

LA BANQUE DES FEMMES
20166 signes
3294 mots

En Inde, depuis une dizaine d'années, des femmes ont réussi l'exploit de créer, sans apports financiers, une banque qui finance les plus démunies.

Issue de la grande ville, Chetna Gala Sinha vient s'installer dans le village de Mhaswad. Confrontée aux conditions extrêmes dans lesquelles vivent les femmes de la région, elle décide de fonder une banque qui leur permettra de sortir de la pauvreté. Elle affronte la réticence des bureaucrates et l'hostilité des hommes au pouvoir. Sans investisseurs et sans personnel qualifié, sa banque a pourtant réussi à prendre son essor, notamment en restant à l'écoute et en s'inspirant des clientes pour trouver de nouvelles solutions adaptées à leurs besoins. La Mann Deshi Mahila Sahakari Bank Ltd est aujourd'hui la première banque de Mhaswad et contribue à une véritable révolution financière et sociale des femmes de la région.

Les gestes sont toujours les mêmes : une femme récolte les gravats dans une bassine, qu'une deuxième soulève pour la placer sur la tête d'une troisième qui l'emporte vers les ouvriers du chantier. Lentement mais sûrement, l'édifice se construit.

Nous sommes dans le district de Mann Deshi, à Mhaswad, un village de vingt mille habitants, à quelques 360 km de Bombay, dans l'état du Maharashtra. La région est connue pour son aridité, et en ce début de saison chaude il y fait 45° à l'ombre. Cela fait à peine une heure que je prends des photos des ouvrières et je n'en peux déjà plus. Mais ces femmes travaillent ici depuis tôt ce matin, après s'être levées aux aurores pour nettoyer la maison, préparer le petit déjeuner pour les hommes et s'être occupé des enfants. Elles feront sans doute une journée de 12h, à la fin de laquelle elles s'occuperont à nouveau de leurs foyers. Et c'est ainsi pour des millions de femmes dans tout le pays, qui gagnent en moyenne 50 Roupies (1 €) par jour.

Du Labeur agraire au petit commerce

Suman Tai Gaikwad, qui a aujourd'hui 66 ans, travaillait dans les champs il y a encore 10 ans. Elle gagnait alors 25 Rs par jour et voyait le moment où elle serait obligée d'arrêter à cause de son âge et se retrouverait sans ressources.

En 1997 elle fit un emprunt de 10 000 Rs auprès de la banque Mann Deshi Mahila Sahakari, nouvellement installée à Mhaswad. Cette banque de la "microfinance" ne prête qu'aux femmes et privilégie les plus démunies d'entre elles. Grâce à ce prêt elle peut ouvrir son propre petit commerce dans une boutique prêtée par des amis, vendant des offrandes aux fidèles se rendant au temple tout proche. Les prêts suivant lui permettent d'installer un téléphone public, puis d'acheter un réfrigérateur pour vendre des boissons fraîches. Aujourd'hui, loin d'être à la rue, elle gagne environs 100 Rs par jour et est devenue propriétaire de son magasin qui lui sert aussi de maison.

"Petite Mère"; une fondatrice de terrain

"Suman a fait partie de nos premières clientes et, pour nous, est devenue une sorte de symbole", dit Chetna Gala Sinha, 44 ans, fondatrice de la Banque, que tout le monde au village appelle 'Bhabi', petite mère. Cette licenciée en économie originaire de Bombay a eu un itinéraire peu commun : participant aux mouvements étudiants durant les années 80, elle y rencontre Vijay Sinha, un agriculteur activiste. Ils se marient et partent s'installer à Mhaswad, village natal de Vijay. Très vite elle se rend compte des conditions absurdes dans lesquelles vivent les fermiers de la région : "Au marché les agriculteurs vendaient à perte en raison des prix imposés par l'état, mais devaient immédiatement payer les usuriers qui les

attendaient à la sortie. Ils ne leur restait plus comme option que de refaire un emprunt auprès de ces mêmes usuriers, à des taux d'intérêt exorbitants, et s'endetter encore plus." Quand aux banques déjà installées dans le village : hors de question de prêter aux pauvres, considérés comme une clientèle à risque. Chetna va leur montrer combien ils ont tort. En 1993 elle fonde une coopérative de crédit. Cette expérience lui permet de constater que les femmes sont plus fiables que les hommes quand ils s'agit de rembourser les prêts. "A cause de la sécheresse, les hommes vont chercher du travail ailleurs et s'absentent de longs mois, laissant les femmes gérer le foyer". Les femmes sont aussi perçues comme plus responsables, utilisant l'argent pour créer ou améliorer une entreprise ou encore investir dans leur foyer, par exemple pour l'éducation de leurs enfants. Elles mettent toujours un point d'honneur à rembourser leurs dettes, alors que les hommes succombent facilement à la tentation et dépensent souvent leur argent en boisson.

Des débuts plutôt difficiles

En 1997, avec plusieurs femmes du village, Chetna décide de fonder une banque pour les femmes les plus démunies.

Les débuts sont houleux et tiennent presque du vaudeville : La Banque Fédérale refuse de leur accorder une licence car beaucoup d'entre elles n'ont pas le niveau d'études requis. Trois mois plus tard elles repartent à l'assaut et mettent au défi le directeur : "Nous lui avons dit, voilà! nous n'avons peut-être pas fait d'études, mais les comptes, on connaît! Alors donnez-nous n'importe quel taux d'intérêt à calculer, et nous le ferons sans calculatrice en même temps que vous! Si nous nous trompons ou si vous parvenez au résultat avant nous, alors nous accepterons votre décision!" Elles remportent le défi et obtiennent leur licence.

Cette victoire ne plaît pas à tout le monde. La veille de l'inauguration, un ivrogne se met à crier sur la place du marché que la banque sera un échec et que tous ceux qui se risqueraient à ouvrir un compte y perdraient leurs économies. " Quand nous l'avons interrogé, il a finit par avouer que des hommes politiques et des hommes d'affaire du coin l'avait payé pour nous discréditer." Se rappelle Chetna. "Ils étaient jaloux car il est très difficile d'ouvrir une banque en Inde."

Un long et dur apprentissage

La Mann Deshi Mahila Sahakari Bank Ltd fut enfin inaugurée, mais Chetna n'était pas au bout de ses peines. "Nous nous sommes rendu compte que malgré notre enthousiasme, nous manquions de personnel qualifié. Nous avons donc fait des appels d'offres dans des grandes villes telles Bombay, proposant des salaires équivalents à ce que l'on payait là-bas. "Toutes les candidates se désistèrent au bout de quelques jours, trouvant les conditions de vie à Mhaswad trop difficiles. "Nous avons enfin trouvé du personnel avec l'aide du gouvernement." dit Chetna. Mais là c'est le choc : Les méthodes bancaires des villes ne sont pas du tout adaptées aux besoins du monde rural. Chetna est revenue au point de départ. "Nous avons compris qu'il nous faudrait tout apprendre, et surtout, tout inventer nous-mêmes."

Commence alors un long et dur apprentissage : "Ce sont nos clientes qui ont été nos professeurs." se rappelle Chetna, "Elles nous ont très vite démontré ce qui marcherait ou ne marcherait pas."

Avec un sourire elle se rappelle d'une 'trouvaille' qui a été immédiatement rejetée. "Sans consulter nos clientes, nous avons acheté 5000 tirelires à l'effigie de Mickey, l'idée étant qu'elles y mettraient de petites sommes de coté chaque jour, et quand la boîte serait pleine un de nos agents viendrait la chercher pour mettre l'argent dans leur compte." La réaction des clientes ne se fit pas attendre : "Qui vous a donné cette idée saugrenue?" demandèrent-elles, "nos maris s'empareront tout simplement des tirelires, puis les briseront afin de s'emparer de l'argent pour aller s'enivrer!"

Des services adaptés et des outils évolutifs

L'un des premiers critères auxquels devait répondre la banque était de pouvoir fournir des prêts très modestes. "Nos clientes sont pour la plupart des travailleuses journalières, des petites commerçantes ou artisans. Elles économisent entre 5 et 10 Rs par jour". Le prêt moyen est de 75 Euros, remboursable à la semaine ou même quotidiennement, et les taux d'intérêt peuvent descendre à 1,5%. "Nos clientes nous ont vite fait comprendre que se rendre tous les jours à la banque leur ferait perdre trop de temps et d'argent", raconte Chetna.

Il fallu donc à nouveau s'adapter : Maya travaille comme agent de recouvrement auprès de la banque. Tous les jours elle fait ses rondes dans le village, se rendant dans les domiciles ou lieux de commerce des clientes. Celles-ci lui versent les sommes dues pour la journée. Maya encaisse l'argent et rentre les détails de la transaction dans un petit ordinateur de main prévu à cet effet. "La technologie nous a énormément aidé", explique Chetna.

"Autrefois tout se faisait à la main, mais avec ces petites machines nous pouvons travailler beaucoup plus vite". Nul n'apprécie ce gain de vitesse plus que Maya elle-même. En effet, comme toutes ses collègues, elle n'est pas salariée de la banque mais travaille à la commission. Plus elle encaisse d'argent, plus elle en gagne. Bientôt, les clientes pourront remplacer leurs livrets d'épargne par une carte à puce, rendant leurs comptes désormais inaccessibles aux yeux indiscrets de leurs maris.

Travailler avec des outils technologiques n'est pas un mince défi à Mhaswad. En effet, en plus des pénuries chroniques d'eau, le village est en proie à des coupures d'électricité incessantes qui durent des heures. La banque s'est vu obligée de s'équiper de générateurs et de batteries pour continuer de fonctionner.

Créativité et proximité: le facteur essentiel

Si les femmes du village ont souvent été de bon conseil à la banque, l'inverse est tout aussi vrai : quand l'élevage de volaille de son mari a été décimé par la grippe aviaire, Vanita Pise, 32 ans, est allée demander conseil auprès de Chetna... "Pourquoi n'achètes-tu pas une machine pour fabriquer des petits bols en carton?" lui a rétorqué cette dernière. Aujourd'hui Vanita et sa famille fabriquent et vendent des milliers de ces bols dont les fidèles se servent pour y placer leurs offrandes quotidiennes dans les temples. Pour répondre à la demande elle a acheté des machines pour quatre autres familles qui sous-traitent pour elle et elle songe déjà à créer sa propre marque.

La banque s'engage aussi activement auprès des femmes du village en créant par exemple une coopérative de produits laitiers. Parfois elle trouve des solutions toutes simples aux problèmes que rencontrent leurs clientes. "Je me souviens d'une femme qui vendait des légumes dans la rue et qui un jour est devenue très irrégulière dans ses remboursements", se rappelle Chetna. "Quand je lui ai demandé ce qui se passait, elle m'a répondu qu'elle commençait à avoir des problèmes de santé à force de travailler en plein soleil. Je me suis aperçu que ce problème était assez répandu dans sa profession. Nous avons donc pensé à fournir des parasols à elle et ses collègues, et son travail a repris de plus belle". Par la même, Chetna réussit un joli coup publicitaire, car bien entendu, sur les parasols étaient inscrits en grand... le nom de la banque.

l'extension de compétence

C'est cette synergie entre la banque et ses clientes qui est au cœur de son succès. Padama Kuber est directrice de l'école de commerce que vient d'ouvrir la banque cette année. "Nous avons eu cette idée car beaucoup de femmes viennent nous voir en disant qu'elles veulent ouvrir un négoce mais n'ont aucune compétence et n'ont qu'un très faible niveau d'études". A l'école on y apprend à coudre des sacs, à gérer l'argent d'une entreprise ou à se servir d'un ordinateur. "Nous ne nous arrêtons pas là", explique Padama. "une fois qu'elles ont les connaissances requises, nous leur trouvons des débouchés, en leur montrant par exemple

comment vendre ce qu'elles fabriquent au marché du village". La banque s'y retrouve puisque chaque nouvelle élève qui devient commerçante la fait prospérer en retour. Les clientes de la banque, issues du monde rural traditionnel et dont beaucoup sont illettrées, ne cessent de surprendre Chetna : "un jour l'une d'elles est entrée et a demandé si nous pouvions lui apprendre à vendre des cartes pré-payées pour téléphones portables. Nous qui nous servions des moyens de communication modernes n'y avions même pas pensé!".

Révolution conjugale

Il y a quelques années la banque réussit une révolution dans le monde rural. "Lorsque j'étais militante je me suis rendu compte que les femmes n'avaient pas accès à la propriété en Inde", se rappelle Chetna. "Quand une femme se voyait répudiée par son mari, elle se retrouvait à la rue. Tout était toujours au nom du conjoint et je me demandais comment il serait possible d'inverser la tendance."

Ce moyen elle le trouva à travers la banque: "Quand une femme venait nous voir pour un emprunt important, nous lui suggérions de mettre la maison de son mari en hypothèque. Le mari signait alors un contrat qui stipulait que l'emprunt de sa femme allait contribuer à l'amélioration de sa propriété". Les maris acceptaient volontiers car cela permettait à leur femmes d'emprunter des sommes plus importantes. "Mais ces contrats n'avaient pas vraiment de valeur légale, alors nous avons obtenu du Département des Revenus de l'état que la femme puisse être déclarée copropriétaire au coté de son mari."

Pour éviter les frictions avec la communauté mâle du village, MDMSB multiplie les démarches afin qu'ils partagent les objectifs de la banque. Parfois il suffit de les caresser dans le sens du poil : lors de cérémonies publiques, les hommes qui ont encouragé leurs filles à poursuivre leurs études se voient recevoir un prix devant toute la communauté, rehaussant leur prestige auprès de leurs pairs.

Essai transformé, intégration

En 1999, MDMSB rembourse ses investissements et l'année suivante enregistre ses premiers bénéficiaires. "Quand nous avons fondé la banque, la microfinance n'était pas encore à la mode et nous n'avions aucun sponsor. Entre membres fondateurs nous avons réuni notre capital et avons ensuite encouragé les clientes à déposer de l'argent à la banque pour créer un fond de consolidation pour les emprunts. Nous avons pris l'habitude de maintenir les coûts d'administration au minimum, ce qui nous aide encore aujourd'hui à rester compétitif".

La banque est devenue de loin la première du village. "Presque toutes les femmes, ici, ont un compte chez nous". Trois autres succursales ont été ouvertes dans la région et la clientèle totale est passée au nombre d'environ 58 000 sociétaires. Son taux de remboursement d'emprunts, de 98%, lui est envié par beaucoup de banques traditionnelles.

Chetna explique cette discipline des femmes de la région à rembourser leurs dettes par les valeurs mêmes qui leur sont inculquées dès leur plus jeune âge. "Une femme ici est assujettie à beaucoup plus de contraintes sociales qu'un homme. Remplir ses obligations devient comme une seconde nature pour elle".

Les femmes de Mhaswad renforcent cette discipline grâce aux "Self Help Groups", des coopératives de crédits. Chaque SHG regroupe une dizaine de femmes en moyenne, qui contribuent à un compte commun dont l'une d'entre elles sera responsable. Quand un membre du groupe a un projet, elle fait un emprunt auprès de la banque à travers le groupe. Le fait d'appartenir au SHG lui permet de faire des emprunts plus importants, et les autres membres du groupe en fournissent la garantie. Rien qu'à Mhaswad il existe environs mille de ces groupes... et il n'est pas rare qu'une femme appartienne à plusieurs groupes en même temps.

Une émancipation douloureuse mais réussie

Quand Nakusa n'avait que 5 ans, elle se retrouva à la rue avec sa mère et ses soeurs, rejetée par un père dégoûté de n'avoir eu que des filles. Nakusa apprit alors à mendier, mais s'inspira de sa mère qui économisait tout ce qu'elle pouvait pour ses filles. Plus tard elle travailla à creuser les puits immenses qui parsèment le Maharashtra, labeur extrêmement dur mais qui payait un peu mieux que la construction. Empruntant d'abord aux usuriers puis ensuite à la MDMSB, elle possède aujourd'hui non seulement sa propre ferme avec ses animaux et un lopin de terrain qu'elle cultive, mais est devenue également la présidente de la fédération des coopératives de crédit.

"Nous avons vu un réel changement dans le comportement des femmes ici. Auparavant elles s'effaçaient, rentraient les épaules. Aujourd'hui elles se tiennent droites et n'ont pas peur de dire ce qu'elles pensent". Interrogées sur les avantages que leur a apporté la banque, la majorité des femmes ont cité un changement radical de leur statut dans leur famille et dans la communauté. "Le fait d'avoir monté leur propre négoce et d'être indépendantes économiquement leur a apporté une confiance en elles qu'elles n'avaient pas auparavant."

Il y a neuf ans, lassée des sévices que lui faisait subir la famille de son mari, Archana, qui à aujourd'hui 29 ans, décida de commettre l'impensable : divorcer! Avec l'aide de la banque elle acheta une machine à coudre puis suivit des cours de dessin de mode. Aujourd'hui elle est une des couturières les plus réputées du village. Entièrement dévouée à sa fille de 10 ans, Sonia, elle aspire à ce que celle-ci devienne un jour avocate. "Pendant mon divorce, les avocats de mon mari m'ont insultée. J'espère qu'un jour Sonia contribuera à changer ce genre d'attitude". Archana dit qu'elle ne souhaite pas se remarier: "Les hommes ici ne voudraient pas d'une divorcée qui à déjà un enfant, mais de toute façon j'aurais trop peur de perdre mon indépendance".

"Le statut de ces femmes a tellement changé que maintenant les partis politiques leur proposent d'être candidates aux élections, parce que ils savent l'influence qu'elles exercent dans leur communauté. Aujourd'hui les banques traditionnelles sont obligées par la loi d'avoir des clients issus des classes modestes, et l'une de ces banques est venue demander conseil auprès d'une de nos clientes. Nous avons alors conseillé à celle-ci de leur demander des honoraires".

L'ironie est là : les mêmes valeurs qui avaient été mises en place pour limiter la femme socialement, lui permettent maintenant de s'épanouir.

A l'âge de 13 ans Lakshmi Shellar fut mariée à un homme de 65 ans qui la laissa veuve à l'âge de 17 ans alors qu'elle était enceinte de son deuxième enfant. Par force de caractère elle continua son existence d'agricultrice, éleva ses enfants, et aujourd'hui coordonne 10 groupes d'autofinancement et donne des cours gratuits d'alphabétisation à ses consœurs. "Je ne me lève plus à 4h 30 comme avant. Maintenant je peux me lever tard, vers 6h 30 du matin, et tout le monde continue à me respecter.

Reconnaissance et consécration

La banque MDMSB aussi a gagné le respect des autres institutions financières. Cette année elle vient de signer un contrat avec la compagnie UTI qui permettra pour la première fois à des femmes du milieu rural d'avoir accès à une assurance maladie au Maharashtra. Rajah travaille pour une autre grande compagnie d'assurances. Il est venu à Mhaswad pour conclure un accord avec MDMSB. "Nous savons que cette banque et sa clientèle sont solides", dit-il, "et c'est pour cela qu'elles nous intéressent".

Parfois cette même solidité va à l'encontre des intérêts de la banque. "Une fois leur négoce bien en place, les femmes dédient toute leur énergie et leurs ressources à l'éducation de

leurs enfants. Au début je m'énervais quand je voyais qu'elles ne s'intéressaient pas à l'expansion de leur commerce, mais aujourd'hui je me suis faite à l'idée. L'éducation des filles est d'ailleurs une priorité pour la banque, qui met à disposition des bicyclettes, remboursables à 0% d'intérêt, aux filles des clientes qui ne bénéficient pas du ramassage scolaire afin qu'elles puissent se rendre à l'école.

Chetna, elle, ne demande qu'à pouvoir agrandir la banque, "Mon rêve est que chaque femme du Maharashtra ait accès à des services bancaires et à des cours de professionnalisation, mais le processus bureaucratique est extrêmement lent ici. Malgré tous nos efforts, en 10 ans nous n'avons pu ouvrir que 4 succursales dans la région". Je lui fais confiance, malgré tout les obstacles, lentement mais sûrement, Chetna, ses employées et ses clientes, continueront à construire leur édifice.

©Cyrill Ardin