), Organisation et stratégies des groupements ruraux et des unions de femmes dans la filière karité au Burkina Faso (GRET) in DE SUREMAIN M D. et WITTMANN A L. (Sous la direction), Les relations femmes hommes dans les filières agro-alimentaires en Afrique de l'Ouest, Recueil d'expériences d'ONG françaises et ouest-africaines, 72 pages.

NIYONGABO E. et PERILLEUX A., (2010), Microfinance et financement de l'investissement en milieu rural : Potentiel des coopératives et synergies avec les politiques publiques, *Mondes en développement*, n° 152, pp 45-56.

NIYONGABO E., (2007), La recherche de pérennité par les institutions de microfinance au Burundi. Trois études de cas : Fédération Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit du Burundi (FENACOBUR), Caisse Coopérative d'Épargne et de Crédit Mutuel (CECM) et Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Épargne et le Crédit à Cibitoke (COSPEC), Mémoire de DEA, Université de Liège, Belgique, 131 p.

NIYONGABO E., (2008), Défis du financement agricole et rural, rôle pour la microfinance et implications pour les politiques publiques en Afrique subsaharienne. Pistes de recherche basées sur le cas du Burundi, Centre Emile Bernheim Working Paper N° 08/024.

NOWAK M., (2005), On ne prête (pas) qu'aux riches : La révolution du microcrédit, Paris, JC Lattès, 270 pages.

NZONGANG J et KAMDEM D., (2013), La problématique de l'efficience dans les institutions de microfinance (IMF) : Le cas du réseau des Mutuelles Communautaires de Croissance (MC²) au Cameroun.

OCDE (2003), L'entrepreneuriat et le développement économique local. Quels programmes et quelles politiques ? OCDE, Paris, 286 pages.

OLIVIER M., (2012), Analyse quantitative, *Sociologie*, Les 100 mots de la sociologie, consulté le 04 novembre 2016. URL : <http://sociologie.revues.org/1204>

OLIVIER M., « Variable », *Sociologie*, Les 100 mots de la sociologie, mis en ligne le 01 mars 2014, consulté le 05 novembre 2016. URL : <http://sociologie.revues.org/2367>

ONU (2013), Rapport additif d'Application de la Convention relative aux droits de l'enfant, Conakry, 24 pages.

ONU Femmes (2015), Les femmes dans l'économie en Guinée, Etude sur les inégalités de genre 32 pages.

ORIANE B., (2013), La microfinance et les difficultés de financement du monde rural. L'exemple des impayés au sein de la MEFEPRODES, Sciences Po Toulouse, Master Développement économique et coopération internationale, 107 pages.

OUEDRAOGO A et GENTIL D., (2008), La microfinance en Afrique de l'Ouest : Histoires et innovations, Paris Karthala, 307 p.

OUEDRAOGO B., (2008), Les déterminants de l'intensification du volume de l'épargne dans le Système financier décentralisé au Burkina Faso : cas des caisses populaires de Ouagadougou, *Revue Tiers Monde*, n° 196, pp 901-926.

PAGES A., (2011), La pauvreté en milieu rural, Toulouse, Presse Universitaire du Mirail, 199 pages.

PAMIES-SUMNER S., (2014), Les évaluations d'impact dans le domaine du développement, Etat des lieux et nouveaux enjeux, Département de la Recherche, AFD.

PEGRN (2002), Etude marché charité résultat intermédiaire n°3.

PERRON J. et WEISS D., (2011), Le développement de la microfinance : Etat des lieux et perspectives in François-Xavier DENIAU F-X (Sous la direction), La microfinance, Utopie d'un capitalisme solidaire ? *Revue Ancien de l'ENSAE*, n° 40, 74 p.

PNUD (1995), Pauvreté en Guinée : Analyse macro-économique, Conakry, 48 pages.

PNUD (2000), Rapport national sur le développement humain en Tunisie.

PNUD (2014), Rapport mondial sur le développement humain : Pérenniser le progrès humain : réduire les vulnérabilités et renforcer la résilience.

PNUD (2016), Rapport d'évaluation à mi-parcours du Programme Pays Guinée-Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) 2013 – 2017.

PNUD et UNDCF (2016), Diagnostic des services financiers numériques en Guinée, Rapport final, 39 pages.

PNUD, Rapport Mondial sur le Développement humain, 2014

PNUD/BAD/BCRG (2015), Impact de l'épidémie de la fièvre à virus Ebola sur le système financier guinéen, Conakry.

PNUD/UNCDF/Gouvernement (2001), Analyse de l'offre et de la demande de services financiers en Guinée : Diagnostic du secteur, Etude 1, Conakry.

Présidence de la République de Guinée (2014), Rapport de la mission d'audit financier et organisationnel de l'agence nationale de la microfinance et du fonds national de microcrédit.

PREVOST B., (2011), Le genre dans les nouvelles stratégies de lutte contre la pauvreté : de Sen à la Banque Mondiale in Guérin I, Hersent M et Fraise L (Sous la direction), Femmes, économie et développement : de la résistance à la justice sociale, Toulouse, Erès, 379 p.

RAFFINOT M., (2013), Mesurer le surendettement des pays à faible revenu : technique, éthique ou politique ?, Revue Tiers Monde 2013/1, n°213, pp 51-70.

REBOUD V., (2008), Amartya Sen : un économiste du développement ? AFD.

REMY J. et RUQUPY D., (1990), Méthode d'analyse de contenu et sociologie, Bruxelles, Facultés universitaires Saint-Louis, 241 pages

ROCHETEAU F. et CHEN C.W., (2001), Analyse juridique des groupements rotatifs d'épargne et de crédit en Asie : la « houei », Revue internationale de Droit comparé, n°1, pp. 83-124.

ROESCH M. et HELIES O., (2007), La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par surendettement ? Le cas de l'Inde du Sud », *Autre part* 4/2007, n° 44, pp 119-140.

ROSENBERG R et al., (2013), Les taux d'intérêt du microcrédit et leurs facteurs déterminants : 2004-2011, Rapport du CGAP et ses partenaires, N° 7.

ROY D., (2006), La participation et l'appropriation dans l'utilisation de la microfinance, UQAM, 133p.

SAGNA M R., (2015), Impact de la microfinance sur l'empowerment des femmes et la lutte contre la pauvreté dans la région de Ziguinchor, Thèse de Doctorat en Sociologie, Canada Université Laval, Québec, 254 pages.

SALL A., (2012), Les stratégies et initiatives des femmes dans le secteur de la microfinance au Sénégal, Thèse de doctorat, Université Sorbonne Paris Cité.

SAMAKE M., (2007), Rapport d'étude de marché du beurre de karité des associations Jekafo de Dièna et UAPAD de Mandiakuy.

SANGARE O., (2007), Modes d'encadrement et de transformations socio-économiques engendrées par la production cotonnière en Haute Guinée (République de Guinée), Thèse de doctorat, Université de Toulouse-Le Mirail, 325 pages.

SANGARE O., (2010), La production cotonnière en Haute Guinée, Paris, Harmattan, 234 p.

SARR F., (2014), Manuel de formation sur les violences basées sur le genre (VBG) pour les écoles de formation des forces de défense et de sécurité en Guinée.

Sarr N F., (2015), Impacts des microcrédits de l'Union des Mutuelles pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit (UM-PAMECAS) sur les conditions économiques et sociale des femmes : *Empowerment* ou instrumentalisation ? Thèse de Doctorat en Sociologie, Canada, Québec, 373 pages.

SAUSSEY M. MOITY-MAIZI P. et MUHNIK J., (2006), La production de beurre de karité au Burkina Faso : une économie féminine enchâssée, 3^{ème} colloque international du réseau

- SYAL « Système Agroalimentaires Localisés » Alimentation et Territoire « ALTER », 33 pages.
- SAUSSEY M., (2009), Les organisations féminines au Burkina Faso : limites et paradoxes des dispositifs de valorisation d'un produit local, le beurre de karité, Thèse de Doctorat de l'EHESS, Discipline : Socio-économie du développement, 453 pages.
- SAUSSEY M., (2011), Initiatives féminines et économie sociale et solidaire dans la production du beurre de karité au Burkina Faso in GUERIN et al., (Sous la direction), Femmes, économie et développement, De la résistance à la justice sociale, Paris, Edition IRD-Erès, 382 pages.
- SCHICKS J. et ROSENBERG R., (2011), Trop de microcrédits ? Une enquête sur la réalité du surendettement, Etude spéciale du CGAP, N° 19 Septembre 2011.
- SEMIN J., (2007), L'argent, la famille, les amies : ethnographie contemporaine des tontines
- SEMIN J., (2010), L'argent, la famille, les amies : ethnographie contemporaine des tontines africaines en contexte migratoire, Civilisations [En ligne], 56 | 2007, mis en ligne le 01 décembre 2010, consulté le 11 décembre 2014. URL : <http://civilisations.revues.org/636> ; DOI : 10.4000/civilisations.636
- SERVET J-M., (2006), Banquiers aux pieds nus. La microfinance, Paris, Éd. Odile Jacob, 511 p.
- SERVET J-M (2015), La vraie révolution du microcrédit, Paris, Odile Jacob, 250 pages
- SERVET J-M., (1995), Épargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières. Paris, Aupelf-Uref-Association d'Economie Financière.
- SERVET J-M., (2006), Banquiers aux pieds nus, la Microfinance, Paris, Odile Jacob, 511p.
- SERVET J-M., (2011), La crise du microcrédit en Andhra Pradesh (Inde), Revue Tiers Monde, n°207, pp 43-59.
- SERVET J-M., (2015), La vraie révolution du microcrédit, Odile Jacob, Paris, 250 pages
- SIMARD, G. (1989), Animer, planifier et évaluer l'action : la méthode du « focus group ». Laval : Mondia.
- SOSSA T., (2011), La microfinance au Bénin, Graduate Institut Geneva.
- SURET-CANALE J., (1971), République de Guinée, 2^{ème} Edition, Editions sociales, Paris, France.
- SYLLA A F., (1985), L'itinéraire sanglant, Paris, ERTI, 192 pages.
- TILLY et al., (1990), Genre, histoire des femmes et histoire sociale in Genèses, 2, A la découverte du fait social, pp 148-167.
- TOURE E., (2010), Réflexion épistémologique sur l'usage des focus groups : fondements scientifiques et problèmes de scientificité in Guillemette François, Luckerhoff et Baribeau Collette, Recherches qualitatives, Entretiens de groupe : Concepts, Usages et Ancrages, Vol. 29, N°1, 188 pages.
- TOURE M., (2013), Les rapports de genre dans la filière néré en Haute Guinée, Thèse de Géographie, Université de Toulouse le Mirail, 509 pages.

TRUDEL et al., (2007), La recherche qualitative est-elle nécessairement exploratoire ? Recherches qualitatives-Hors série Numéro 5 pp 38-45, Acte du colloque Recherche Qualitative : Les questions de l'heure.

TUAGUE L., (2006), Parodie du pouvoir autour des femmes en Afrique de l'ouest. Le cas des maraichères commerçantes dans le nord du Sénégal, in (GRANIER A M. et GUETAT-BERNARD H., Empreinte et inventivité des femmes dans le développement rural, IRD/Presse universitaire du Mirail, 332 pages.

ULLMANN F., (2009), La Fistule, une affection ignorée au cœur des rapports sociaux de sexe, Mémoire de Master 2 Professionnel, Université Panthéon Sorbonne – Paris 1, 91 pages.

UNDP et UNDCF (2016), Diagnostic des services financiers numériques en Guinée, Rapport final, 39 pages.

USAID Guinée (2006), Étude sur la collecte et la transformation du karité en guinée, projet activité de renforcement de la commercialisation agricole (ACRA).

USAID Guinée (2006), Rapport provisoire, Plan du développement du produit karité en Guinée, 85 pages

VLLARREAL M., (2014), Réduire les inégalités de genre, un enjeu de politique agricole in Féminin-Masculin Genre et agricultures familiales, Edition Quae, 247 pages.

WAMPFLER B., (2016), Pourquoi est-il si difficile de financer l'agriculture familiale ? in Grain de sel 72 La Revue d'inter-réseaux développement rural.

WOLLER et al, 1999 cité par Dugas-Iregui Sébastien, Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance, http://www.lamicrofinance.org/files/25479_file_debatinstitutionnalistewelfariste.pdf, consulté le 24/01/2013

YUNUS M et JOLIS A., (1997), Vers un monde sans pauvreté, Paris, Jean Claude-Lattès, 345 pages.

YVELINE N. et al., (2006), Promouvoir l'égalité entre Hommes et Femmes : Initiative et engagement français en matière de genre et développement, 136 p.

ZACHARIEB. et al., (2011), Rapport d'étude sur le marché du karité et ses évolutions : Quel positionnement pour le REKAF ? 28 pages.

ZAIDMAN et al., (2003), Le genre comme catégorie d'analyse : Sociologie, Histoire, Littérature, Paris, L'Harmattan, 234 pages.

ZWARTHEOD D, (2009), Comprendre la pauvreté John Rawls-Amartya Sen, Paris, Presse Universitaire Française, 2009, 154 pages.

<http://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2013/10/07/africa-continues-grow-strongly-poverty-inequality-persistently-high>

<http://www.gdrc.org/icm/french/matthieu/contents.html>

<http://www.lefigaro.fr/flash-actu/2012/02/29/97001-20120229FILWWW00575-moins-d-africains-dans-la-pauvrete.php> consulté le 16/11/2016

ANNEXES

A. GUIDE D'ENTRETIEN DESTINE AUX FEMMES BENEFICIAIRES DE MICROCREDITS

I. Identification de l'enquêtée
Age Sexe Situation matrimoniale Profession Niveau d'instruction Lieu de résidence : milieu urbain, milieu rural et semi-rural/semi-urbain Nombre de personnes en charge Nom de la structure de microcrédit dont elle est bénéficiaire Présentation du groupement (Organisation et fonctionnement)
II. Connaissance des problèmes liés au genre et de la pauvreté en Haute Guinée
<ol style="list-style-type: none">1) Comment se passe l'éducation/socialisation des enfants (filles/garçons) dans votre communauté ?2) La division sexuelle est-elle présente dans votre communauté ? oui ou non ? Expliquez ?3) Dans votre ménage, qui prend en charge les dépenses ? A combien s'élève une dépense journalière ? De combien contribuez-vous de ces dépenses ?4) Dans quel contexte les femmes et les hommes se retrouvent ensemble ? D'où se tiennent ces rencontres ?5) Quelle est la place de l'homme et de la femme dans le processus d'accès et de contrôle des ressources naturelles et économiques de votre localité (terres agricoles, revenus, récoltes, plantes, animaux, cours d'eau) ? Qui possède quoi ? Comment s'effectue la redistribution des ressources au sein des ménages (centralisé ou séparé) ?6) Quelles sont les filières d'activités dominées par les femmes et par les hommes ? Quelles sont les activités que les hommes et les femmes ont en commun ?7) Comment définissez-vous le pouvoir ? Qui a du pouvoir ? Qui n'en a pas au sein de la catégorie « femme » et de la catégorie « homme » ? Comment les femmes peuvent acquérir du pouvoir ?8) Au sein des ménages/de la communauté, comment peut-on savoir qu'une femme a un statut élevé ? quelles sont les femmes qui ont un statut élevé ? Quelles sont celles qui en ont moins ?9) Quelles sont les grandes décisions « stratégiques » c'est-à-dire celles qui sont importantes au sein du ménage, au sein de la communauté ? Pour l'application de ces décisions, entre homme/femme, qui décide de quoi ? Quel est le niveau de consultation et d'implication des femmes dans la prise de ces décisions ?10) Qu'entendez-vous par « émancipation » ? Que signifie femme émancipée dans votre contexte ? Quelles sont les expressions locales utilisées pour désigner une femme émancipée ?11) Lorsque vous entendez parler de pauvreté, à quoi faites-vous allusion ?12) Comment se manifeste-t-elle chez les femmes dans votre localité ?13) Que suggérez-vous pour lutter contre cette pauvreté ?14) Quelles sont vos principales aspirations (projets) pour une vie meilleure ?
III. Expérience de crédit avant les IMF
<ol style="list-style-type: none">15) Quels sont selon-vous vos besoins financiers ?16) Dans quelles circonstances avez-vous besoin d'emprunter ? d'épargner ?17) Quelles étaient vos sources de financement/épargne pour faire face à ces besoins bien avant votre adhésion à l'IMF ?

18) Quelles étaient les avantages et les inconvénients de ces pratiques ?

IV. Relation des femmes avec l'IMF

19) Depuis quand êtes-vous membre de l'IMF ?

20) Quelles sont les raisons de votre adhésion à l'IMF ?

21) Veuillez indiquer si en ce moment vous avez contracté d'autres crédits avec d'autres IMF ? Si oui quelles sont ces IMF et pourquoi ?

22) Quels sont les types de crédits que vous avez déjà bénéficiés ? Si crédit de groupe, veuillez nous décrire le processus et les critères qui ont prévalu à la constitution du groupe de caution solidaire (organisation et fonctionnement) ?

23) Quelles conditions aviez-vous remplies pour accéder aux services de l'institution ?

24) Combien de fois avez-vous demandé et/ou obtenu des crédits ?

25) Quels en ont été les différents montants ? Correspondaient-ils à vos besoins exprimés ?

26) Quelle appréciation faites-vous du taux d'intérêt ?

27) Quelles en sont les modalités du remboursement du crédit ?

28) Quelles sont les stratégies développées pour rembourser le crédit ? En cas d'incapacité de remboursement, décrivez-nous l'état d'esprit dans lequel vous y trouvez ?

29) Selon vous, est-ce que toutes les femmes ont accès aux crédits ? Si non, quels sont les facteurs qui entravent un meilleur accès des femmes aux crédits ?

30) Quels sont les services qui vous manquent et que vous souhaiteriez bénéficier auprès de l'IMF ?

V. Impacts de la microfinance sur les femmes

31) Avant l'obtention du crédit, quelle activité vous exercée ?

32) Avec l'obtention du crédit, quelles sont les activités entreprises ? Veuillez les décrire (échange marchand : circuits de vente et d'achat, réseau marchand, concurrence, contraintes et défis quotidiens, compétitivité, qualité des produits, insertion dans le marché, conciliation vie professionnelle et domestique, rôle du microcrédit dans l'activité, saisonnalité de l'activité, démonstration de la rentabilité ou non de l'activité) ?

33) Selon-vous, quels sont les changements apportés par l'activité financée par le microcrédit dans votre vie quotidienne (individuelle et collective) en matière :

- De revenu/autonomisation financière ?
- De dynamisation des activités ?
- D'amélioration des conditions de travail ?
- D'indépendance accrue au sein des ménages, voir de la communauté ?
- De reconnaissance de votre statut social (estime de soi) ?
- De renforcement de capacité ?
- De mobilité ?
- D'épargne ?
- D'émancipation ?

34) Quels ont été les changements opérés au sein de vos familles/communautés ?

35) Quels sont les changements qui sont intervenus dans votre relation avec votre conjoint suite à votre adhésion à l'IMF ?

36) Quels sont les facteurs qui favorisent la réussite et/ou l'échec des femmes bénéficiaires de microcrédit ?

37) Avez-vous eu connaissance de l'échec de certaines femmes dans ce sens ? Si oui pouvez-vous nous raconter les circonstances et les conséquences de leur échec ?

38) Quelles sont les perceptions des gens sur l'endettement des femmes ?

39) Quelles en sont aussi les perceptions développées sur la réussite des femmes ?

B. GUIDE DESTINE AUX RESPONSABLES D'IMF (AGENTS, DIRECTEURS, COMITE DE GESTION)

I. Identification
<ul style="list-style-type: none"> • Age • Sexe • Situation matrimoniale • Profession • Niveau d'instruction • Lieu (quartier) de résidence • Responsabilité au sein de l'IMF
II. Présentation de l'IMF
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nom de l'IMF 2. Historique 3. Organisation et fonctionnement 4. Mission/Objectifs 5. Domaines d'intervention 6. Cibles 7. Ciblage géographique (zone géographique couverte) 8. Indicateurs de progrès/typologie des membres 9. Les produits offerts par l'institution 10. Programmes de microcrédit destinés aux femmes 11. Les freins au développement de l'IMF
III. Rapport ente IMF et les femmes
<ol style="list-style-type: none"> 12. Quels sont les critères de financement des activités en général et celles des femmes en particulier ? 13. Quels sont les filières d'activités dans lesquelles les femmes sont plus dynamiques ? 14. Parmi ces filières, quelles sont les plus financées par votre structure ? 15. Quels sont les types de crédits qui sont accordés aux femmes et leurs modes d'octroi (individuels ou de groupes) ? 16. Pensez-vous que ces crédits correspondent-ils aux besoins exprimés par les femmes ? 17. Existe-t-il des programmes de crédits spécifiques pour les femmes ? si oui lesquels et quels en sont leur mode de fonctionnement et leur finalité ? 18. Quel est le profil des femmes membres de votre institution ? 19. Quels sont les plafonds de crédits qui leur sont accordés ? 20. Quel en est l'échéancier ? 21. Quel est le taux d'intérêt ? 22. En finançant les femmes, quelles sont les finalités recherchées par votre structure ? 23. Expliquez-nous les systèmes d'accompagnement des crédits des femmes (formation, micro-assurance etc.) ? 24. Quelles sont les activités financées avec le crédit obtenu ? 25. Quel est l'impact du microcrédit sur les conditions de vie sociale et économique des femmes (accès aux services sociaux de base, amélioration des capacités économiques, émancipation, considération sociale dans la communauté) ? 26. Quelles sont les difficultés rencontrées dans la collaboration entre l'IMF et les femmes ? 27. Veuillez-nous narrer des cas de succès et d'échecs enregistrés avec les femmes ? 28. Quels sont les facteurs qui favorisent la réussite ou l'échec des femmes bénéficiaires de microcrédit ? 29. Quelles sont les perceptions des gens de votre localité sur l'endettement des femmes ? 30. Quelles en sont aussi leurs perceptions sur la réussite économique des femmes ?

31. Veuillez suggérer des stratégies pour rendre plus efficaces vos actions ?
32. Quel regard portez-vous sur les programmes de microcrédits étatiques en faveur des femmes (points forts et faibles) ?

C. GUIDE DESTINE AUX HOMMES ET FEMMES NON ADHERENT (E)S

- Age
 - Sexe
 - Situation matrimoniale
 - Profession
 - Niveau d'instruction
 - Lieu (quartier) de résidence
- 1) Comment se passe l'éducation/socialisation des enfants (filles/garçons) dans votre communauté ?
 - 2) La division sexuelle est-elle présente dans votre communauté ? oui ou non ? Expliquez ?
 - 3) Dans votre ménage, qui prend en charge les dépenses ? A combien s'élève une dépense journalière ? De combien contribuez-vous de ces dépenses ?
 - 4) Dans quel contexte les femmes et les hommes se retrouvent ensemble ? D'où se tiennent ces rencontres ?
 - 5) Quelle est la place de l'homme et de la femme dans le processus d'accès et de contrôle des ressources naturelles et économiques de votre localité (terres agricoles, revenus, récoltes, plantes, animaux, cours d'eau) ? Qui possède quoi ? Comment s'effectue la redistribution des ressources au sein des ménages (centralisé ou séparé) ?
 - 6) Quelles sont les filières d'activités dominées par les femmes et par les hommes ? Quelles sont les activités que les hommes et les femmes ont en commun ?
 - 7) Comment définissez-vous le pouvoir ? Qui a du pouvoir ? Qui n'en a pas au sein de la catégorie « femme » et de la catégorie « homme » ? Comment les femmes peuvent acquérir du pouvoir ?
 - 8) Au sein des ménages/de la communauté, comment peut-on savoir qu'une femme a un statut élevé ? quelles sont les femmes qui ont un statut élevé ? Quelles sont celles qui en ont moins ?
 - 9) Quelles sont les grandes décisions « stratégiques » c'est-à-dire celles qui sont importantes au sein du ménage, au sein de la communauté ? Pour l'application de ces décisions, entre homme/femme, qui décide de quoi ? Quel est le niveau de consultation et d'implication des femmes dans la prise de ces décisions ?
 - 10) Qu'entendez-vous par « émancipation » ? Que signifie femme émancipée dans votre contexte ? Quelles sont les expressions locales utilisées pour désigner une femme émancipée ?
 - 11) Lorsque vous entendez parler de pauvreté, à quoi faites-vous allusion ?
 - 12) Comment se manifeste-t-elle chez les femmes dans votre localité ?
 - 13) Que suggérez-vous pour lutter contre cette pauvreté ?
 - 14) Selon vous, quels sont les impacts du microcrédit sur les conditions socio-économiques des femmes ?
 - 15) Quels sont les facteurs qui favorisent la réussite ou l'échec des femmes bénéficiaires de microcrédit ?
 - 16) Expliquez-nous les raisons d'adhésion ou de démission aux programmes des IMF ?

LISTE DES SITES MINIERS DE MANDIANA

N°	SOUS PREFECTURE OU COMMUNE URBAINE	VILLAGES miniers
1	Mandiana (CU)	Oudiala(Bako)
2		Kodjanny
3		Kodjaran
4		Kodokodjou
5		Kodokossan
6	Faralako	Sidikila
7		Koromadou
8		Komana
9		Marena
10		Militia
11		Faraba
12		Diarakourou
13		Mamadjana
14	Kantoumanina	Kantoumanina centre
15		Sokouraba
16		Trido
17		Kouroulamini
18		Sakara
19		Debidjana
20	Morodou	Missima
21		Maramala
22		Nafadjilen
23	Nyantanina	Gbonko
24		Djélimala
25	Koundian	Tadibakourou
26		Fouaba
27	Kiéran	Karakani
28		Magana
29	Kondianakoro	Djoma Balandou
30		Guilengbè
31		Faragbèkoura
32		Kolomogo
33		Kama
34	Balandougouba	Sidikila
35		Sanjay
36		Kignèkoura
37		Faragbèkoro
38		Kienkoura
39	Dialakoro	Siramana
40		Kantedou balandou
41		Koudi
42		Frassababen
43		Kamerena

LISTE DE TABLEAUX

Tableau 1 : Evolution des indicateurs de pauvreté par région, 2007-2012	32
Tableau 2 : Récapitulatif des zones d'enquête	40
Tableau 3 : Catégories des IMF opérant en République de Guinée.....	43
Tableau 4 : Evolution des principaux agrégats du secteur en 2011 et 2015	44
Tableau 5 : Part (en milliards de GNF) des femmes en termes de crédit et d'épargne en 2016	46
Tableau 6 : Parts de marché en milliards de GNF en 2015.....	47
Tableau 7 : Financement des IMF par secteur d'activité en 2015.....	47
Tableau 8 : Nombre d'entretiens réalisés par genre selon le groupe stratégique.....	59
Tableau 9 : Nombre de focus group réalisé et de femmes enquêtées.....	60
Tableau 10 : Le microcrédit dans le monde : une répartition très inégale	70
Tableau 11 : Volume et répartition de l'épargne dans le monde en 2012.....	72
Tableau 12 : Proportion des femmes dans les postes de prise de décision et de responsabilité	115
Tableau 13 : Principales disparités de genre dans 5 domaines sectoriels	116
Tableau 14 : Liste de quelques indicateurs de performance	122
Tableau 15 : Montants du transfert d'argent réalisé par le CRG en 2014 et 2015.....	123
Tableau 16 : Principaux indicateurs de CAFODEC en 2015.....	124
Tableau 17 : Indicateurs de performance de RAFOC	126
Tableau 18 : Représentativité des femmes selon les tranches d'âge.....	132
Tableau 19 : Les enquêtés selon le nombre moyen de personnes prises en charge	133
Tableau 20 : Répartition des encours de crédits selon les types de crédits en 2015	164
Tableau 21 : Répartition des encours de crédits CAFODEC Kankan en 2015.....	164
Tableau 22 : Répartition des encours de crédits de la MGE en 2015	164
Tableau 23: Activités commerciales selon le genre	169
Tableau 24 : Principaux marchés hebdomadaires de la zone d'étude.....	174
Tableau 25 : Groupements féminins de production de beurre de karité rencontrés et financés par RAFOC entre 2012-2016	203
Tableau 26 : Marges bénéficiaires sur le beurre de karité à différents niveaux de commercialisation	211
Tableau 27 : Résultat de la vente de 100 kg de mangues ordinaires en mangue séchée en GNF	216
Tableau 28 : Résultat de vente de 120 kg de mangue transformée en confiture en GNF	217

Tableau 29 : Résultat de vente de 100 kg de beurre de karité purifié en GNF	218
Tableau 30 : Compte d'exploitation pour la production de savon (Kabakourou safina)	225
Tableau 31 : Trois cas de figures de réussite sociale chez les femmes endettées dans les mines	313

LISTES DES GRAPHIQUES ET FIGURES

Graphique 1 : Distribution des femmes selon le niveau d'instruction	130
Graphique 2 : Statut matrimonial des femmes	131
Graphique 3 : Distribution des femmes selon la profession.....	133
Figure 1: Etapes de transformation du Karité	198

LISTES DES CARTES

Carte 1 : Présentation de la Guinée	29
Carte 2 : Situation géographique de la Haute Guinée	34
Carte 3 : Identification des zones enquêtées	41

LISTE DES PHOTOS

Photo 1 : Articles exposés dans une boutique appartenant à une grossiste, bénéficiaire de microcrédit à Kankan	173
Photo 2 : Détaillantes divers articles - Kankan et Mandiana	175
Photo 3 : Quelques étapes de la production du beurre de karité à Alyamoudoula (Kankan) ..	198
Photo 4 : Outils traditionnels versus mécaniques de production du beurre de karité.....	206
Photo 5 : Vendeuse de Kabakourou safina à Kantoumanina, Mandiana	223
Photo 6 : Modes d'approvisionnement en eau	240
Photo 7 : Tirage de corde et lavage de la terre aurifère dans la mine de Kantoumanina (Mandiana)	310
Photo 8 : Moyens modernes d'exploitation des mines.....	312

TABLE DES MATIERES

DEDICACE	2
REMERCIEMENTS.....	3
RESUME.....	6
ABSTRACT.....	7
SOMMAIRE	8
SIGLES ET ABREVIATIONS	10
INTRODUCTION	13
PREMIERE PARTIE : CARACTERISTIQUES GENERALES DU CADRE D'ETUDE, CONSTRUCTION METHODOLOGIQUE ET CONCEPTUELLE DU SUJET	27
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU CADRE D'ETUDE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE	28
INTRODUCTION	28
1.1. LA GUINEE, UN PAYS PAUVRE AUX POTENTIELS NATURELS EXCEPTIONNELS	28
1.2. LA HAUTE GUINEE COMME CADRE D'ETUDE.....	34
1.2.1. <i>Caractéristiques physiques</i>	34
1.2.2. <i>Caractéristiques socio-économiques</i>	35
1.2.3. <i>Organisation sociale et politique</i>	36
1.2.4. <i>Choix des zones d'enquête</i>	39
1.3. LA MICROFINANCE EN GUINEE, UN SECTEUR EN COURS D'EVOLUTION	41
1.3.1. <i>Les catégories d'IMF</i>	41
1.3.2. <i>Le secteur de la Microfinance en chiffres</i>	44
1.3.2.1. Etat des encours de crédit et d'épargne.....	44
1.3.2.2. Représentativité des femmes dans le secteur de microfinance	45
1.3.2.3. Part du marché	46
1.3.2.4. Financement des secteurs d'activités.....	47
1.3.3. <i>Cadre légal, réglementaire et institutionnel de la microfinance en Guinée</i>	47
1.3.3.1. Cadre légal et réglementaire	47
1.3.3.2. Le cadre institutionnel.....	49
1.3.4. <i>Principales contraintes et opportunités du secteur de la microfinance en Guinée</i>	52
1.3.4.1. Les opportunités.....	52
1.3.4.2. Les menaces/ obstacles du secteur	54
1.4. METHODE DE COLLECTE DES DONNEES	55

1.4.1. <i>Caractéristiques des groupes stratégiques</i>	56
1.4.2. <i>La revue documentaire</i>	57
1.4.3. <i>L'entretien individuel semi-directif</i>	59
1.4.4. <i>Le focus group</i>	60
1.4.5. <i>La collecte des données et le déroulement des entretiens</i>	60
1.4.6. <i>L'observation directe</i>	62
1.4.7. <i>Technique d'analyse des données</i>	63
CONCLUSION PARTIELLE	63
CHAPITRE 2 : MICROFINANCE ET PAUVRETE	65
INTRODUCTION	65
2.1. CONSIDERATION GENERALE AUTOUR DE LA NOTION DE MICROFINANCE	65
2.1.1. <i>La microfinance et ses caractéristiques</i>	65
2.1.2. <i>Les principaux produits financiers de la microfinance</i>	67
2.1.2.1. <i>Le microcrédit</i>	68
2.1.2.2. <i>L'épargne</i>	70
2.1.2.3. <i>La micro-assurance</i>	73
2.1.2.4. <i>Le transfert de fonds</i>	74
2.2. LES VISIONS HEGEMONIQUES DE LA MICROFINANCE	75
2.2.1. <i>La microfinance enchantée</i>	75
2.2.2. <i>La microfinance comme nouvelle niche de marché</i>	78
2.2.3. <i>La microfinance désincarnée</i>	80
2.3. EVALUATION DE L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LA PAUVRETE DES FEMMES	81
2.3.1. <i>La pauvreté, une notion polysémique</i>	81
2.3.2. <i>Les objectifs assignés à l'évaluation d'impacts dans le secteur de la microfinance</i>	84
2.3.3. <i>Les impacts de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté des femmes : des résultats controversés</i>	85
CONCLUSION PARTIELLE	89
CHAPITRE 3 : GENRE, DEVELOPPEMENT ET MICROFINANCE	91
INTRODUCTION	91
3.1. PRECISION AUTOUR DU CONCEPT DE GENRE	91
3.1.1. <i>Usages et significations du genre</i>	91
3.1.2. <i>Démarche générale des études sur le genre</i>	94
3.1.3. <i>Le genre dans le processus de développement</i>	96
3.1.3.1. <i>Le genre en tant que concept sociologique</i>	96
3.1.3.2. <i>Le genre comme une approche de développement</i>	97

3.1.3.3. Le genre comme stratégie opérationnelle	98
3.1.3.4. Le genre comme méthode d'analyse	98
3.2. L'EMPOWERMENT, SUCCES DE L'APPROCHE DE DEVELOPPEMENT PAR LE GENRE	99
3.2.1 Contexte et évolution des pratiques de l'empowerment	99
3.2.2. Signification de l'empowerment.....	100
3.2.3. Le pouvoir, un dénominateur commun à l'empowerment	102
3.3. LE GENRE DANS LE CONTEXTE GUINEEN	104
3.3.1. Les secteurs sociaux (éducation et santé).....	105
3.2.2. Les secteurs de production (agriculture, élevage et pêche).....	107
3.2.3. Le secteur socioculturel et religieux.....	108
3.2.4. Le plan juridique	112
3.2.5. Le secteur de la gouvernance politique et accès au travail	114
CONCLUSION PARTIELLE	118
DEUXIEME PARTIE : LES IMF ET DIVERSIFICATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES DES FEMMES.....	119
CHAPITRE 4 : PERCEPTIONS DES FEMMES SUR LES IMF EN HAUTE GUINEE.....	121
INTRODUCTION	121
4.1 PANORAMA DES IMF ETUDIEES.....	121
4.1.1. Le Crédit Rural de Guinée (CRG)	121
4.1.2. Centre d'Appui et de Formation pour le Développement, l'Épargne/Crédit et l'Education Civique (CAFODEC).....	123
4.1.3. Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises (3AE)	124
4.1.4. Réseau d'Assistance Financière aux Organisations Communautaires (RAFOC)	125
4.1.5. La Maison Guinéenne de l'Entrepreneur (MGE)	126
4.1.6 FINADEV (Finacial développement) Guinée SA.....	128
4.2. DES FEMMES ET DE LEURS RELATIONS AVEC LES IMF.....	129
4.2.1. Profil des femmes bénéficiaires	129
4.2.2. Les besoins financiers des femmes	134
4.2.3. Les motivations d'adhésion aux programmes des IMF.....	137
4.2.4. Les critères d'octroi du microcrédit	138
4.2.5. Les montants et les plafonds du microcrédit.....	141
4.2.6. Perception du taux d'intérêt.....	141
4.2.7. La durée des micro-prêts et les stratégies de remboursement.....	145
4.3. LES PRATIQUES INFORMELLES D'EPARGNE ET DE CREDIT DES FEMMES	147
4.3.2. Les pratiques informelles d'épargne.....	147
4.3.2.1. La thésaurisation	148
4.3.2.2. Les banquiers ambulants et les « gardes monnaies »	148

4.3.3. Les pratiques informelles de crédits	149
4.3.3.1. La solidarité familiale et de voisinage comme sources d'emprunt financier.....	149
4.3.3.2. Les prêts solidaires associatifs.....	151
4.3.3.3. Le prêt sur gages	152
4.3.3.4. Les prêts usuriers	152
4.3.4. Les tontines comme pratiques « d'épargne-crédit »	153
4.3.4.1. La tontine : origine et définition.....	153
4.3.4.2. Les tontines en Afrique : des formes diversifiées et connectées aux cultures locales	154
4.3.4.3. Les tontines en Guinée, une pratique féminine ponctuée par des hommes.....	156
4.3.4.4. Les tontines en Haute Guinée : une typologie hétérogène axée sur des relations horizontales entre pairs.....	158
4.3.4. Articulation entre la microfinance et les pratiques informelles financières	160
CONCLUSION PARTIELLE	162
CHAPITRE V : MICROCREDIT ET ACTIVITES COMMERCIALES ET AGRICOLES DES FEMMES.....	163
INTRODUCTION	163
5.1. MICROCREDIT ET ACTIVITES COMMERCIALES	163
5.1.1. Une prédominance du financement du commerce.....	163
5.1.2. Le microcrédit, un outil de renforcement des activités commerciales.....	165
5.1.3. Deux catégories d'acteurs commerciaux : les grossistes et les détaillantes.....	170
5.1.3.1. Les grossistes.....	170
5.1.3.2. Les détaillantes.....	173
5.1.4. Trajectoires de vie de quelques femmes commerçantes bénéficiaires de microcrédit.....	175
Etude de cas 1 : Kaba, la diplômée sans emploi	176
Etude de cas 2 : Hadja, la commerçante de ciment	178
Etude de cas 3 : Bintou, la commerçante d'igname	181
Etude de cas 4 : Mariama, la grossiste de poulets importés	183
5.1.5. Quel enseignement tiré de ces études de cas.....	186
5.2. MICROCREDIT ET AGRICULTURE	190
5.2.1. La faiblesse du crédit alloué au secteur de l'agriculture.....	190
5.2.2. Quel apport du microcrédit aux agricultrices de la Haute Guinée ?.....	192
CONCLUSION PARTIELLE	194
CHAPITRE 6 : MICROCREDIT ET ARTISANAT	195
INTRODUCTION	195
6.1. MICROCREDIT ET TRANSFORMATION DU KARITE.....	196
6.1.1. La production du beurre de karité, un savoir faire traditionnel féminin.....	196
6.1.2. Genre et accès à la ressource karité	199

6.1.3. <i>L'apport du microcrédit aux groupements féminins de production de beurre de karité</i>	202
6.1.3.1. La réduction de la pénibilité du travail des femmes.....	204
6.1.3.2. La gestion de la période de soudure	207
6.1.4. <i>Les limites du microcrédit dans l'appui aux femmes productrices de karité</i>	209
6.1.4.1. Faible insertion des femmes dans le circuit de commercialisation du beurre de karité	209
6.1.4.2. La faible participation au renforcement des capacités des groupements.....	212
6.2. MICROCREDIT ET TRANSFORMATION AGROALIMENTAIRE	214
6.3. LES PRESTATIONS DE SERVICE/CORPS DE METIERS.....	220
<i>Trajectoire 1 : Makalé, la couturière du quartier Météo de Kankan</i>	220
<i>Trajectoire 2 : Bosaran, la saponificatrice de kabakourou safina</i>	223
<i>Analyse des études de cas</i>	226
CONCLUSION DU CHAPITRE	228
TROISIEME PARTIE : ATOUTS ET LIMITES DU MICROCREDIT SUR LES FEMMES	230
CHAPITRE 7 : MICROCREDIT ET POUVOIR D'ACTION DES FEMMES	231
INTRODUCTION	231
7.1. LA CONTRIBUTION DES FEMMES AU BUDGET DES MENAGES : UN VECTEUR D'ACQUISITION DE POUVOIR DE DECISION AU SEIN DES MENAGES	231
7.2. LA NATURE DES DEPENSES ASSUMÉES PAR LES FEMMES	234
7.2.1. <i>L'amélioration de l'alimentation</i>	234
7.2.2. <i>Les soins de santé</i>	235
7.2.3. <i>La scolarité des enfants</i>	235
7.2.4. <i>L'eau et l'électricité</i>	239
7.2.5. <i>La participation aux cérémonies de valorisation sociale</i>	241
7.2.6. <i>L'émancipation économique et sociale des femmes</i>	242
7.3. UNE INCIDENCE LIMITÉE DU MICROCREDIT SUR LES RAPPORTS DE GENRE	245
7.3.1. <i>La faible participation au processus de prise de décision</i>	246
7.3.2. <i>Des pratiques de socialisation différenciée selon le genre</i>	251
7.3.3. <i>La division genrée du travail</i>	256
7.3.4. <i>Faible contrôle des femmes sur les ressources naturelles et économiques</i>	258
7.3.5. <i>Le caractère multidimensionnel de la pauvreté des femmes</i>	262
CONCLUSION PARTIELLE	266
CHAPITRE 8 : LIMITES ET EFFETS PERVERS DU MICROCREDIT : LE SURENDETTEMENT DES FEMMES...	268
INTRODUCTION	268
8.1. LE SURENDETTEMENT, PRINCIPAL RISQUE DE LA CRISE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE	268
8.1.1. <i>Le surendettement à travers la littérature</i>	268

8.1.2. <i>La pression sociale comme stratégie de réclamation des impayés</i>	270
8.2. LES REPRESENTATIONS DE LA DETTE ET DU SURENDETTEMENT DES FEMMES EN LIEN AVEC LES IMF.....	273
8.2.1. <i>Signification de la dette et l'endettement en milieu malinké</i>	273
8.2.2. <i>Perceptions de la femme endettée/surennettée en lien avec les IMF</i>	274
8.2.2.1. Les leaders religieux	275
8.2.2.2. Le regard des hommes	277
8.2.2.3. Le regard des femmes	280
8. 3. LES CAUSES DU SURENDETTEMENT DES FEMMES BENEFICIAIRES DE MICROCREDIT	282
8. 3.1. <i>L'affectation du microcrédit vers des postes de dépenses non productives</i>	283
Encadré 1 : Mariam Diakité, une femme désabusée par son époux	287
8. 3.2. <i>La mévente et la faible rentabilité des produits commerciaux</i>	288
8. 3.3. <i>Les aléas climatiques</i>	292
CONCLUSION PARTIELLE	294
CHAPITRE 9 : LA MIGRATION DANS LES MINES D'OR, UNE CONSEQUENCE DU SURENDETTEMENT DES FEMMES	296
INTRODUCTION	296
9.1. LA MIGRATION FEMININE DANS LES MINES DE LA HAUTE GUINEE : UN PHENOMENE HISTORIQUE	297
9.1.1. <i>Migration et (sur)endettement des femmes pendant la période précoloniale</i>	297
9.1.2. <i>Migration et (sur)endettement des femmes pendant les périodes coloniales et post-coloniale</i>	298
9.2. MIGRATION DES FEMMES : MOTIFS, PROFIL DES FEMMES MIGRANTES ET ZONES D'ACCUEIL	302
9.2.1. <i>Motifs de la migration des femmes</i>	302
9.2.2. <i>Profil des femmes en immigration dans les zones minières</i>	303
9.2.3. <i>Autres zones d'accueil des femmes migrantes</i>	304
9.3. REPARTITION SEXUEE DES ACTIVITES	305
9.3.1. <i>Les activités masculines</i>	305
9.3.1.1. L'identification des zones à exploiter	305
9.3.1.2. La réalisation des rituels sacrificatoires	306
9.3.1.3. Le creusage des puits et des galeries	307
9.3.1.4. La gestion des mines	308
9.3.2. <i>Les activités féminines</i>	309
9.4. MODES DE REPARTITION DE L'OR ET UTILISATION DES REVENUS.....	310
9.4.1. <i>Modes de répartition de l'or et disparités de genre</i>	310
9.4.2. <i>Modes d'utilisation des revenus générés par les femmes</i>	312
9.5. PRINCIPAUX PROBLEMES RENCONTRES PAR LES FEMMES.....	314
9.5.1. <i>Le mariage de courte durée « foudou koudouni »</i>	314
9.5.2. <i>La prostitution</i>	316
	358

CONCLUSION PARTIELLE	318
CONCLUSION GENERALE.....	319
BIBLIOGRAPHIE	328
ANNEXES	345
A. GUIDE D'ENTRETIEN DESTINE AUX FEMMES BENEFICIAIRES DE MICROCREDITS	345
B. GUIDE DESTINE AUX RESPONSABLES D'IMF (AGENTS, DIRECTEURS, COMITE DE GESTION)	347
C. GUIDE DESTINE AUX HOMMES ET FEMMES NON ADHERENT (E)S	349
LISTE DE TABLEAUX	351
LISTES DES GRAPHIQUES ET FIGURES.....	352
LISTES DES CARTES	352
LISTE DES PHOTOS	352
TABLE DES MATIERES	353