

Collection I

CHANGER L'AIDE, C'EST NOTRE AFFAIRE A TOUS

Série AF

Aide et Femmes

COMMENT LE FEMMES GERENT-ELLES À LA FOIS LEUR EPARGNE ET L'AIDE ?



INTRODUCTION

Contenu

Des paroles et des écrits provenant de responsables d'Organisations Paysannes (OP) et d'agents d'Organismes d'Appui (OA) ont été recueillis entre 1998 et 2001. Des extraits de ces témoignages sont reproduits dans ce livret, ainsi que des notes rédigées par des «noyaux» de discussion. Seuls les titres ont été rédigés par l'équipe du GRAD.

Liaisons avec d'autres livrets

Ce livret CP1 fait partie de la série de 5 livrets appelée : «DU PROJET A LA CONVENTION DE PARTENARIAT» (voir leur contenu en page de couverture).

Cassette de ce livret

Une cassette en français est disponible. Elle comporte des extraits des interviews de :

- M. Alimata SQUARE (Kagamen, Sénégal) : « Le bailleur de fonds n'a qu'à impliquer directement les femmes, pour que son aide soit efficace » [Fiche 461]
- Mme Mama GUEYE (UGAN, Sénégal) : « Expérience d'une présidente d'Union pour lier épargne, aide et activités » [Fiche 474]
- Mme Joséphine NDIONE (Thiès, Sénégal) : « Crédits individuels et apports propres collectifs dans les groupements féminins » [Fiche 162]
- Mme Sadaga DIENG (Fissel, Sénégal) : « Les actions d'un groupement de femmes au travers des responsabilités de leur secrétaire » [Fiche 476]

On trouve aussi ces extraits sur le site du GRAD : www.grad-s.net

Conseils pour la lecture et l'animation

Le livret est destiné aux femmes membres de groupements et aux agents d'animation, au village ou en ville. Il peut être lu par les alphabétisées et expliqué par ces dernières à celles qui ne lisent pas le français. Il intéressera aussi les organismes d'appui et même les hommes membres de groupements.

Lexique

Les mots un peu rares sont marqués d'une * et sont expliqués dans le lexique de la page 15.

A quelles CONDITIONS DONNER et RECEVOIR de l'AIDE ?

SOMMAIRE

| | |
|--|----|
| <u>Comment commencer, en groupe, à épargner et à agir sans aide</u> | 4 |
| <u>Comment transformer l'aide reçue en crédits pour les groupements ?</u> | 6 |
| <u>Comment faire pour que chaque femme gère elle-même l'aide reçue ?</u> | 8 |
| <u>Faut-il que chaque groupement de femmes soit directement en contact avec le bailleur de fonds ?</u> | 10 |
| <u>Quel accompagnement apporter aux groupements féminins pour qu'ils gèrent leurs ressources ?</u> | 12 |

OBJECTIF DU LIVRET AF4

Quand les femmes gèrent elles-mêmes l'aide reçue, elles arrivent à bien combiner leur épargne collective, leurs apports personnels et les compléments (subventions et surtout crédit) venus de l'aide extérieure. La crainte de beaucoup d'entre elles est de voir les hommes et des organisations intermédiaires gérer à leur place.

Comment commencer, en groupe, à épargner et à agir sans aide

L'expérience de l'un des groupements de l'association Jig Jam (Sénégal) :

Le groupement existe depuis 1984. Il y a 65 membres dans notre groupement, seulement des femmes. Comme activités, nous faisons le petit commerce, la transformation des produits, la bergerie des chèvres et moutons, l'embouche et on a même fait une banque de céréales. Tout cela est fait sur les fonds propres du groupement, avec les cotisations mensuelles de 125 FCFA (1,25 FF). Sur cette somme, 100 FCFA sont pour la caisse du groupement et 25 FCFA pour la caisse de solidarité et de maladie. Avec la caisse du groupement, on fait des crédits. Avant c'était des crédits d'un an mais maintenant on fait des crédits de 6 mois. Ces crédits de 6 mois c'est pour le petit commerce et l'embouche ; pour la bergerie c'est un an. Ce ne sont pas de gros crédits, cela va de 15.000 FCFA à 30.000 FCFA. Le remboursement est toujours de 100%. Les intérêts sont de 15%.

C'est mieux de pouvoir prendre chacune un crédit pour soi, parce qu'en travaillant pour toi, tu peux avoir ce que tu veux et satisfaire ton intérêt personnel et le groupement a aussi son intérêt par ton remboursement. Avec des activités comme le petit commerce ou la bergerie, nous ne pouvons pas travailler en collectif.

Jig Jam ne fait plus de subventions*. C'est fini parce qu'à chaque fois qu'on donne une subvention à un groupement il ne travaille pas. Alors que si c'est un crédit*, elles se débrouillent pour travailler, rembourser le crédit et avoir quelque chose pour continuer l'activité. Je suis contre la subvention. Je veux qu'à chaque fois qu'une ONG donne de l'argent ce soit un crédit. Cela oblige les femmes à faire un effort de travail alors qu'avec une subvention elles ne se débrouillent pas. Sadaga Dieng

NOTE : • En Italique : extraits d'interviews
• En caractère normal : écrits, lettres, comptes-rendus

« Si elles ont déjà leurs propres activités, financées à partir de leurs propres moyens, elles sauront comment gérer l'aide ».
Mama Gueye

Ce qu'en disent divers noyaux de réflexion :

La subvention vient pour compléter ce que les femmes ne peuvent pas faire elles-mêmes. Mais la subvention tue l'autopromotion*.

Ne pas donner des subventions pour des activités qui génèrent les revenus mais un crédit pour inciter les femmes à plus de travail. Sur 100% on peut leur subventionner 10 ou 20%, ou faire un crédit sans intérêt dont le remboursement va ensuite servir à d'autres femmes sur place. APCD

Ne pas financer au-delà de leurs forces. Financer la femme selon sa capacité de gérer. Noyau Léré

Ne pas dépasser leur habitude de se débrouiller.

Donner de l'aide au groupement qui a déjà ses activités et son épargne et lui, il prête aux membres. Noyau Agoulon

Façon de faire, conseillée par une présidente d'OP :

Le partenaire qui désire aider doit tenir compte de la structure appuyée et surtout de la compétence de ses membres. Il peut y avoir une structure très grande qui ne peut rien gérer parce que ses membres sont incompétents. Et il peut y avoir une structure moyenne qui peut gérer des millions sans problème parce que ses membres sont capables de gérer. Pour mesurer cela, il lui faut venir sur le terrain, faire des enquêtes, discuter avec le bureau exécutif et puis discuter avec les membres et leur poser des questions, pour se rendre compte de leur capacité de gestion. Mama Guèye

Thème 2

Comment transformer l'aide reçue en crédits pour les groupements ?

Mama Gueye, présidente de l'Union des Groupements Associés du Niombato (Kaolack, Sénégal), explique ceci :

Mon conseil à un groupement de femmes qui n'a jamais eu d'appui, c'est vraiment de passer par la voie que j'ai suivie pour mon propre groupement. D'abord se constituer, former un bureau, essayer de voir ce qu'on peut faire soi-même avant d'aller solliciter une aide. Le groupement doit d'abord faire des activités pour avoir ses propres moyens avant de demander des aides. Parce que si elles démarrent avec des aides, elles ne sauront pas comment gérer. Alors que si elles ont déjà leurs propres activités, leurs propres moyens, elles sauront gérer l'aide. Ensuite, pour avoir un appui, le groupement doit avoir un récépissé, un siège social, un règlement intérieur et il faut aussi déterminer les conditions d'adhésion des membres. Il faut d'abord avoir l'habitude de cotiser pour avoir des fonds propres et ainsi le groupement a chaque mois de l'argent.

Dans mon groupement, quand nous avons démarré, on faisait une cotisation de 6.000 FCFA (6 FF) par mois. On était 20 personnes. On prend 20.000 FCFA pour les verser dans notre caisse et pour les 100.000 FCFA on fait un tirage pour 4 personnes qui vont bénéficier de cet argent pour travailler avec. Au troisième mois, tu rapportes l'argent qu'on t'a prêté avec 1.500 FCFA d'intérêt. Cet intérêt est versé dans la caisse et on te donne les 25.000 FCFA. Actuellement on a plus de 300.000 FCFA dans la caisse, sans avoir eu aucune aide. C'est pour cela que je dis qu'il faut toujours commencer par avoir des fonds propres avant de partir à la recherche de partenaires.

Au niveau de l'Union, nous avons reçu une subvention de 600.000 FCFA pour le maraîchage ; c'était une partenaire femme. On a ciblé des villages qui pratiquaient le maraîchage et on leur a dit : « Chaque groupement qui est d'accord pour verser 10.000 FCFA dans le compte de l'union a droit à 30.000 FCFA ». C'était une participation.

On a demandé à ceux qui ont accepté de nous expliquer précisément ce qu'ils avaient comme besoin jusqu'à 30.000 FCFA, et on a acheté les intrants pour les remettre au groupement. Parfois, si tu donnes l'argent au groupement, il fait autre chose avec les fonds ou bien il achète des intrants qui ne valent rien. C'est pourquoi on ne leur donne pas d'argent liquide.

Ceux qui avaient été d'accord pour participer avec 10.000 FCFA, ils ont eu 30.000 FCFA. Quand tu récoltes, tu rembourses les 30.000 FCFA. Quand tu as remboursé, on te donne encore un crédit pour la deuxième année, mais cette fois tu ne verses rien parce qu'on a confiance. Cela circule entre les groupements. Et cela nous permet d'effectuer beaucoup d'activités.

(Propos recueillis par Séverine Benoit, à Kaolack, en février 2001 - Fiche 474)

D'autres façons de faire

Placer des fonds à la disposition des femmes avec une gestion autonome. Khady Sene

Donner un capital* pour que les femmes puissent, sur des compétences qui sont les leurs, mener leurs activités d'une manière autonome et durable. Ramata Sawadogo

Thème 3

Comment faire pour que chaque femme gère elle-même l'aide reçue ?

Pour mettre l'argent à la disposition des femmes :

Les femmes du groupement ont décidé de décortiquer à la main le mil pour d'autres. Elles ont gagné un peu avec cela, puis elles se sont fait des prêts entre elles. Leurs remboursements ont permis de démarrer les activités économiques. C'est seulement à ce moment-là qu'elles ont cherché de l'aide. Au départ, elles apportent une part et l'aide apporte trois parts. Elles travaillent avec les quatre parts. Au bout d'un an, elles remboursent un tiers et la deuxième année un deuxième tiers et ainsi de suite. Année après année, le groupement reconstitue le fond de départ.

On favorise aussi la responsabilisation par le travail au niveau d'une zone. Par exemple, une machine à décortiquer le mil a été remise à un comité. Une présidente, une trésorière et une secrétaire assurent, pour la zone, la gestion totale de cette décortiqueuse. Celui qui s'occupe de la décortiqueuse a été embauché par les femmes. Nous, le GRAIF, ne faisons que suivre et appuyer par de la formation (technique et de gestion). Josephine Ndione*

Le crédit de l'ONG s'obtient en groupement et non de façon individuelle. La technique de la tontine a ouvert la voie à l'organisation des femmes en groupement. Elles s'aident par des prêts individuels provenant de cette tontine. Le remboursement à l'ONG devait être fait en 6 mois, mais ça devenait un peu difficile. Alors, les femmes remboursent en deux tranches tous les trois mois, avec un intérêt provenant de la première tranche qui servira d'épargne. Noyau d'Agoulon

« Vous ne pouvez pas responsabiliser quelqu'un s'il ne comprend pas et, pour comprendre la gestion, il faut qu'il gère lui-même ».

Mariam Maïga

Pour que les femmes rendent compte elles-mêmes au donateur :

Quand j'ai fini le projet financé par Delémont (Suisse), j'ai assis tout le groupe des femmes avec leur comité ; les hommes aussi étaient là puisque c'est eux qui ont construit le centre nutritionnel. Et puis, on a procédé aux comptes : « les tôles-là, vous les avez achetées combien ? ». On a fait toute la liste, on a écrit. Et puis, on a calculé ce qui restait. Au départ, on avait un million et quelques et maintenant, il reste 120.000 FCFA (1200 FF). « Qu'est-ce que vous allez faire avec ces 120.000 FCFA ? Réfléchissez et puis vous me direz ce que vous allez faire ». On a arrêté les comptes, on a joint une lettre, on a envoyé à Delémont. Et la population a pris les 120.000, les gens ont signé le budget prévu et puis c'est fini. Si vous ne faites pas ça, les gens vont croire que c'est vous qui avez l'argent, et vous êtes embêtée tout le temps ou bien on vient chez vous, on vous dérange. Non, quand je finis un programme, je mets les bénéficiaires en face et puis on compte ensemble. Mariam Maïga

Surtout, toujours rechercher la transparence :

Informez les femmes du montant de l'aide tout en précisant éventuellement le montant des frais de suivi de l'intermédiaire pour éviter tout conflit. Ceci est transparent car les bénéficiaires connaissent le montant et les intermédiaires ne peuvent pas y prélever : cela limite les tentatives de malversations financières des deux partenaires. Les intermédiaires peuvent recevoir les virements et mettre l'argent à la disposition des femmes tout en surveillant les modalités de financement de l'aide. APCD

Thème 4

Faut-il que chaque groupement de femmes soit directement en contact avec le bailleur de fonds ?

Celles qui veulent éliminer les intermédiaires disent ceci :

La fondatrice d'une association féminine sénégalaise :

Moi je voudrais que l'aide extérieure vienne directement aux associations. Pour les femmes, nous avons beaucoup de projets qui sont passés et qui ont échoué. Si cela vient directement à nous, on saura comment gérer. Nous les femmes, nous ne voulons pas être « sous couvert », nous voulons aller directement avec les bailleurs de fonds, discuter avec eux. Si c'est des crédits, nous signons notre crédit, nous savons que nous avons des crédits de tant de millions, directement aux femmes. Si c'est une subvention, toutes les femmes se rencontrent, la subvention est là, toutes les femmes vont savoir que maintenant nous travaillons directement. Alimata Souaré

Une responsable paysanne nigérienne :

L'aide sera utile si les bailleurs de fonds ne mettent aucune entrave entre eux et les bénéficiaires que sont ces femmes. Aller vers les femmes, recenser leurs problèmes, demander leurs besoins et mettre cette aide à la disposition de ces bénéficiaires, sans aucun intermédiaire entre les bailleurs et les femmes bénéficiaires. Fatoumata Inoussa

Lors d'une rencontre :

« Bien qu'il y ait des programmes destinés aux femmes, il y a toujours des intermédiaires, et souvent ils ne facilitent pas la participation des femmes dans le développement de ce programme. Il se pose aujourd'hui le problème de la récupération de cette place par la femme ; il faut que la femme aide la femme. » Rencontre AGADA

« Nous ne voulons pas être « sous couvert » ».
Alimata Souare

**Mais d'autres ne pensent pas que l'intermédiaire
soit toujours à éviter :**

La responsable d'une Union de groupements :

Je ne suis pas pour l'appui direct du partenaire financier à un groupement, parce que seule l'Union peut juger que tel groupement est fidèle ou infidèle. Si tu viens appuyer directement un groupement qui a fait des dégâts et qui ne veut plus adhérer à l'Union, qui se met à l'écart pour mener ses propres activités, tu auras un tas de problèmes, et tu ne sauras pas sur quoi te baser pour les régler. Mama Gueye

La dirigeante d'une OA :

Les femmes qui ont une certaine capacité, qui ont certaines compétences, par exemple, si elles savent négocier, si elles savent gérer, si elles savent animer, je pense qu'elles peuvent être en contact direct avec les bailleurs. Mais au début c'est difficile, il faut les accompagner car elles ne savent pas écrire, elles ne savent pas négocier ; mais au bout de quelques années d'accompagnement je pense que ces groupes là sont capables de négocier avec les bailleurs. Mais nous en tout cas on les accompagne pour négocier avec la communauté rurale, on les aide à négocier avec le sous-préfet, etc. Notre objectif c'est de les accompagner pour qu'elles puissent avoir cette capacité technique de négociation, pour qu'elles puissent acquérir un certain capital financier pour pouvoir négocier avec les banques, pour pouvoir renforcer les crédits. Josephine Ndione*

Quel accompagnement apporter aux groupements féminins pour qu'ils gèrent leurs ressources?

Ce que disent les responsables des Unions d'associations de femmes (OP) :

Pour appuyer les femmes, il faut que les OA descendent jusqu'à la base et travaillent directement avec elles, sans intermédiaire. Qu'ils prennent les données à la source, avec les groupements, sans se baser sur des documents. Parce que les documents sont quelquefois trompeurs. Si tu te bases sur un document qui date de 6 mois, en 6 mois il y a pu avoir des changements. Ndeye Yacine Diouf

Chaque groupement membre de l'Union a ses activités à mener à la base. Notre Union a des fiches où on recense tous nos groupements, et à chaque groupement on lui demande de mettre sa principale activité sur la fiche en haut et puis de mettre ensuite les autres activités. Si l'Union reçoit un appui en maraîchage par exemple, et qu'un groupement a mis que c'était son activité principale, cela nous permet de le faire appuyer. On les convoque pour discuter et on met en relation le groupement et le partenaire. C'est nous qui conseillons quel groupement appuyer. Mama Guèye

« Si ses activités sociales détruisent ses résultats économiques, ce village-là mettra du temps à se prendre en charge ».

Mariam Maïga

Ce que disent les agents des Organisations d'Appui (OA) :

Celui qui appuie doit assurer le suivi des activités. Il doit amener son partenaire financier à comprendre l'idée dans laquelle travaillent les femmes et il doit assurer un appui-conseil auprès du groupe des femmes. Son langage sera simple, accessible, convaincant, appuyé d'exemples précis et clairs. Madeleine Barry

Nous faisons le lien entre les groupements (les associations paysannes qui dirigent les différentes Maisons Familiales Rurales) et les bailleurs. Il y a des séances de négociation qu'on fait avec les bailleurs et c'est l'occasion d'expliquer les activités menées par les groupements. Les paysans sont associés à ces négociations, les hommes comme les femmes.

Si le bailleur descend au niveau de la base, on le met en rapport direct avec les associations. Les associations arrivent à gérer ces relations mais parfois c'est le côté administratif qui flanche. C'est pourquoi l'encadrement* joue un rôle pour le respect des clauses, la fourniture des rapports, etc. Alors c'est quand même une sécurité de passer par un intermédiaire. Par exemple, du côté financier, le président et le trésorier de la Maison Familiale Rurale, plus l'encadrement, sont signataires du compte, c'est une mesure de sécurité. Kebe Ndieme Ndiaye*

Co-auteurs du livret :

Les responsables de groupements :

Mme Sadaga DIENG, Jig Jam, BP 51, KHOMBOLE (Sénégal)

Mme Mama GUEYE, UGAN, s/c Centre MAMOU, BP 494, KAOLACK (Sénégal)

Mme Alimata SOUARE, Kagamen, BP 40, NIEFOULENE-ZIGUINCHOR (Sénégal)

Mme Khady SENE, Jig Jam, BP 51, KHOMBOLE (Sénégal)

Mme Ndeye Yacine Diouf, Coordination des groupements féminins de la communauté rurale de Fissel, s/c Jig Jam, BP 51, KHOMBOLE (Sénégal)

Mme Fatoumata INOUSSA, s/c Fédération Mooriben, BP 553, NIAMEY (Niger)

Les agents d'organisme d'appui :

Mme Mariam MAÏGA, BP 124, OUAHIGOUYA (Burkina Faso)

Mme Joséphine NDIONE, GRAIF, BP 524, THIES (Sénégal)

Mme Ramata SAWADOGO, BP 72, OUAHIGOUYA (Burkina Faso)

Mme Madeleine BARRY, AFBO, BP 190, OUAHIGOUYA (Burkina Faso)

Mme Kébé Ndieme Ndiaye, ANMFR, s/c FONGS, BP 269, THIES (Sénégal)

Les noyaux de réflexion :

Noyau APCD, BP 53, SOTOUBOUA (Togo)

Noyau de Léré, OPLO, s/c Coton-Tchad, BP 11, LERE (Tchad)

Noyau Agoulou, s/c M. Anicet AKILA, BP 45, SOTOUBOUA (Togo)

Les rencontres :

AGADA (Dakar, 2001)

Rédaction :
Séverine Benoît
Marie-Thérèse ABELA
Paloma PEREZ

Responsable de la collection :
Bernard LECOMTE

Mise en page :
Brigitte REY
Séverine LALA

LEXIQUE

Page

| | | |
|--------------------|---|----|
| Autopromotion | <i>Action de progresser selon ses propres idées, avec ses propres forces</i> | 5 |
| Capacité technique | <i>Connaissance de la méthode pour faire quelque chose (négociier, par exemple)</i> | 11 |
| Capital | <i>Argent appartenant à l'entreprise et lui permettant d'acheter des machines, des engrais, etc</i> | 7 |
| Crédit | <i>Prêt à rembourser</i> | 4 |
| Encadrement | <i>Accompagnement, appui et conseil pour tout ce qui est administratif, gestion, etc.</i> | 13 |
| Flancher | <i>Ne pas être assez compétent</i> | 13 |
| Subvention | <i>Don</i> | 4 |
| Suivi/suivre | <i>Vérifier que tout marche bien et discuter avec celles qui gèrent pour qu'elles progressent</i> | 8 |

Livret AF3

Pendant des années, les femmes des villages et des quartiers ont été négligées par les agents d'aide extérieure. Aujourd'hui, au contraire, les femmes sont devenues des interlocutrices incontournables. Quelles chances et quels problèmes apportent ce changement ? Comment rendre cette évolution utile à tout le monde ?

Livrets de la Série AF :

- AF1 - Comment les femmes obtiennent-elles l'aide extérieure?
- AF2 - Comment épauler l'ensemble de leurs initiatives ?
- AF3 - A quelles conditions donner et recevoir de l'aide ?
- AF4 - Comment les femmes gèrent-elles à la fois leur épargne et l'aide ?
- AF5 - Comment appuyer les femmes efficacement ?
- AF6 - L'expérience d'une responsable d'animation féminine burkinabé
- AF7 - L'aide extérieure doit-elle s'intéresser davantage aux femmes ?
- AF8 - Faut-il des mesures de rattrapage en faveur des femmes ?

Séries de la Collection I :

Série A - Autonomie

Série AF - Aide aux Femmes

Série C - Maîtriser l'aide pour arriver à nous en passer

Série CP - Du projet à la convention de partenariat

Série D - Appui aux Organisations Paysannes Débutantes

Editeur :

GRAD

953 Chemin de la Ventreuse
74130 BONNEVILLE (FRANCE)

Tél : +33 (0)6 41 28 99 88

Email : grad.ch@fgc.ch

www.grad-s.net

Avec l'aide de :

DDC

Direction du Développement et
de la Coopération

Département des Affaires Etrangères

Freiburgstrasse, 130

3003 BERNE

(SUISSE)