

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
CENTRE – URBANISATION CULTURE SOCIÉTÉ

LE MICROCRÉDIT À L'HABITAT : SOLUTION ADÉQUATE POUR LES
POPULATIONS PAUVRES DE MANAGUA OU NOUVELLE OPPORTUNITÉ
FINANCIÈRE POUR LES ORGANISATIONS OFFRANT DU MICROCRÉDIT?

Par

Meriem MESLI

DESS en gestion et développement durable

Mémoire présenté pour obtenir le grade de

Maître ès sciences, Mc.Sc

Études urbaines

Programme offert conjointement par l'INRS et l'UQAM 2010

Décembre 2010

Ce mémoire intitulé

**LE MICROCRÉDIT À L'HABITAT : SOLUTION ADÉQUATE POUR LES
POPULATIONS PAUVRES DE MANAGUA OU NOUVELLE OPPORTUNITÉ
FINANCIÈRE POUR LES ORGANISATIONS OFFRANT DU MICROCRÉDIT?**

est présenté(e) par

Meriem MESLI

a été évalué par un jury composé de

Mme Anne-Marie SÉGUIN, directeur de thèse

M. Richard MORIN, examinateur interne

Mme Jane Matthews GLENN, examinateur externe

RÉSUMÉ

Le microcrédit à l'habitat est vu aujourd'hui par plusieurs comme la nouvelle stratégie pour la résolution des problèmes d'habitat précaire dans les villes des pays en voie de développement. Dans cette perspective, ce mémoire propose une étude du microcrédit à l'habitat au Nicaragua, en s'intéressant plus particulièrement à sa dimension sociale, volet souvent relégué au second plan par une grande majorité des acteurs du microcrédit.

Cette étude propose l'analyse du microcrédit sous trois angles: l'angle institutionnel, en s'intéressant à la stratégie et aux objectifs poursuivis par les acteurs du microcrédit; ensuite, sous l'angle des modalités et conditions du prêt; et enfin sous l'angle du bénéficiaire, en s'intéressant à son profil et à son expérience face à cette opportunité financière. Afin d'avoir une vision diversifiée du microcrédit à l'habitat au Nicaragua, nous avons sélectionné deux types d'acteurs du microcrédit qui interviennent dans ce secteur, soit deux institutions de microfinance (IMF) et une organisation non gouvernementale (ONG).

Cette recherche s'inspire des travaux du groupe de recherche CERISE et de l'approche welfariste qui questionnent la dimension sociale du microcrédit. L'approche méthodologique retenue s'inscrit dans une démarche qualitative. Plus spécifiquement, l'étude s'articule autour des données obtenues au moyen d'entrevues semi-dirigées effectuées auprès de 30 bénéficiaires et de 6 gestionnaires. La taille relativement modeste de l'échantillon nous oblige à inscrire notre mémoire dans le champ des études exploratoires.

Notre recherche nous a permis de mettre au jour certains constats. En premier lieu, elle fait apparaître les différences entre les deux types d'acteurs, et ce à tous les niveaux. L'analyse du volet institutionnel nous révèle que les IMF pratiquent le microcrédit dans une perspective purement commerciale alors que l'ONG le fait dans une perspective plutôt sociale. En outre, elle fait apparaître, pour les trois organisations, que l'absence de l'assistance technique lors de l'exécution des travaux de construction est la plus grande lacune générant des conséquences négatives importantes dans le processus d'amélioration des conditions d'habitat. Ensuite, l'analyse du profil de la clientèle nous révèle que celle-ci ne peut être classée parmi les tranches de populations les plus pauvres. Toutefois, les conditions d'habitat et le type d'emploi mettent en relief le caractère précaire des conditions de vie des populations bénéficiaires. Par ailleurs, l'analyse des modalités et conditions de prêt fait apparaître que les deux IMF appliquent des procédures et des conditions caractéristiques des banques traditionnelles, plus particulièrement à travers un taux d'intérêt très élevé.

Finalement, l'analyse du volet relatif à l'expérience du bénéficiaire nous montre que, dans la majorité des cas, les clients ont apporté des changements à leur habitat, mais ceux-ci restent modestes. Toutefois, plusieurs clients des deux IMF ont signalé la pression financière exercée sur leur revenu pendant la période de prêt, ce qui les contraint à des dépenses minimums pour couvrir leurs besoins de base.

ABSTRACT

Microcredit for housing is arguably the new strategy for solving problems of poor housing in the cities in developing countries. In this context, this paper puts forward a study of microcredit for housing in Nicaragua, with particular attention to its social dimension which is often overshadowed by a large majority of microfinance institutions.

This study proposes the analysis of micro-credit from three different perspectives: the institutional perspective, focusing particularly on the strategy and objectives pursued by the actors of microcredit. Then, in terms of terms and conditions of the loan and finally, in terms of the client, looking at his profile and his experience to deal with this financial opportunity. To have an overview of microcredit habitat in Nicaragua, we selected two types of actors dominating the microcredit sector, two microfinance institutions (MFIs) and non-governmental organization (NGO).

This research draws on the work of the CERISE research group and welfarist approach for questioning the social dimension of microcredit. The methodological approach is part of a qualitative approach. More specifically, the study focuses on data obtained through semi-structured interviews conducted with 30 recipients and 6 managers. The relatively small size of the sample requires us to classify our study in the field of exploratory research.

Our research has uncovered some observations. First, it shows the differences between the two types of actors and at all levels. The analysis of institutional part reveals that the MFI practice of microcredit is purely commercial, while the NGO is rather social. The research shows for the three organizations that the lack of technical assistance during the construction remains the greatest shortcoming with significant negatives impact in the process of improving housing conditions. Second the analysis of customer profile reveals that this population cannot be classified among the poorest. However, housing conditions and types of employment highlight their precarious living conditions. Furthermore, analysis of terms and loan conditions show that the two MFIs apply the procedures and requirements of traditional banks, especially through a high interest rate. Finally, analysis of the part related to recipient's experience shows that in most cases, customers have made changes to their habitat. However, several customers of the two MFIs have reported the financial pressure on their income during the loan period, which forces them to reduce expenses for their basic needs.

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je tiens à remercier le Groupe Interuniversitaire de Montréal (GIM) dont les activités portent sur les questions urbaines dans les pays en voie de développement. Grâce à son appui, j'ai pu réaliser une recherche qui rejoint mon champ d'intérêt, soit la précarité de l'habitat en milieu urbain des pays en voie de développement. Je remercie également l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI) qui supporte financièrement le GIM, pour son soutien financier.

J'aimerais remercier chaleureusement toutes les personnes qui m'ont aiguillée tout au long de mon terrain de recherche au Nicaragua. Je pense particulièrement à la professeure Martha Palacios de l'Université UCA (Universidad Centroamericana), à Suyen Alejandra Reyes, responsable du centre de ressources de la UCA. Je les remercie de l'intérêt qu'ils ont porté à mon sujet de recherche, de leurs conseils prodigués et de leur soutien tant technique que moral, et ce, tout au long de mon séjour à Managua. Je tiens aussi à remercier, pour leur temps et leur confiance, toutes les personnes qui ont accepté de me rencontrer en entrevue. Sans leur généreuse collaboration, cette recherche n'aurait pas été possible. Pour des raisons de confidentialité, je ne peux malheureusement citer aucun nom, même ceux des personnes qui m'ont beaucoup aidée.

Ensuite, mes remerciements vont à ma directrice de recherche madame Anne-Marie Séguin, qui a été pour moi une boussole indispensable, sans qui tout ce travail n'aurait pas été possible. Merci de m'avoir permis de traiter ce sujet librement, et de m'avoir soutenue grâce à l'intérêt que vous avez porté à ma recherche, à vos judicieux commentaires ainsi qu'à votre grande disponibilité sans oublier votre sens de l'humour, qui m'a particulièrement aidée à passer à travers cette longue épreuve.

Finalement, je tiens à remercier mes parents, mon frère et ma sœur, qui m'ont permis d'oublier quand cela était nécessaire. Je leur dis merci d'exister. Enfin, je ne peux oublier mes chers et adorables amis, Hasna, Dissou, Manue, Hussein, Mathieu et Hamidou d'avoir été là et de continuer d'être là. Enfin, j'aimerais remercier Daniel pour les mille et un sourires partagés qui ont su donner sens à ce travail.

Tables des matières

Liste des tableaux	xii
Liste des abréviations et des sigles	xvi
Introduction	1
Chapitre 1 : Revue de la littérature	5
1.1 Mise en contexte de la microfinance	5
1.1.1 Définition de la microfinance.....	5
1.1.2 Les origines de la microfinance	6
1.2 L'habitat précaire	9
1.2.1 Processus de construction de l'habitat des pays en voie de développement	11
1.3 Approches et paradigmes de développement de l'habitat dans les PVD	12
1.3.1. Approche produit	12
1.3.2. Approche « <i>sites and services</i> »	13
1.3.3 Approche marché : le microcrédit à l'habitat	14
1.4 Débat sur le microcrédit comme outil de développement	19
1.4.1 Le débat de la microfinance institutionnalisé	19
1.5 Au-delà de l'institutionnalisation du débat	23
1.5.1 Les dérapages du microcrédit	23
1.5.2 La pratique du microcrédit	25
1.6 Microcrédit à l'habitat : quel bilan ?	26
1.7 Cadre conceptuel et principales dimensions analysées	28
1.8 Approche retenue	30
1.9 Questions et hypothèses de recherche	31
2.0 Présentation des principales dimensions analysées	33
Conclusion du chapitre	35
Chapitre 2 : Stratégie méthodologique	37
2.1. Type d'étude	37
2.2 Approche retenue	38
2.3 Choix des acteurs du microcrédit	38
2.4. Territoire couvert par l'étude	39
2.5. Période couverte par l'étude	39
2.6. Outils de collecte de l'information	39
2.6.1 Sources documentaires	40
2.6.2 Entretiens semi-dirigés	40
2.6.3 Focus-groups	41
2.7 Grille d'analyse: dimensions et indicateurs	41

2.8 Outils d'analyse utilisés dans la recherche	47
2.8.1. Informations extraites de sources documentaires	47
2.8.2 Informations extraites d'entretiens semi-dirigés.....	48
2.9 Terrain de recherche	48
2.9.1 Déroulement général.....	48
2.9.2 Collecte des données.....	49
3.0 Considérations d'ordre éthique	51
3.1 Limites de l'étude	52
<i>Chapitre 3 : Présentation du contexte et des organisations de microcrédit étudiées</i>	55
3.1 Situation géographique	55
3.2 Contexte économique et social	55
3.2.1 Emploi.....	56
3.3 Contexte urbain	56
3.4 La production de l'habitat social dans une perspective historique	60
3.5 État des lieux de l'habitat au Nicaragua	61
3.6 Le secteur de la microfinance au Nicaragua	62
3.7 Présentation des institutions étudiées et de leurs programmes	65
3.7.1 FDL: Fondo de Desarrollo Local.....	65
3.7.2 ACODEP: Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa	68
3.7.3 HABITAR: centre d'études pour l'habitat	70
<i>Chapitre 4 : Analyse des résultats</i>	75
4.1. Contexte et stratégie de l'organisation	75
4.1.1. Origine et positionnement du microcrédit à l'habitat au sein de l'organisation	75
4.1.3 Vision et aspiration future de l'organisation	81
4.1.4 Critères de performance	83
4.1.5. Mission sociale des organisations	87
4.1.6 Accompagnement pendant le processus d'amélioration de l'habitat.....	91
4.2 Profil de la population ciblée	93
4.2.1 Niveau de revenu des bénéficiaires	94
4.2.2 Type d'emploi/ Secteur d'activité	96
4.2.3 État de l'habitat des bénéficiaires	97
4.3. Adaptabilité du service à la population cible	102
4.3.1 Conditions et pièces requises pour accéder à un prêt	102
4.3.2. Processus d'approbation du prêt.....	104
4.3.3. Type de prêt offert: individuel ou de groupe	106
4.3.4. La palette d'échéance proposée pour la durée des prêts (0 à 6 mois, etc.).....	108
4.3.6 Taux d'intérêt	110
4.3.7. Flexibilité dans le remboursement.....	111
4.3.8. Type de pénalité	111

4.4 Expérience et satisfaction du client	113
4.4.1 Difficulté de paiement/endettement?	114
4.4.2. Changements apportés à l'habitat	117
4.4.3 Changement dans les conditions de vie	121
4.4.4. Satisfaction générale par rapport au service (procédures, modalités et conditions du prêt)	125
Conclusion du chapitre	129
Conclusion du mémoire	132
Annexe I	136
Annexe II	138
Annexe 3	139
Annexe 4	141
Annexe 5	143
Bibliographie	146

Liste des tableaux

Tableau 1 : Microcrédit à l'habitat selon le type d'organisation	18
Tableau 2 : Tableau synthèse « prêt à l'habitat » FDL.....	67
Tableau 3 : Tableau synthèse « prêt à l'habitat » ACODEP.....	70
Tableau 4 : Tableau synthèse « prêt à l'habitat » HABITAR	74
Tableau 5 : Origine du microcrédit à l'habitat des trois organisations étudiées	76
Tableau 6 : Mission et objectifs poursuivis des organisations étudiées.....	79
Tableau 7 : Visions et aspirations futures des organisations étudiées	81
Tableau 8 : Critères de performance des organisations étudiées	83
Tableau 9 : Évaluation de l'impact ou des effets du service selon les organisations étudiées.....	88
Tableau 10 : Accompagnement du bénéficiaire dans le processus d'amélioration selon les organisations étudiées.	91
Tableau 11 : Tableau synthèse : moyenne du revenu familial mensuel des clients des organisations étudiées	94
Tableau 12 : État de l'habitat avant le prêt de FDL	98
Tableau 13 : État de l'habitat avant le prêt d'ACODEP... ..	99
Tableau 14 : État de l'habitat avant le prêt de HABITAR... ..	100
Tableau 15 : Conditions pour accéder à un prêt selon les organisations étudiées	103

Tableau 16 : Processus d'approbation du prêt selon les organisations étudiées.....	104
Tableau 17 : Type et nombre de prêts offerts selon les organisations étudiées	106
Tableau 18 : Palette d'échéances pour la durée du prêt selon les organisations étudiées	108
Tableau 19 : Garanties demandées selon les organisations étudiées.....	109
Tableau 20 : Taux d'intérêt appliqué sur le prêt selon les organisations étudiées	110
Tableau 21 : Flexibilité dans le remboursement du prêt selon les organisations étudiées.....	111
Tableau 22 : Pénalité appliquée en cas de retard selon les organisations étudiées	112
Tableau 23 : État de l'habitat après le prêt des clients de FDL.....	118
Tableau 24 : État de l'habitat après le prêt des clients d'ACODEP.....	119
Tableau 25 : État de l'habitat après le prêt des clients de HABITAR.....	121
Tableau 26 : Contexte et stratégie des organisations étudiées	136
Tableau 27 Mission sociale des organisations étudiées.....	137
Tableau 28 Modalités et conditions de prêt selon les organisations étudiées.....	138
Tableau 29 Revenu mensuel des clients d'ACODEP	139
Tableau 30 Revenu mensuel des clients de FDL.....	140
Tableau 31 Revenu mensuel des clients de HABITAR.....	140
Tableau 32 Type d'emploi des clients de FDL	141

Tableau 33 Type d'emploi des clients d'ACODEP	142
Tableau 34 Type d'emploi des clients de HABITAR	143

Liste des abréviations et des sigles

ACODEP	Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa (Association des consultants pour le développement de la petite et moyenne entreprise)
ASOMIF	Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Association nicaraguayenne des institutions de microfinance)
BM	Banque Mondiale
BID	Banque Interaméricaine de Développement
CUDS	Center for Urban Development Studies
CERISE	Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-Crédit
CGAP	Consultative Group to Assist the Poorest
FDL	Fundo de Desarrollo Local (Fond de développement local)
GB	Grameen Bank
IMF	Institution de microfinance
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Institut national des statistiques et du recensement)
INIDE	Instituto Nacional de Información de Desarrollo (Institut national de l'information sur le développement)
INVUR	Instituto Nacional de la Vivienda Urbana y Rural (Institut national de l'habitat urbain et rural)
ONG	Organisation non gouvernementale

PVD Pays en voie de développement

REDCAMIF Red Centroamericana de Microfinanzas (Réseau centroaméricain des institutions de microfinance)

Introduction

Durant les années 1990, la Banque mondiale avait prédit que la pauvreté urbaine deviendrait « le problème le plus important et le plus explosif du siècle prochain » (Davis, 2006). Au-delà de la lucidité de cette prédiction, cet état de fait soulève d'importantes questions sur les moyens mis en œuvre pour faire face à cette pauvreté galopante dans un contexte d'explosion urbaine et de sous-développement. La pauvreté urbaine est, aujourd'hui, une réalité bien établie, elle est ancrée dans le paysage urbain d'une grande majorité des métropoles des pays en voie de développement (Davis, 2006). Ses causes sont aujourd'hui suffisamment documentées. Les solutions mises de l'avant pour tenter de répondre à cette problématique se sont multipliées, chacune tentant d'apporter des solutions plus efficaces et plus durables que les précédentes (Ferguson et Navarette, 2003a). À cet effet, nous sommes en droit de nous poser une question essentielle pour faire avancer la discussion : quel est l'état d'avancement des politiques de développement pour lutter contre la pauvreté urbaine? Voilà l'un des enjeux actuels auxquels sont confrontés les universitaires, chercheurs, décideurs politiques et penseurs de la ville, contemporains.

Parmi les solutions mises de l'avant, la microfinance est vue, aujourd'hui, comme un véritable moteur de développement et un instrument important pour la réduction de la pauvreté. Longtemps exclues du système financier traditionnel, les personnes à faible revenu se voient, avec l'introduction de la microfinance, le droit d'accéder à du capital, droit qui pendant très longtemps était exclusivement réservé aux plus nantis. Pour les fervents de cet instrument de lutte contre la pauvreté (Morduch, 1999), la microfinance est vue comme une stratégie durable pour sortir du sous-développement et créer les assises d'un développement économique soutenu et autonome.

Cependant, l'optimisme à l'égard de cet outil de développement ne doit pas éclipser le scepticisme que certains chercheurs nourrissent à son égard. Les socioéconomistes éminents dans ce domaine, Guérin et Servet (2003), n'y voient que la résultante d'un système capitaliste global de plus en plus décentralisé ayant pour seul régisseur le marché, qui tente par tous les moyens de créer de nouvelles opportunités financières. Étrangement, cette affirmation rejoint de près l'expression d'un haut responsable de la Banque mondiale, pour qui la microfinance « constitue un élément essentiel et concurrentiel qui traduirait la "vibration du marché" dans les aires les plus pauvres de la planète » (Gentil et Servet 2003 : 742).

Longtemps appliquée à la sphère économique (création d'emplois, amélioration des revenus par personne), la microfinance est aujourd'hui de plus en plus introduite dans les politiques urbaines concernant l'habitat et la lutte contre la pauvreté urbaine (Ferguson, 2002). Elle est présentée, suite à l'échec de différentes politiques d'habitat, comme la nouvelle solution aux problèmes de l'habitat précaire en milieu urbain. Contrairement aux solutions qui visent à réduire ou arrêter la prolifération des quartiers précaires, la microfinance s'inscrit dans l'éventail des solutions de réhabilitation des quartiers précaires, qui, elles, acceptent et valorisent ce qui est déjà établi et construit. Le microcrédit à l'habitat se définit par des petits prêts offerts pour aider à la construction et à l'achat de logements, à l'achat de terrains, à l'amélioration de structures existantes, à l'installation de services publics et autres services de base et finalement à la délivrance des titres de propriété (Ferguson, 1999).

La question de l'habitat précaire est l'une des manifestations les plus visibles de la pauvreté urbaine. Elle est, d'un point de vue urbain, l'un des principaux problèmes attribués à la pauvreté, et ce, depuis plusieurs siècles déjà (Davis, 2006). L'habitat précaire est, en effet, l'une des conséquences les plus désastreuses d'une urbanisation qui ne peut, pour les raisons que nous connaissons, traiter justement et équitablement tous ceux qui ont décidé de s'installer dans les villes. Pour une grande majorité des villes latino-américaines, l'occupation illégale des terres urbaines et la construction informelle avec les risques et conséquences que cela sous-tend sont devenues, à travers le temps, les normes d'habitat en milieu urbain (Josse et Pacaud, 2005).

D'un point de vue politique, la question du logement précaire est l'un des problèmes qui a vu tant d'efforts déployés sans cependant arriver à des solutions efficaces et durables (Ferguson et Navarette, 2003). Allant de l'éradication complète de quartiers insalubres, à l'application des paradigmes de développement des pays riches comme la construction de logements sociaux, au développement d'un marché de l'habitat, toutes ces solutions ont échoué, car elles ont omis de prendre en considération les besoins et le profil socio-économique spécifiques des populations pauvres vivant dans ces quartiers (Ferguson et Navarette, 2003a). Il est aujourd'hui impératif de se positionner face à l'état d'avancement des solutions mises de l'avant pour faire avancer la réflexion vers des solutions de plus en plus durables et adaptées aux populations ciblées.

Se pencher sur la question de l'amélioration de l'habitat précaire est primordial, car au-delà de la simple amélioration de la dimension physique de l'habitat, cette question renferme un ensemble de solutions pour une lutte durable contre la pauvreté urbaine. En effet, selon Morales (2003), l'impact positif de l'amélioration des conditions d'habitat a une portée considérable sur les

conditions de vie générales des populations touchées. Des meilleures conditions d'habitat ont un effet positif sur l'amélioration de la santé, sur la sécurité et le statut social. Elles permettent un meilleur apprentissage scolaire et finalement améliorent la capacité à générer des revenus (Morales, 2003). De plus, pour une grande majorité des familles à faible et très faible revenu, l'habitat représente le principal lieu d'activités génératrices de revenus (Morales, 2003). Se soucier de l'habitat des ménages pauvres, c'est se soucier non pas uniquement de leurs conditions de vie immédiates, mais de leur développement en tant que citoyens urbains à part entière. Enrique Ortiz (1996 : 2), architecte mexicain, a mentionné dans son ouvrage « El derecho a la vivienda »: « *que la santé physique et psychologique de l'être humain et de sa vie dépendent de la possibilité que les individus et les familles ont d'utiliser et de profiter d'un logement.* » (traduction de l'auteure).

Cet état de fait renforce notre intérêt pour ce sujet et conforte l'idée de la pertinence d'une étude approfondie sur le microcrédit à l'habitat, outil de développement relativement nouveau dans le domaine de l'habitat. Cette attention grandissante portée à cette nouvelle voie de développement qu'est le microcrédit justifie le choix d'un pays en voie de développement, le Nicaragua, comme terrain d'étude. Cette étude a pour but de contribuer au débat sur la microfinance comme outil de lutte contre la pauvreté, outil qui ne fait pas l'unanimité au sein de la communauté scientifique (Morduch, 2000).

Ce mémoire se veut alors un questionnement sur la pertinence de la microfinance comme solution aux problèmes de précarité de l'habitat dans la ville de Managua, au Nicaragua. L'étude que nous proposons pose la question générale suivante : « Au regard du profil des populations pauvres et de la mission sociale que s'est donné le microcrédit, est-ce que le microcrédit à l'habitat à Managua, tel qu'il est pratiqué aujourd'hui, est une réponse appropriée pour résoudre la précarité de l'habitat. Ou n'est-il qu'une nouvelle opportunité financière pour le marché financier traditionnel ? » Pour cela, il nous est apparu important, voire impératif de s'intéresser au microcrédit à l'habitat dans sa globalité. Par globalité, nous entendons un regard analytique à la fois sur le programme ou service du prêt à l'habitat, sur l'organisation qui l'octroie et l'administre ainsi que sur les clients qui en bénéficient. Cette démarche est importante, car elle nous permettra de saisir la pratique du microcrédit à l'habitat sous différents angles, soit sous l'angle de l'institution, du programme en lui-même et du client. Enfin, le but de cette recherche est de saisir comment est pratiqué aujourd'hui le microcrédit à l'habitat dans un contexte géographique précis afin d'analyser sa pertinence en tant qu'outil d'amélioration des conditions d'habitat des populations pauvres du Nicaragua.

Outre cette introduction, ce mémoire se divise en quatre grands chapitres. Le premier chapitre s'attachera à effectuer une recension des écrits portant sur les deux thématiques centrales de notre mémoire, à savoir le microcrédit et la précarité de l'habitat. Il s'agira, dans un premier temps, de saisir tout le débat entourant le microcrédit comme outil de développement. Dans un second temps, il s'agira de poser un regard sur les différentes solutions mises de l'avant pour résoudre la question de l'habitat précaire et conséquemment de situer, dans ce contexte, l'émergence du microcrédit à l'habitat. Dans un troisième temps, nous allons présenter notre cadre théorique et conceptuel dans lequel nous introduirons les dimensions d'analyse retenues empruntées aux travaux du groupe de recherche CERISE.

Dans le deuxième chapitre, nous présenterons la stratégie méthodologique en nous attardant sur les indicateurs retenus qui serviront à l'analyse. Le troisième chapitre présentera le contexte de l'étude, en s'intéressant plus particulièrement au secteur de la microfinance au Nicaragua. Dans le quatrième chapitre, nous procéderons à l'interprétation des résultats. Ce chapitre sera divisé en quatre parties au regard des quatre angles choisis pour analyser le microcrédit à l'habitat, soit l'angle institutionnel, l'angle du type de la population ciblée par les organisations, l'angle des conditions et modalités du microcrédit et finalement l'angle de l'expérience du bénéficiaire face à cette opportunité financière. Finalement, la conclusion proposera une synthèse des résultats de la recherche et des recommandations quant aux pratiques qui devront être mises de l'avant pour l'amélioration de l'habitat précaire.

Chapitre 1 : Revue de la littérature

Dans ce chapitre, nous allons présenter les écrits qui traitent du microcrédit comme solution à la précarité de l'habitat dans les quartiers pauvres des pays dits en voie de développement. Ce champ d'études sera examiné en deux parties au regard des éléments principaux (habitat et microfinance) qui composent notre champ d'études.

Nous réaliserons, dans un premier temps, une mise en contexte de notre champ d'études en définissant l'objet étudié (microfinance) pour ensuite identifier son émergence et son évolution à travers le temps. L'objectif est de situer la microfinance dans un cadre plus large. Parallèlement, nous tenterons de retracer l'évolution des différentes approches de développement international. Il s'agira principalement de situer la microfinance dans le débat du développement international actuel et plus particulièrement de la microfinance appliquée à l'habitat. Ensuite, nous nous intéresserons aux différents écrits entourant les politiques d'habitat orientées de plus en plus vers l'autofinancement. L'objectif est de rendre compte des différents écrits qui se sont intéressés au microfinancement comme stratégie d'amélioration des conditions d'habitat dans un contexte de sous-développement.

La seconde partie consistera à dégager le débat actuel entourant le concept de la microfinance comme outil de développement, et ce, indépendamment du domaine d'application dans lequel il s'inscrit (habitat, micro-entreprise, éducation, santé). Il s'agira de présenter les deux approches dominantes de la microfinance, soit l'approche institutionnaliste et l'approche welfariste. Le but ultime est de dégager, à partir de cette revue de la littérature, notre positionnement face au champ d'études identifié.

1.1 Mise en contexte de la microfinance

1.1.1 Définition de la microfinance

Le préfixe *micro* provient du grec *mikros* signifiant « petit ». Il a été utilisé initialement pour indiquer la millionième partie d'une unité. Le terme *finance*, lui, trouve son origine dans l'ancien français, *finer*, signifiant payer (XIIe siècle) ou « mener à fin un paiement » (Larousse étymologique, 2005). Se peut-il donc que la microfinance soit la jonction de ces deux termes et qu'elle signifie littéralement de *petits paiements*?

Au-delà de cette définition étymologique, plusieurs définitions de la microfinance ont été avancées. Selon la Banque Mondiale, elle correspond à l'idée que les pauvres, comme tout autre individu, doivent avoir accès à un éventail de services financiers abordables. Autre définition mise de l'avant est celle du *Consultative Group to Assist the Poorest* (CGAP) qui représente, d'ailleurs, la ligne directrice de la vision des donateurs¹: «*Microfinance is the supply of loans, savings and other basic financial services to the poor. People living in poverty, like everyone else, need a diverse range of financial instruments to run their businesses, build assets, stabilize consumption, and shield themselves against risks. Financial services needed by the poor include working capital loans, consumer credit, savings, pensions, insurance, and money transfer services*» (Site du CGAP: <http://www.cgap.org/about/faq01.html>) (Consulté le 25 janvier 2009).

Gentil et Servet (2002a : 737) ont une vision plus holistique. Ainsi, pour eux, la microfinance «*recouvre un ensemble très diversifié de dispositifs offrant des capacités d'épargne, de prêt ou d'assurance à de larges fractions de populations rurales, mais aussi urbaines, n'ayant pas accès aux services financiers des établissements soumis à des contraintes de rentabilité immédiate et à certains ratios prudentiels, modèle qui domine dans les pays capitalistes développés* ».

1.1.2 Les origines de la microfinance

Bien que la microfinance doive aujourd'hui beaucoup à la Grameen Bank créée en 1976 au Bangladesh, la microfinance a fait son apparition bien avant, la plus ancienne Coopérative d'Épargne et de Crédit (Coopec) aurait été créée en Jamaïque en 1906 et au Ghana en 1956 (Gentil et Servet, 2002a). D'autres chercheurs iront jusqu'à affirmer que l'idée d'accorder des prêts spécifiques aux plus pauvres remonte à plus longtemps, soit plus de 5000 ans auparavant, plus précisément au sein de la communauté juive (Ayayi et Noël, 2007). C'est au XIXe siècle que nous assistons à la mise en place de coopératives agricoles, puis la création de banques populaires en France et des Caisses Desjardins au Canada (Defourny et coll., 1999). Mais ce ne sont là que les prémises d'une action économique et sociale bien plus large. Ce n'est que dans les années soixante-dix que la microfinance se développe sous la forme la plus près de ce que nous connaissons aujourd'hui. Elle est créée et développée par le Dr Muhammed Yunus au Bangladesh sous l'égide de la Grammen Bank (GB). Elle avait initialement comme objectif de pallier à la famine de 1974 au Bangladesh en offrant des prêts aux familles sinistrées. Muhammed Yunus avait commencé à donner des fonds provenant de ses avoirs personnels. Mais, devant la grande

¹Banque Mondiale (BM), Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), l'Association internationale de développement (IDA), la Société financière internationale (SFI), et l'Agence multilatérale de garantie d'investissements (AMG)..

demande des paysans, il lui devenait impossible de pourvoir ces fonds à grande échelle. Avec le support de la banque centrale du pays et d'autres banques nationales, l'action de Muhammed Yunus a pu être élargie à d'autres paysans et à d'autres territoires bengalis.

Vers les années quatre-vingt-dix (1990), le mouvement du microcrédit initié par le Dr. Muhammed Yunus connaît un véritable essor, récupéré alors par les grandes agences de développement international. À cette époque, on assiste à la consolidation des paradigmes de développement « *bottom-up* », introduit dans les années quatre-vingts (1980) avec la libéralisation des marchés (Gentil et Servet, 2002). La microfinance apparaît ainsi dans un contexte où l'on assiste à une perte du rôle de l'État et de ses politiques en tant que porteur potentiel de changement (Jacquier, 1999; Sanyal, 1999; Guérin, 2002). Selon ces auteurs, cet abandon étatique a été renforcé par l'échec des programmes d'ajustement structurel durant les années 1980 et a ainsi légitimé l'adoption d'une nouvelle approche. Celle-ci privilégie un développement par le bas » « *bottom-up* » (Sanyal, 1999). Le but poursuivi est de créer les bases d'un développement local endogène indépendant des politiques conçues de l'extérieur tant au niveau national qu'international. Ce mouvement est largement porté par les organisations non gouvernementales (ONG), à travers divers programmes financés par les agences de développement international, œuvrant pour la réduction de la pauvreté. Nous pouvons résumer et affirmer ainsi que le microcrédit n'est alors que le prolongement et la consolidation de ce nouveau paradigme de développement. Il répond non seulement à l'approche participative en donnant à l'individu la possibilité de générer ses propres revenus, mais il répond aussi aux politiques orientées vers le marché, impulsées par les institutions multilatérales et les organisations bilatérales spécialisées dans le développement international.

Plus précisément, les réformes économiques en faveur du retrait de l'État et d'une orientation vers les forces d'un marché proposées par les programmes d'ajustement structurel des années quatre-vingt ont entraîné des conséquences sociales et économiques désastreuses : augmentation des inégalités, un accroissement de la pauvreté, de l'inflation, du sous-emploi et de la corruption (Woller et coll., 2001). Le secteur de la pauvreté semblait voué à un éternel échec. Se nourrissant principalement de l'économie informelle, ce secteur regroupe principalement et majoritairement des travailleurs autonomes : vendeurs de rue, petits artisans, propriétaires de petits magasins ou kiosques, agriculteurs ou chauffeurs de microbus, de taxi, etc. Tirant un très faible revenu de cette économie, ils ne peuvent alors que couvrir des dépenses de subsistance, des dépenses d'investissements que ce soit pour leur commerce, leur habitat, l'éducation des enfants, la santé sont quasi impossibles à réaliser. N'ayant aucun accès au marché financier en

raison de leur faible revenu et de l'absence d'actif à mettre en garantie, ces individus doivent se tourner vers les prêteurs informels, reconnus pour appliquer des taux d'intérêt exorbitants (Woller et coll., 2001).

Le microcrédit apporterait une solution à cette situation, il a pour but de renverser ces barrières. Il permet alors à cette population d'accéder à des petites sommes sous forme de prêts afin de financer leurs projets d'auto-emploi et d'amélioration des conditions de vie (santé, éducation, habitat). Ainsi, le microcrédit tel que conçu et pensé par le pionnier de cet outil de lutte contre la pauvreté, Muhammed Yunus, offre une nouvelle façon de concevoir les pauvres, les causes de leur état et les solutions à mettre de l'avant pour les en extraire.

De manière générale, on peut situer la microfinance dans le secteur de l'économie solidaire dont les principaux acteurs sont des organisations sans but lucratif. La microfinance s'inscrit plus précisément dans le champ de la finance solidaire (Bureth, 2004). Elle se positionne en réponse aux lacunes de l'État et du marché. L'État n'apporte qu'une réponse partielle aux besoins sociaux et le marché ne répond qu'à la demande des plus nantis. La littérature scientifique fait référence alors à l'incomplétude des systèmes bancaire et étatique pour situer l'émergence de l'économie solidaire, en particulier la finance solidaire (Bureth, 2004). Contrairement à la finance traditionnelle : « *la finance solidaire s'appuie sur des relations sociales de proximité et de confiance* » (Bureth, 2004 : 165). La finance solidaire regrouperait un certain nombre d'institutions qui appliquerait au secteur financier, les principes de l'économie solidaire à savoir des principes d'égalité et solidarité entre les membres et d'indépendance économique. De plus, « *elle accorde une large place aux activités d'accompagnement, de suivi, de garantie et de prise de participation* » (Bureth, 2004 :172) Toujours selon Bureth, la finance solidaire, contrairement à la finance traditionnelle, repose sur des critères de sélection personnalisés qui tiennent compte à la fois des trajectoires personnelles des emprunteurs, de ce que la personne sait faire, peut faire et veut faire et non sur des critères objectifs et non adaptés, caractéristiques de la finance traditionnelle. Le microcrédit tenterait de s'inscrire dans cette logique tout en représentant un palliatif individuel et/ou de groupe, à l'exclusion du système bancaire traditionnel.

Il existe aujourd'hui une multitude d'acteurs œuvrant dans la microfinance et on retrouve celle-ci sous différents avatars. La microfinance peut se retrouver sous forme de coopératives d'épargne et de crédit, de banques communautaires et self-help groups, de caisses villageoises ou de quartiers autogérés, d'agences spécialisées pour les petits entrepreneurs urbains et finalement d'institutions de microfinance inspirées de la Grameen Bank. Aujourd'hui, on assiste de

plus en plus à une reconnaissance officielle et d'un statut juridique spécifique de tous ces acteurs de la microfinance (Gentil et Servet, 2002a.).

Finalement, la microfinance se matérialise sous la forme de petits prêts. Il existe deux types de prêt : individuel et de groupe. Faute de garanties matérielles suffisamment importantes (en terme de valeur) pour garantir la récupération de l'argent prêté, les IMF recourent aujourd'hui de plus en plus aux prêts collectifs (Labie, 2004; Morduch, 2000). Les emprunteurs sont organisés en de petits groupes homogènes, les individus faisant partie d'un groupe se choisissent entre eux. Le prêt collectif est souvent connu aujourd'hui sous l'appellation de « groupe solidaire ». C'est donc une sorte d'engagement solidaire, le groupe prend en charge la surveillance et le remboursement de la dette contractuelle (Woolcock, 1999). Ce qui inciterait les membres du groupe à rembourser leur part, et conséquemment exercerait une pression sociale, c'est l'effet de réputation au sein du groupe et de la communauté (Stiglitz, 1990 ; Woolcock, 1999).

Cependant, selon Marr (2003) l'efficacité de ce collatéral financier (garantie de paiement) est mise en doute. Elle affirme que les membres d'un groupe solidaire peuvent hésiter à dénoncer les comportements des autres membres soit par loyauté familiale ou sociale. De ce fait, rien ne garantit à l'IMF, le remboursement des montants dus. Elle note également l'effet négatif généré par ce type de contrat sur les relations entre les membres du groupe habitant le plus souvent le même village, les mêmes quartiers lorsqu'un membre ou plus dénoncent d'autres membres et décident de les exclure du groupe (Marr, 2003). Ainsi, le groupe solidaire pourrait être la source de la détérioration des relations sociales au sein des communautés.

1.2 L'habitat précaire

Selon Ferguson et Navarette (2003a), il existe une faiblesse importante dans le corpus scientifique sur les véritables causes de l'existence et la formation des quartiers précaires. Cette lacune a engendré et continue d'engendrer des politiques d'habitat et des solutions incohérentes avec la réalité urbaine des villes des pays en voie de développement, plus précisément avec celle du profil d'une grande majorité des populations urbaines (Ferguson et Navarette, 2003a).

Le secteur de l'habitat dans les villes en voie de développement subit les pressions d'un exode rural sans précédent qui l'emprisonnent dans une logique constante de déficit entre l'offre et la demande. La population urbaine des pays en voie de développement est passée de 680 millions en 1970 à 1450 millions en 1990 et à 2.5 milliards aujourd'hui. Elle pourrait atteindre 3.9 milliards en 2030 (ONU-Habitat). Au Mexique, on estime à 750 000 nouvelles familles qui se forment

chaque année, alors que le secteur financier public et privé n'a de ressources que pour répondre à une demande de 350 000 logements par an. Ainsi, le reste des familles se logent à travers le secteur informel (Ferguson et Navarette, 2003b).

Selon Morales (2003), la précarité de l'habitat est un produit de l'inégalité de la distribution du revenu. C'est une expression de la pauvreté. Ainsi, le secteur de l'habitat serait adapté qu'à ceux qui détiennent le capital. Or, la grande majorité des populations vivant dans les villes sont considérées comme des populations pauvres. Ces populations formant 50 à 70% de la population totale urbaine ne peuvent acheter le moins cher des logements commercialisés sur le marché (Ferguson et Navarette, 2003b : 202). Faute de revenu suffisant, ces familles vont construire elles-mêmes leur logement en se procurant les matériaux sur le marché informel et en occupant illégalement les terrains urbains (Ferguson et Navarette, 2003b ; Greene, 2008; Rojas, 2008).

Les difficultés d'accès au terrain et aux logements jumelées au faible revenu des populations urbaines entraînent conséquemment la formation et très rapidement la prolifération de quartiers précaires dans de multiples espaces non utilisés de la ville. Les quartiers précaires sont alors la résultante d'une urbanisation, qui comme la mondialisation, porte en elle son lot d'inégalités et de laisser pour compte qu'on n'appelle ni plus ni moins, les exclus du système. Nous pouvons affirmer que telle que vécue, l'urbanisation des pays en voie de développement n'arrive pas à intégrer convenablement (conditions de vie décentes) les populations venues de plus en plus nombreuses chercher fortune et modernité dans un espace urbain de plus en plus limité par des aspects physiques et pécuniaires.

Quartiers précaires, dégradés, informels, non structurés, pauvres, sous-équipés, mais aussi bidonvilles, taudis, favelas, voilà autant de termes pour désigner les multiples quartiers défavorisés produits dans une grande majorité des villes des pays en voie de développement (Josse et Pacaud, 2005). Au-delà de ces appellations différentes, et selon ces deux imminents chercheurs et praticiens dans le domaine, deux points communs permettent de définir ces quartiers de manière universelle : *d'une part ce sont des « quartiers de ville », des morceaux d'un espace urbain dans lequel il s'insère, et d'autre part, ils sont en bas de la hiérarchie urbaine : moins équipés, moins riches, moins attractifs* » (Josse et Pacaud, 2005 : 3). Ces quartiers cohabitent avec les quartiers d'une même ville, mais à double visage, une ville qui a contrario se veut structurée, équipée, officielle, et surtout attractive, créatrice de richesse. Ils nous rappellent alors que les quartiers précaires sont confrontés à trois exclusions : foncière, sociale et urbaine.

Lors de la conférence des Nations Unies sur les établissements humains qui s'est tenue à Istanbul, en Turquie en juin 1996 (Habitat II), il a été défini qu'un : « *habitat adéquat est un habitat qui va au-delà du simple fait de posséder un toit. Un habitat adéquat est d'abord et avant tout un endroit privé, avec un espace suffisamment grand et sécuritaire tant sur le plan physique que juridique* ». L'espace suffisant est défini selon la superficie du logement par personne. À cela s'ajoute d'autres paramètres qui font référence à la qualité de vie, soit : le confort, la sécurité physique, l'intimité, et tout ce qui fait référence à la fonctionnalité de l'habitat dans son environnement : accès aux infrastructures, aux services de base et aux différents équipements sociaux, sans oublier l'intégration sociale, économique et politique de l'unité d'habitat dans le milieu dans lequel il s'insère, urbain ou rural (Graciela, 2000).

1.2.1 Processus de construction de l'habitat des pays en voie de développement

Selon Buthet (2005), l'habitat du secteur populaire latino-américain est fondamentalement un bien produit pour l'autoconstruction, il est produit par l'utilisateur, et ne fait pas partie d'un système de marché. En effet, dans la grande majorité des centres urbains, une grande portion des logements et des secteurs résidentiels ont été construits et développés par les populations locales elles-mêmes (Mitlin, 1997). Entre 75% à 90% des nouvelles habitations sont construites en dehors du circuit officiel (Mitlin, 1997). La plupart des ménages des centres urbains des pays en voie de développement organisent eux-mêmes la construction de leur logement, et ce, dans un processus qui s'échelonne sur plusieurs années et se réalise par étapes (acquisition d'une terre, construction provisoire, sécurisation, etc.) (Mitlin, 1997; Ferguson, 2003).

Ces populations n'ont accès qu'à très peu de ressources pour la construction de leur logement. Elles ont souvent recours à des circuits informels pour l'acquisition de terrain et de matériaux de construction : prêteur privé, transfert d'argent provenant des familles à l'étranger (remesas), clubs d'épargne (où chaque membre du club contribue chaque mois, et à la fin, le pot est tiré et une personne remporte le tout) (Ferguson et Navarette, 2003b). Contrairement à des ménages à revenu moyen, les ménages à faible revenu n'ont aucun accès à un financement, quel qu'il soit pour s'approvisionner en matériaux de construction pour construire, améliorer ou sécuriser leur logement (UNCHS, 2001). Ces groupes n'ayant pas accès au crédit doivent se contenter d'acheter en petite quantité les matériaux requis (donc coût unitaire plus élevé) alors que d'autres achètent des matériaux de très mauvaise qualité (Mitlin, 1997; Ferguson, 2003). Dans ces deux cas, les familles demeurent dans une perpétuelle lutte pour subvenir à leurs

besoins en matière d'habitat. De plus, le fait que l'habitat dans les milieux pauvres et extrêmement pauvres est majoritairement autoproduit engendre des conséquences graves, principalement dans des pays, comme le Nicaragua, l'Indonésie, et autres pays souvent victimes de catastrophes naturelles. En effet, il a été clairement démontré que l'autoproduction de l'habitat engendre une précarité accrue de celui-ci, principalement une précarité reliée à la stabilité de la structure, et donc à la sécurité de celui-ci. Cela s'explique par le fait que la construction ne suit généralement pas les normes de sécurité, principalement les normes antisismiques (Morales, 2003). Selon Miltin (1997), face à cette spécificité dans la construction et l'acquisition d'un logement des populations pauvres en milieu urbain, il est légitime de recourir à des politiques et des programmes d'habitat qui donneraient accès aux ménages pauvres à du financement pour leurs besoins en matière de logement.

D'autres auteurs tel que Ferguson (2003) mettront en lumière l'échec des différents programmes et politiques d'habitat mis de l'avant par les gouvernements locaux pour légitimer le recours à d'autres types d'acteurs dont financiers pour faire face aux problèmes de logement et de précarité dans les centres urbains. À ce sujet, il serait opportun de retracer les précédentes approches et les paradigmes de développement de l'habitat des PVD.

1.3 Approches et paradigmes de développement de l'habitat dans les PVD

1.3.1. Approche produit

L'expérience des politiques et programmes d'habitat ces dix dernières années a démontré l'échec de certains paradigmes de développement. L'un des premiers consistait à calquer les modèles d'habitat des pays développés à celui des pays sous-développés. Il s'agissait principalement de l'approche « produit » (« *product approach* ») qui consiste à produire des unités de logement largement subventionnées et conséquemment très coûteuses pour les familles bénéficiaires (Ferguson, 2003). Cette méthode avait pour effet de répondre qu'à une minorité de ménages (moyen et haut revenu) et ne réglait pas les problèmes de logement beaucoup plus importants des populations à plus faible revenu (Choguill, 2007 ; Ferguson 2003).

En outre, selon Buthet (2005), nous devons mentionner les profondes transformations amenées par le processus d'industrialisation. Celles-ci ont eu pour conséquence de transformer et

d'incorporer l'habitat au marché et à la production industrielle et semi-industrielle, ce qui aurait eu plusieurs conséquences :

1. Le fait que l'incorporation de l'habitat aux systèmes industriel et semi-industriel et au marché dans le sens où nous avons d'un côté une personne qui fabrique le bien et de l'autre quelqu'un qui doit l'obtenir. Ceci fait en sorte que ce bien est sujet à spéculation.
2. D'un autre côté, la diminution des salaires, donc du pouvoir d'achat de la population a pour conséquence de créer un écart entre la valeur réelle de l'habitat et la capacité de payer des populations. Ceci est d'autant plus valable pour le bien de l'habitat, considéré comme le bien le plus cher qu'un individu ou une famille doit acquérir dans une vie pour répondre à ses besoins primaires.
3. L'inadéquation des solutions de l'habitat d'un point de vue culturel, des besoins et des valeurs des secteurs populaires des pays en voie de développement.

Le plus significatif dans ces processus, d'un point de vue social, c'est que l'habitat alors considéré comme un bien permettant de répondre à différents besoins fondamentaux se transforme en un bien commercialisable, assujéti aux lois et règles du marché (Burthet, 2005). De plus, et toujours selon ce même auteur, la crise de l'habitat s'est aggravée en raison du désintérêt « intéressé » des États dans la régulation du sol urbain, dans la provision des services minimums d'infrastructures, afin de résoudre ou du moins, ralentir le déficit de l'habitat. Ces problèmes continuent d'être abordés par l'État avec le critère suivant : logement = produit du marché. Finalement, durant les cinquante dernières années, les politiques mises en place par les autorités ont été caractérisées par un laisser-aller dans le contrôle du sol urbain, plus spécialement dans la spéculation de celui-ci.

1.3.2. Approche « *sites and services* »

En réponse à l'échec de l'approche « produit », la Banque Mondiale (BM) a mis de l'avant une solution qui impliquerait à la fois le gouvernement et les populations locales pour résoudre la question de l'habitat (Choguill, 2007). Basée sur la logique de construction des populations à faible revenu, soit l'autoconstruction, le concept de « *sites and services* » consiste d'une part en la production par le gouvernement de parcelles équipées d'infrastructures et de services de base : « *balisage et éclairage des voies principales, canalisation, bornes-fontaines pour l'alimentation en eau* » (Morin et Séguin, 1997 : 27). D'autre part, il vise la construction du logement par les populations locales sur des parcelles équipées (Choguill, 2007). Cependant, cette solution s'avéra

également très coûteuse pour le gouvernement et les populations bénéficiaires. Conséquemment, elle ne réussit pas à régler le déficit de logements.

1.3.3 Approche marché : le microcrédit à l'habitat

Suite à ces multiples échecs, des chercheurs, toujours sous l'égide de la BM, proposent aujourd'hui des solutions moins coûteuses et qui s'adapteraient davantage aux besoins et moyens d'une grande majorité de la population qui a des revenus très faibles tout en s'inscrivant dans cette logique d'un processus d'habitat qui se veut beaucoup plus progressif, et continu dans le temps (Miltin 1999 ; Ferguson et Navarette 2003a ; Stein 2007 ; Greene et Rojas, 2008). C'est ainsi que la microfinance à l'habitat deviendrait la réponse la plus adaptée, elle s'inscrit parfaitement dans la dynamique de « *progressive housing* ». Elle respecte en effet les différentes étapes d'accession à un logement décent en fournissant aux personnes concernées des petits montants nécessaires à chacune des étapes du processus de construction. L'un des cas les plus révélateurs de cette réorientation est celui des Philippines et de l'Inde. Ces deux pays ont adopté ce qu'on appelle l'approche « *market-oriented housing strategy* » pour éradiquer le problème du logement, toutes populations confondues. Cette approche vise principalement à développer un véritable marché de l'habitat qui par ses multiples possibilités (dont la microfinance) permettra de rejoindre à la fois des populations riches et pauvres. Le plan de développement 2005-2010 de gouvernement philippin exprime fidèlement cette orientation :

« create a viable and sustainable source of housing finance through the establishment of an active and liquid secondary mortgage market, redesign the subsidy mechanism to increase transparency and efficiency by phasing out interest rate subsidies, increase the role of private financial institutions in financing housing through credit at market-based interest rates, dispose assets and non-performing loans to generate additional funds for housing, and pursue strategic linkages with client/sectoral groups, private developers for joint venture arrangements and the private banking sector » (Llanto, 2007: 411).

Llanto ajoute :

« the key design principles for the Development of Poor Urban Communities Sector Project are: provision of land security, an incremental or progressive-build approach to housing to address the affordability problem, targeted subsidies to address specific market failures, the use of microfinance to provide the targeted poor households access to shelter financing; a decentralized shelter delivery framework and greater private sector participation » (Llanto, 2007 : 418).

Pour ce qui est de l'Inde, c'est dans une étude de cas intitulée: « *The contradiction in enabling private developers of affordable housing: a cautionary case from Ahmedabad, India* (2004) » que l'on expose les dérives des « *market-based policies* » appliqués au domaine du développement et leurs effets sur les populations les plus pauvres (Mukhija, 2004). L'auteur plaide pour une attitude plus prudente à propos des « *market-oriented strategies* » en mettant en garde sur la déviation de plus en plus remarquée des institutions de microfinance vers des logiques de commercialisation plutôt qu'un ciblage des pauvres de la part des autorités publiques en place.

Parallèlement, dans le domaine du développement international, le discours scientifique entourant les politiques d'habitat est aujourd'hui de plus en plus tourné vers les questions de financement (Ferguson, 2003). Depuis la fin de l'année 2001, le financement de l'habitat est devenu l'une des priorités de l'Assemblée générale des Nations Unies à travers son programme UN-Habitat. Cette nouvelle orientation a été renforcée par le fait que, depuis plusieurs années déjà, plusieurs gouvernements ont reconnu leur incapacité à régler les problèmes de logement toutes catégories confondues (adéquat et précaire) à travers des programmes dits traditionnels centrés sur un approvisionnement de logements subventionnés. Ils reconnaissent alors l'importance de se tourner vers le secteur privé, plus précisément le marché. Celui-ci aurait la capacité de s'adapter à différents types de clientèles (revenu faible, moyen et élevé) et de créer ainsi de la richesse (Ferguson, 2003).

En donnant un rôle important au secteur privé et au secteur financier, on renforce alors les mécanismes permettant de générer une valeur économique à l'habitat, élément essentiel pour créer de la richesse et sortir à la fois de la précarité (au niveau local) et du sous-développement (au niveau national). En effet, le logement dans les PED a une valeur beaucoup plus sociale qu'économique. En raison du faible développement du marché hypothécaire et de son inaccessibilité par la grande majorité des populations des PED, les logements habités par ces populations sont dépourvus de valeur économique. Conséquemment, leur logement n'a aucune valeur sur le marché, et ne peut servir de bien créateur de richesse (Ferguson et Navarette, 2003b).

Finalement, même si le microcrédit a été utilisé par les autorités publiques et privées tant nationales qu'internationales, comme stratégie nationale ou locale pour résoudre la question du logement, l'origine du microcrédit à l'habitat est ailleurs et elle est double. Une étude du CUDS « *Center for Urban Development Studies Harvard University Graduate School of Design* », intitulé

« *Housing Microfinance Initiatives : synthesis and regional summary with selected case studies (2000)* » le documente.

D'une part, le microcrédit à l'habitat est apparu principalement par l'entremise des clients des institutions de microfinance octroyant du crédit pour d'autres activités. Ainsi, ce sont les institutions de microfinance (IMF) qui auraient initié le microcrédit à l'habitat par l'entremise de leurs clients. En effet, ces institutions ont fréquemment observé que leurs clients qui empruntaient pour financer des activités génératrices de revenus utilisaient en réalité le crédit pour améliorer leur habitat (Groupe de recherche de Harvard, 2000 : 2). Progressivement, ces institutions ont élargi leur portefeuille de crédits à celui du financement de l'habitat, pour la construction et l'amélioration de logement (Groupe de recherche de Harvard, 2000 : 2). De plus, l'étude stipule que d'un point de vue des IMF, la diversification des produits vers le crédit à l'habitat est une opportunité intéressante pour gagner des nouveaux marchés et asseoir leur pérennité. Ceci rejoint les écrits de Ferguson (2003) et de la firme internationale de consultants spécialisée dans la microfinance en Amérique Latine (SIC Desarrollo) à travers le document de travail intitulé : « *Perspectivas de microcredito para la vivienda en America Latina* ». On y mentionne que le microcrédit à l'habitat donnerait la possibilité aux IMF de diversifier le risque parmi les services offerts, mais représente également la possibilité d'offrir de nouveaux produits aux clients déjà établis.

D'autre part, le microcrédit à l'habitat proviendrait de groupes communautaires locaux (ONG, associations, etc.), ayant pour mission de favoriser l'accès aux populations pauvres à un logement adéquat et à des infrastructures de base. Ces organisations visent principalement à donner aux populations exclues du système, des droits financiers auxquels elles n'ont jamais eu droit. De ce fait, on assiste aujourd'hui à la création d'une multitude d'acteurs privés et publics octroyant le microcrédit à l'habitat. Il est clair que cette volonté d'élargir leurs actions au microcrédit à l'habitat a été largement influencée par l'engouement entourant l'essor du microcrédit comme instrument de lutte contre la pauvreté initié par la Grameen Bank (Groupe de recherche de Harvard, 2000 : 3).

Finalement, l'étude révèle qu'il y a une différence dans les modalités, les objectifs, la vision, et les indicateurs de performance selon que le crédit provient d'une institution de microfinance ou d'une organisation spécialisée dans la lutte pour un logement décent. Nous reprenons ici le tableau développé par le Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design (2000):

Tableau 1 : Microcrédit à l'habitat selon le type d'organisation

	Du microcrédit au financement de l'habitat	De la revendication pour un logement décent au financement de celui-ci
Origine	Le microcrédit aux petites et moyennes entreprises.	Groupe de revendication pour les ménages à faible revenu dans l'accès au sol, au logement et à des services de base.
Conviction	Le microcrédit est financièrement viable et les pauvres sont solvables.	Le logement est un droit et les pauvres sont en droit d'accéder à une redistribution équitable des ressources.
Vision	Accès inconditionnel au crédit pour les pauvres.	Accès équitable au sol et au logement.
Objectifs	Faciliter l'accès au crédit pour les ménages à faible revenu pour améliorer leurs conditions de vie (par l'intermédiaire du logement en tant qu'espace générateur de revenus (micro-entreprise).	Lutter pour une distribution équitable des ressources liées à l'accès à la terre, aux infrastructures et services de base.
Accent	Construction et amélioration de logement	Parcelles de terres équipées et amélioration de logement
Services fournis	- Microcrédit pour la construction et l'amélioration des logements. - Assistance technique minimale	- Services communautaires liés à la revendication pour un accès au sol et au logement. -Microcrédit pour l'installation d'infrastructures, pour l'acquisition d'un logement. -Assistance technique substantielle.

	Du microcrédit au financement de l'habitat	De la revendication pour un logement décent au financement de celui-ci
Modalités et conditions de prêt	<ul style="list-style-type: none"> - Prêt individuel ou de groupe - La participation à un plan d'épargne afin de développer des habitudes d'épargne et créer ainsi une réserve en cas de défaut de paiement - Cosignatures en cas de défaut de paiement - Titre foncier ou droit d'occupation pour l'accès au prêt - Taux d'intérêt du marché (à l'exception de la Grameen Bank) - Autres exigences : être un pauvre « entrepreneur » avec un bon rendement sur le capital. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prêt de groupe La participation à un plan d'épargne en vue de développer des habitudes d'épargne. - La responsabilité collective en cas de défaut de paiement - Aucun titre de propriété n'est requis - Taux d'intérêt en dessous de celui du marché - Absence d'autres exigences : la souplesse dans les modalités et conditions du prêt
Principale préoccupation	Axée sur la performance : l'autonomisation des pauvres en leur fournissant du crédit d'une façon financièrement durable	Axée sur le processus : l'autonomisation des pauvres en s'attaquant aux causes structurelles de la pauvreté
Principaux indicateurs de performance	La viabilité financière	Le développement humain
Contraintes vécues par les clients	L'accès au crédit constitue la principale contrainte et non le coût de celui-ci.	L'inégalité dans l'accès aux ressources constitue le principal obstacle.
Client	Les pauvres « entrepreneurs » dans le secteur informel, avec un accent particulier sur les femmes	Les plus pauvres parmi les pauvres, avec un accent sur les sans-abri.

(Source: CDUS. The Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design, 2000:8-9) (Traduction de l'auteure).

1.4 Débat sur le microcrédit comme outil de développement

En raison de l'engouement sans précédent pour la microfinance ces dernières années, l'année 2005 a été consacrée, Année internationale du microcrédit par les Nations Unies. L'octroi du prix Nobel de la paix au fondateur de la GB, Muhammad Yunus, réaffirme la considération de la communauté internationale pour ces initiatives et parallèlement nous amène à souligner l'émergence de réflexions beaucoup plus critiques à son égard. Nous exposerons ici le débat scientifique qui oppose les deux principales écoles de pensée de la microfinance, soit l'école welfariste et l'école institutionnaliste.

1.4.1 Le débat de la microfinance institutionnalisé

C'est Jonathan Morduch (2000), éminent chercheur en microfinance, qui avait, au début des années 2000, désigné l'opposition de ces deux écoles de pensée comme « le schisme » de la microfinance. En effet, les tenants de ces deux approches s'entendent sur l'objectif général de la microfinance, à savoir la réduction de la pauvreté en offrant des services financiers à une clientèle pauvre, mais s'opposent sur la manière d'y parvenir. Ils ont des conceptions divergentes sur le développement et le rôle joué par la MF.

1.4.1.1 L'approche institutionnaliste

L'approche institutionnaliste s'articule autour des écrits provenant principalement du Ohio State University Rural Financial Program, de la Banque Mondiale, de USAID, et du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). La thèse institutionnaliste repose sur l'idée que : « *le microcrédit, aussi efficace soit-il ne fera jamais de véritable différence sur le niveau général de la pauvreté dans le monde si ses opérations dépendent financièrement des bailleurs de fonds* » (Dugas-Iregui, 2007 : 5).

Les IMF doivent donc aspirer à l'autosuffisance financière. Cela signifie que ces institutions doivent pouvoir couvrir le coût de leurs opérations avec les revenus qu'elles génèrent. Cette condition est essentielle, car elle permet aux IMF de se libérer de la dépendance à l'égard des donneurs (agences de développement international, fondations) pour pouvoir financer leurs activités. La réalisation de cette autosuffisance financière n'est possible que par la génération d'économies d'échelles. Pour cela, il faut d'une part atteindre le plus grand nombre de pauvres et non les populations les plus pauvres. D'autre part, il faut pouvoir refléter les coûts d'opération de l'institution à travers les taux d'intérêt. Ces deux conditions réunies permettent d'atteindre un

certain niveau de rentabilité et conséquemment permettent à l'institution de développer son propre capital et de se libérer de la dépendance envers les bailleurs de fonds.

Les tenants de cette école affirment que le ciblage des « très pauvres » est coûteux, car il nécessite un plus grand nombre de petits prêts. Le recours aux petits prêts rend difficile l'atteinte d'un certain niveau de rentabilité et de productivité, tout deux nécessaires à l'indépendance financière des institutions. Néanmoins, les penseurs de cette école font valoir que les activités des IMF atteindront tôt ou tard les plus pauvres : *« une IMF viable (motivée par la rentabilité) et opérant à grande échelle servira plus de clients pauvres et très pauvres qu'une IMF dont l'objectif est le ciblage et la provision de services à cette même clientèle. La croyance veut que plus une IMF sert de clients, plus elle servira de clients très pauvres, c'est l'effet trickle down qui mit de l'avant ici »* (Dugas-Iregui, 2007: 6). L'effet « trickle down » fait référence ici au fait qu'en offrant du crédit à une certaine couche de la population (les moins pauvres des plus pauvres), cela générera des effets positifs induits chez les plus pauvres puisque les moins pauvres généreront de la richesse qui saura profiter à tous. Nous savons toutefois combien cette théorie s'est avérée fausse. Enfin, pour justifier les hauts taux d'intérêt appliqués sur les prêts, les tenants de cette école arguent que ce qui compte pour les clients, c'est l'accès au crédit et non pas le coût de celui-ci. (De Briey, 2005). Finalement, on reprochera à cette école de pensée de ne pas s'intéresser à l'impact et aux effets produits par ses opérations. Elle répliquera que : *« l'existence même d'une clientèle pour les services d'une IMF serait un gage suffisant des effets positifs qu'elle produit. »* (Dugas-Iregui, 2007: 8). En somme, le fait que de plus en plus de personnes optent pour le microcrédit est un facteur suffisant pour affirmer que les IMF génèrent des effets positifs au sein de la population.

Performance financière, autosuffisance financière et nécessité de satisfaire aux exigences des marchés financiers internationaux, voilà les principaux critères de performance et de réussite du microcrédit comme stratégie durable dans sa réduction de la pauvreté, tels que véhiculés par l'école institutionnaliste. On vise principalement la massification du crédit et la pérennisation des institutions. Il importe de mentionner que l'approche institutionnaliste a été développée et encouragée par deux principales organisations : la Banque mondiale et les Nations Unies (Woller et coll., 1999).

De plus, à l'intérieur de ce courant institutionnaliste: deux grandes tendances peuvent être observées (De Briey, 2005) :

1) processus d'*upgrading*; il s'agit d'un processus de réglementation des organisations spécialisées dans le microcrédit, des ONG donnent ainsi naissance à des institutions financières réglementées selon le statut de Sociétés anonymes et s'inscrivent clairement dans une logique de rentabilité.

2) Un processus de *downgrading* des programmes de microcrédit; des banques commerciales traditionnelles à la recherche de nouvelles niches de marché et ayant été convaincues des potentialités du microcrédit commencent à octroyer directement du crédit aux microentrepreneurs ou prennent une participation dans les IMF.

1.4.1.2 L'approche welfariste

Face au courant institutionnaliste, une réplique de taille s'est constituée à partir des écrits de Jonathan Morduch (1998; 1999 et 2000) et de Gary Woller, Christopher Dunford et Warner Woodworth (1999). Plus tard, ce sera John Hatch, fondateur de FINCA international et Anton Simanovitch (2002) directeur de Imp-Act, un consortium visant la promotion de la performance sociale des IMF qui s'opposeront à la thèse institutionnaliste. Ces derniers commencent par dénoncer l'abandon par le mouvement de la microfinance de ses motivations de départ, soit aider les pauvres. Contrairement aux institutionnalistes, pour les welfaristes, la performance sociale est prioritaire à la performance financière. Pour eux, la priorité ce sont les très pauvres, l'accent est mis sur la profondeur de la pauvreté atteinte plus que l'étendue des opérations. Ils ne croient pas à l'effet « *trickle-down* » mis de l'avant par la thèse institutionnaliste pour justifier la réduction de la pauvreté par l'entremise des couches de populations les moins pauvres. Finalement, l'autosuffisance n'est pas vue comme nécessaire et prioritaire puisqu'elle éloigne l'institution de sa véritable mission, servir les pauvres et très pauvres. Les tenants de cette approche rappellent que la microfinance n'est pas qu'une question de chiffres, il importe de s'intéresser qui on sert et comment on le fait (Woller et coll., 1999).

Ainsi, ce que craignent les welfaristes est que la commercialisation de la microfinance et l'obligation de satisfaire aux exigences des investisseurs l'emportent sur la mission sociale. Pire encore, la position welfariste s'indigne devant la volonté des donateurs de retirer leur soutien aux programmes qui ne soient pas « rentables », renforçant ainsi l'idée que la réussite de la microfinance dépend des critères de performance institutionnelle et non de l'impact du microcrédit sur les populations (Woller et coll., 1999). Ensuite, la thèse welfariste s'oppose à l'instauration d'un modèle de la microfinance basé sur les meilleures pratiques tel que proposé par les institutionnalistes. Ces « meilleures pratiques » basées sur la suppression des subventions,

l'autosuffisance financière, la rentabilité, etc. emprisonneraient la microfinance dans un modèle insensible aux changements et à l'adaptation aux populations, pays et autres contextes spécifiques (De Briey, 2005 et Woller et coll., 1999).

Finalement et plus concrètement, la thèse welfariste s'est employée à réfuter chaque prémisse de la thèse institutionnaliste concernant les subventions, l'autosuffisance financière, la rentabilité et finalement le ciblage des pauvres. Ainsi, pour les welfaristes, les subventions sont nécessaires, car ce sont elles qui permettent et incitent l'innovation et la recherche de nouveaux produits et procédés pour l'amélioration de l'accès financier aux plus pauvres (Dugas, 200; De Briey, 2005). L'autosuffisance financière ne devrait pas être priorisée, car elle éloigne l'institution de la véritable mission du microcrédit : soit l'apport social en atteignant les plus nécessiteux. En outre, ils démentent cette idée que le fait de ne pas atteindre l'autosuffisance financière assujettit l'institution à une relation de dépendance avec les bailleurs de fonds. Pour cela, ils mettent de l'avant la nouvelle génération de bailleurs de fonds, les fonds socialement responsables qui se sont multipliés ces dernières années et qui sont constamment à la recherche d'opportunités pour investir leur capital (Dugas, 2007).

Pour ce qui est de la rentabilité, elle pose la question de l'éloignement de la véritable mission du microcrédit à savoir l'amélioration des conditions de vie des populations pauvres plutôt que le développement et l'amélioration du statut des IMF et autres organisations qui octroient le microcrédit. Certes, pour les welfaristes, une organisation doit être rentable pour pouvoir continuer à opérer. Néanmoins, la recherche de la rentabilité ne doit pas dépasser un certain seuil (Dugas, 2007). Un seuil de rentabilité où les pertes et les gains s'équilibrent est sain, au-delà de ce seuil, l'organisation tentera de rechercher des investissements qui lui généreront des profits. Conséquemment, la recherche à tout prix de ce profit obligera à un moment ou à un autre l'institution à octroyer des prêts aux populations ayant la plus grande capacité de payer ou alors à orienter les prêts vers des activités les plus rentables (Granger, 2006). Ainsi, nous pouvons constater qu'au-delà des conceptions différentes des facteurs de réussite d'une organisation qui se spécialise dans la microfinance, c'est une question de fond qui est mise de l'avant. Les deux écoles ne partagent pas le même point de vue sur la mission véritable du microcrédit et comment y arriver.

1.5 Au-delà de l'institutionnalisation du débat

1.5.1 Les dérapages du microcrédit

Il existe plusieurs écrits qui se sont penchés sur les dérives et la portée de la microfinance sans s'identifier à l'une ou l'autre des écoles. Il nous est apparu important de les rapporter ici. En effet, pour un objet de recherche comme celui du rôle de la finance dans la recherche des solutions efficaces et durables dans l'amélioration des conditions d'habitat des PED, on ne peut passer outre les écrits qui ont traité de manière critique la place du marché dans les politiques d'amélioration de l'habitat dans une perspective de réduction de la pauvreté en contexte de PED. On dénonce particulièrement les « *market-based policies* » appliquées au domaine du développement et leurs effets sur les populations les plus pauvres (Mukhija, 2004). L'auteure, à travers une étude de cas en Inde sur la microfinance à l'habitat, plaide pour une attitude plus prudente à propos des « *market-oriented stratégies* » en mettant en garde sur la déviation de plus en plus palpable des institutions de microfinance vers des logiques de commercialisation plutôt qu'un ciblage des pauvres de la part des autorités publiques en place. Cette étude de cas nous met devant une question essentielle lorsqu'on parle de microcrédit : **comment peut-on garantir qu'une IMF ne dérive pas de sa vocation sociale?** La question est centrale et remet en cause tout le concept de la finance solidaire, que ce soit pour des activités génératrices de revenus, pour l'habitat ou autre.

Ainsi, pour certains socioéconomistes (Guérin et Servet, 2005), en dépit des vertus que l'on peut attribuer à la microfinance, celle-ci n'est que le prolongement de l'idéologie néolibérale qui consiste à orienter les politiques de développement vers le marché et le secteur privé. En effet, ces auteurs rappellent que la microfinance est d'abord et avant tout un outil strictement économique, « *au service de la loi de l'offre et de la demande* » (Guérin et Servet, 2005 : 91). La microfinance vise d'abord et avant tout à faire émerger des conditions favorables à « *l'épanouissement du libre jeu des marchés* » (Guérin et Servet, 2005 : 91). Les auteurs précisent que ce n'est pas là leur propre interprétation, mais bel et bien les arguments avancés par les promoteurs de la Campagne du Microcrédit².

Depuis l'engouement que suscite le microcrédit à travers le monde, le mot d'ordre lancé par les grandes instances internationales (Banque Mondiale, FMI, G8,) est d'augmenter la vitesse de

²La Campagne du Sommet du Microcrédit s'est donné pour objectif d'aider « *d'ici à 2005, 100 millions de familles parmi les plus pauvres du monde, notamment les femmes de ces familles, en leur accordant des crédits leur permettant d'exercer une activité indépendante et en leur offrant d'autres services financiers et d'aide au développement d'entreprise.* » (Guérin ; Servet, 2005 : 8)

croisière de cet outil de développement et de lutte contre la pauvreté urbaine. L'objectif est de doubler, tripler, voire quadrupler les effectifs des organisations de microfinance jusqu'à saturation. Pour y parvenir, ces organisations doivent devenir rentables afin d'attirer les capitaux privés (banques commerciales ou semi-commerciales) nécessaires à leur expansion (Guérin et Servet, 2003). Cette expansion orchestrée par la Banque Mondiale a pour effet d'intégrer de plus en plus la microfinance aux systèmes financiers formels (traditionnels) (Littlefield et Rosenberg, 2004). L'un des exemples les plus révélateurs est celui de la transformation de l'ONG *Fundación para la Promoción en el Desarrollo de la Microempresa* en institution financière (*Bancosol*) en Bolivie (Guérin et Servet, 2003). Effectivement, Guérin et Servet mettent en garde contre la fine démarcation entre le microfinancement et le secteur financier formel.

De plus, on souligne les recommandations du Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP): « *les IMF doivent avant tout se libérer des subventions publiques* » (Granger, 2006 : 2). Elles doivent, selon le groupe, orienter leurs stratégies de développement vers une autonomisation financière qui les rendrait rentables et profitables aux yeux des grands bailleurs privés. Parallèlement, on mentionne qu'il existe quantité d'exemples où la finance de marché finit par étrangler l'institution de microfinance sous la pression de la rentabilité. De ce fait, des auteurs posent la question de la compatibilité des objectifs financiers (rentabilité) avec des objectifs sociaux (servir les pauvres). De toute évidence, il y a une véritable pression financière exercée sur les IMF. Celles-ci, bien qu'elles profitent de l'abondance des capitaux, du savoir-faire, des réseaux, et de la technologie des grands bailleurs de fonds, sont redevables aux actionnaires et se voient logiquement investir dans les activités les plus rentables (Granger, 2006). À ce sujet, Guérin et Servet (2005 : 91) mettent en exergue la place du marché avant tout dans les politiques visées par les stratégies de développement, en pointant du doigt les dérives des IMF (institutions) vers des logiques strictement de rentabilité et de profit.

À ce sujet, les pays membres du G8 ont, en 2005, réaffirmé l'importance cruciale de la microfinance comme outil de développement en adoptant un plan d'action intitulé : « *utiliser les potentialités du secteur privé pour réduire la pauvreté* » (Guérin et Servet, 2005 : 87). Le renforcement du secteur privé et financier devient alors la priorité et le cœur de cette stratégie.

Dans son article « *institutions peu orthodoxes, mais réussies* », Marcelo Zabalga (2001), chercheur et ancien praticien au sein de l'organisation de développement du Nicaragua PRODEL (*Fundación para la promoción al desarrollo local*), affirme que les acteurs du microcrédit sont de plus en plus intégrés au secteur financier traditionnel sans répondre à toutes les nécessités des

pauvres (épargne, envoi de fonds, assurance). Pire encore, ces organisations subissent des pressions externes pour réguler leur fonctionnement à celui du marché avec des taux d'intérêt élevés. Il mentionne que dans un rapport du CGAP (2004b) lequel a été cité plus tôt pour la définition de la microfinance, on peut clairement lire ceci : « *il est préférable de soutenir des institutions qui répondent aux forces du marché et ne pas introduire de distorsions avec des multiples subventions et projets non financièrement viables.* » (Marcelo Zabalga, 2001 : 4).

Toujours selon ce même article Marcelo Zabalaga (2001) précise que pour qu'une institution reçoive du crédit des bailleurs de fonds, l'octroi de crédit doit se faire au taux du marché. Selon lui, la microfinance est inscrite dans un dogme, celui de l'idéologie du marché où le capital privé est vu comme la seule solution efficace et légitime aux problèmes économiques.

Si l'on se fie à l'expérience internationale, entre autres africaine, à partir des années 90, une institution de microfinance qui a pour vocation de s'adresser à une population, tous niveaux de bien-être et de richesse confondus, a le plus souvent tendance à écarter les clients les plus démunis et donc produire elle-même ses exclus (Soulama, 2004 : 198). En effet, il apparaît donc qu'au cours de son développement, les IMF intègrent l'économie de marché et excluent des catégories pauvres. On est en présence d'une preuve tangible de l'échec de la microfinance comme lutte contre la pauvreté. En effet, il est important de s'arrêter sur les évolutions des acteurs du microcrédit, plus particulièrement sur celui des IMF. Certaines IMF se développent régulièrement en maintenant leur vocation sociale originale envers les exclus du système, d'autres se transforment en banque classique pour le haut de « *gamme de l'informel urbain* » (Soulama, 2004 : 201).

Finalement, ce qui serait important de souligner dans le débat actuel est la fragilité des institutions de microfinance. Ces dernières n'atteignent pas une viabilité financière aussi vite que certains l'avaient prouvé. En effet, celles-ci seraient tributaires des chocs externes (crises politiques, instabilité économique, catastrophes naturelles) et des bailleurs de fonds qui se tournent de plus en plus vers des créneaux les plus visibles et les plus rentables de la microfinance (Soulama, 2004).

1.5.2 La pratique du microcrédit

Au-delà du questionnement sur la légitimité du microcrédit comme instrument de lutte contre la pauvreté, quelques écrits posent la question de l'opérationnalisation du microcrédit. Le microcrédit prend-il réellement en compte la pauvreté? Comment celle-ci est-elle conceptualisée

au sein des organisations qui octroient le microcrédit? Les modalités et conditions de prêts sont-elles adaptées à la population bénéficiaire?

Souvent, les organisations emploient des indicateurs de pauvreté qui ne concordent pas avec ceux des gouvernements nationaux (Guérin et Servet, 2005). De plus, au-delà de cette non-concordance des critères de pauvreté, il n'existe souvent qu'un seul indicateur de la pauvreté, celle du revenu d'un 1\$ par jour (Stein, 2007). Or, il existe de multiples indicateurs de pauvreté, de revenu, sociaux, culturels, d'accessibilité, etc. Souvent, ces organisations travaillent avec une définition de la pauvreté qui est étroite, qui néglige des aspects importants des conditions de vie des populations pauvres. Cela pose un problème important, car, à elle seule, la définition de la pauvreté comporte différentes dimensions (économiques et sociales) et visions selon que l'on s'inscrit dans une approche welfariste ou non welfariste.

Au-delà du problème de conceptualisation de la pauvreté, on pointe du doigt l'absence de mesure de l'impact « non matériel » du crédit octroyé. Il existe de véritables lacunes concernant la mesure des impacts du crédit utilisé par les populations sur leurs conditions de vie. La raison évoquée est qu'il est difficile, méthodologiquement, de mesurer l'impact du crédit sur les bénéficiaires (Hulme, 2000).

Malgré les difficultés méthodologiques liées aux études d'impact, les quelques travaux scientifiques visant à mesurer les effets du microcrédit dressent, pour la plupart, un constat globalement positif. Selon ces études, principalement celles de Morduch (2002) et de Weiss et Mongtgomery (2005), le microcrédit a un impact positif sur la réduction de la pauvreté. Que ce soit au niveau de la hausse du revenu, de l'amélioration de l'état de santé, de la scolarisation des enfants, ou de l'émancipation des femmes, le microcrédit a des effets positifs. Cependant, ces résultats ne sont pas, d'un point de vue méthodologique, concluants. En effet, il est difficile de prouver que ces dimensions de la qualité de vie du bénéficiaire soient totalement attribuables au microcrédit et non pas à d'autres facteurs (Hulme, 2000).

1.6 Microcrédit à l'habitat : quel bilan ?

Nous avons exposé les limites, voire les dérapages du microcrédit, indépendamment du secteur, mais qu'en est-il du microcrédit à l'habitat? Selon l'étude du Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design (2000), le secteur du microcrédit à l'habitat accuse certaines lacunes. Bien que l'on vante les avancées du microcrédit lié au financement de la construction et à l'amélioration de l'habitat, on souligne les lacunes liées à l'inexistence de

microcrédit servant à financer l'acquisition d'un terrain ou le financement des infrastructures. La raison évoquée est que l'acquisition d'un terrain et l'installation d'infrastructures sont des processus complexes et laborieux, et ce, tant du point de vue politique, légal et financier et nécessitent impérativement un processus de négociation avec des organismes publics locaux et nationaux. Il existe certains programmes de promotion du logement qui ont réussi à combiner microfinance et action de lobbying, mais leurs actions restent circonscrites à une échelle très limitée. Un travail de coordination et de concertation entre les acteurs octroyant le microcrédit à l'habitat et ces programmes de promotion du logement est encouragé pour permettre ainsi de déboucher sur un microcrédit à l'habitat qui se veut complet et soutenu.

La seconde lacune révélée par l'étude (The Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design (2000)) est celle du profil des populations ciblées par les programmes de microcrédit à l'habitat. On identifie les populations exclues du système, les couches les plus défavorisées des populations pauvres urbaines. On parle ici de « *squatters* » occupant des terrains reculés, inutilisés, insalubres, installés sur des terres à risques (éboulement, etc.). Selon les chercheurs de cette étude, cette couche de la population représente le plus gros défi auquel le secteur de la microfinance (toutes activités confondues) ait à faire face aujourd'hui. De son côté, le rapport du Servicios Internacionales de Consultaria para el Desarrollo (SIC Desarrollo) (2005) nous révèle qu'aujourd'hui que le plus grand défi des IMF octroyant le microcrédit est l'intégration de l'assistance technique. Le rapport suggère que ces organisations devraient aller au-delà de leurs activités financières en offrant un accompagnement dans l'amélioration de l'habitat (assistance technique) et procéder à des études d'impact pour mesurer les effets de leurs activités sur l'amélioration des conditions de vie des populations qu'elles servent.

Aujourd'hui, le constat est clair. Les études et analyses sur la microfinance ont permis de dégager deux modèles de la microfinance, d'une part la microfinance prébancaire ou commerciale, qui se veut uniquement prestataire de services financiers et d'autre part, la microfinance sociale, prestataire de services financiers, mais au service du développement humain et sociétal. Selon nous, l'existence même de cette différenciation remet en question tout le concept de microcrédit. En effet, rappelons que le microcrédit a été initialement créé pour répondre aux besoins des exclus du système financier traditionnel, soit les populations à faible et très faible revenu. L'exemple pionnier de la Grameen Bank est très révélateur à ce sujet. Or, aujourd'hui le microcrédit semble davantage exister pour répondre aux besoins des bailleurs de fonds et autres acteurs financiers. De plus, sur le plan de la performance sociale de ces

organisations, il existe peu d'études sur l'impact social du microcrédit en général et du microcrédit appliqué à l'habitat en particulier, et ce, pour des raisons méthodologiques, et du caractère récent de microcrédit à l'habitat. Beaucoup d'études documentent la performance financière et économique des institutions octroyant le microcrédit. Qu'en est-il de leur performance sociale?

Les enjeux de la microfinance, indépendamment dans quel domaine ils s'inscrivent (activités génératrices de revenus, habitat, etc.), sont aujourd'hui immenses. Face aux dérives des institutions de microfinance vers une logique de plus en plus commerciale au lieu d'être sociale, il est devenu urgent, voire impératif, de s'arrêter sur la dimension « sociale » des institutions octroyant le microcrédit. Ces états de fait nous obligent à nous questionner sur la mission véritable du microcrédit. **Est-il un instrument au service des pauvres ou bien du développement financier traditionnel?** Voilà l'une des questions principales à laquelle ce mémoire tentera de répondre.

1.7 Cadre conceptuel et principales dimensions analysées

La revue de la littérature nous a permis de mettre en exergue les principaux courants de la microfinance. Bien que le terme microfinance regroupe un ensemble d'institutions, d'approches et de philosophies différentes, deux approches semblent dominer : l'une axée sur les bénéficiaires et l'autre sur les institutions de microfinance (welfariste et institutionnaliste).

Rappelons que l'approche institutionnaliste promeut des objectifs de massification (rejoindre le plus personnes possible) et de pérennisation (rentabilité des institutions) du crédit. Elle s'inscrit davantage dans une logique commerciale. L'objectif n'est pas tant l'amélioration du bien-être général des pauvres, mais l'amélioration de l'accès aux services financiers (Dugas-Iregui, 2007). L'approche welfariste s'inscrit quant à elle dans une logique plutôt sociale, où l'atteinte des pauvres et l'impact du microcrédit sur les populations sont plus recherchés que la pérennisation des institutions.

Il faut savoir que le cadre conceptuel de la microfinance est largement dominé par des concepts strictement financiers. Selon Gentil et Servet (2003), il aurait été influencé par l'accroissement de la financiarisation des rapports économiques et sociaux et de la libéralisation des marchés à travers le monde. Nous pouvons affirmer qu'il y a prédominance de l'approche institutionnaliste à la fois dans la pensée et les écrits des chercheurs et praticiens de la microfinance. Or, la microfinance se dit poursuivre une mission sociale : la lutte contre la pauvreté et l'exclusion. Qu'en

est-il de la portée de cette mission sociale au sein des acteurs qui octroient le microcrédit et auprès des bénéficiaires?

L'approche welfariste aborde la question à travers notamment des études cherchant à mesurer l'impact du microcrédit sur les conditions de vie des populations ciblées (niveau de revenu, de nutrition et d'éducation.) Toutefois, en raison de leur complexité, ces études requièrent des moyens et des efforts méthodologiques importants (Hulme, 1997). De plus, la validité des résultats est souvent mise en cause par les tenants de l'approche institutionnaliste.

Devant la prédominance de l'approche institutionnaliste et la complexité méthodologique de l'approche welfariste, un nouveau courant d'études s'est avéré essentiel pour tenter de répondre aux interrogations quant aux réalisations « sociales » des IMF. Un certain nombre d'initiatives ont vu le jour, notamment une démarche qui a consisté à développer des outils permettant d'évaluer le ciblage des pauvres (« *depth of outreach* »). Cependant, les réalisations sociales de l'institution vont bien au-delà du ciblage des pauvres, elles touchent à la mission sociale de l'organisation et à la façon dont elle la poursuit : intégration des exclus, amélioration des conditions de vie des clients, intégration de l'institution au sein de la communauté, etc. (Lapenu et al., 2004). Un groupe de recherche nommé CERISE (Comité d'échange, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit), regroupant chercheurs, universitaires, bailleurs de fonds, institutions de microfinance, s'est alors penché sur la question. Il a aujourd'hui réussi à développer des indicateurs précis permettant de se pencher sur la dimension sociale des organisations qui octroient le microcrédit et de mesurer ainsi leur "performance sociale". Nous nous inspirerons du cadre conceptuel et des outils développés par le groupe CERISE pour notre recherche. Aujourd'hui, face au mouvement général de la responsabilisation des entreprises sur leur impact social et environnemental, la microfinance a emboîté le pas et commence petit à petit à intégrer dans ses rapports annuels, l'évaluation de sa performance sociale.

Le cadre conceptuel développé par le groupe CERISE repose sur le postulat qu'une institution de microfinance doit atteindre des objectifs sociaux, et ne doit donc pas être uniquement préoccupée par des objectifs financiers. De ce fait, une institution devrait être également évaluée sur le plan de sa performance sociale. La performance sociale constitue le concept central du cadre d'analyse de ce groupe de recherche. Au-delà de ce concept, le cadre conceptuel du CERISE repose sur une dialectique qui veut que le fonctionnement d'une organisation suive une chaîne logique entre intentions-actions-effets. Le concept de la performance sociale est alors défini comme les résultats obtenus à chaque maillon de cette chaîne (Lapenu et coll. 2004) :

Ainsi, différentes options peuvent être choisies pour mesurer les performances :

1. Évaluer les principes et les intentions
2. Analyser les processus et évaluer les actions
3. Comprendre les relations entre les principes et les actions
4. Vérifier que les principes, les actions et les résultats se rapprochent de normes sociales, déterminées antérieurement.
5. Mesurer l'impact, c'est-à-dire dans le cas des IMF, les changements survenus chez les clients et les non-clients du fait de l'activité de l'IMF.

Dans ce cadre de la performance sociale, nous pouvons distinguer deux approches : une approche centrée sur les clients et l'impact de l'institution et une approche centrée sur l'institution et l'analyse des procédures suivies pour réaliser ses objectifs sociaux (Lapenu et coll., 2004 : 57). Le groupe de recherche CERISE a alors tenté de faire un rapprochement entre ces deux perspectives en proposant des indicateurs simples et facilement vérifiables par un auditeur externe et qui peuvent en même temps prendre en compte différentes dimensions des performances sociales liées à l'IMF et à ses activités. (Lapenu et coll., 2004 : 58).

Cette performance sociale se mesure alors à travers quatre principales dimensions : 1) le ciblage des pauvres et des exclus, 2) l'adaptation des services et des produits à la clientèle cible, 3) l'amélioration du capital social et politique des clients, et 4) la responsabilité sociale de l'IMF.

1.8 Approche retenue

La façon dont nous avons décidé de nous intéresser au microcrédit à l'habitat (par les questions que nous posons) nous amène à nous inscrire dans le grand courant théorique welfariste. Effectivement, nous ne cherchons pas dans notre mémoire à évaluer la performance financière de l'acteur et du service qu'il octroie en étudiant par exemple les taux d'intérêt et les taux d'impayés, mais nous visons à vérifier l'existence de la dimension sociale de l'acteur et du service financier qu'il administre et d'en dégager ainsi un profil général.

Bien que la démarche développée par le groupe de recherche CERISE est récente, soit depuis seulement 2003, elle nous apparaît comme la démarche scientifique se rapprochant le plus près de nos objectifs de recherche.

Sans toutefois retenir toutes les dimensions proposées par le groupe de recherche CERISE, notre positionnement théorique et méthodologique s'inscrira dans la perspective développée par ce groupe. Notre étude n'est toutefois pas à proprement parler une évaluation de la performance sociale des organisations, mais une analyse sociale du microcrédit à l'habitat tel qu'il est administré aujourd'hui par des organisations dans un contexte géographique précis. Cela suppose une évaluation des intentions et des principes de l'organisation, mais également une évaluation des actions, et finalement une évaluation du changement vécu par le bénéficiaire. Ceci rejoint parfaitement la démarche d'analyse proposée par CERISE. Cependant, nous prendrons une certaine distance par rapport à certaines dimensions et à certains indicateurs. Le but ici est de proposer des dimensions et indicateurs adaptés à nos propres questions de recherche.

1.9 Questions et hypothèses de recherche

Question principale :

Au regard du profil des populations pauvres et de la mission sociale que s'est donné le microcrédit, est-ce que le microcrédit à l'habitat à Managua, tel qu'il est pratiqué aujourd'hui, constitue une réponse appropriée pour résoudre la précarité de l'habitat. Ou n'est-il pas une nouvelle opportunité financière pour le marché financier traditionnel?

Hypothèse principale :

Nous postulons que le microcrédit à l'habitat à Managua, tel qu'il est pratiqué aujourd'hui, s'inscrit dans une logique purement commerciale et, de ce fait, il ne constitue pas une solution adéquate/appropriée pour résoudre la précarité de l'habitat vécue par les populations pauvres et très pauvres de Managua.

Sous-question 1

1.1 La stratégie des organisations octroyant le microcrédit à l'habitat s'inscrit-elle dans une logique commerciale, sociale ou les deux?

Hypothèse

1.1 La stratégie des organisations octroyant le microcrédit à l'habitat s'inscrit dans une logique commerciale plutôt que sociale.

Sous-question 2

1.2 Les organisations octroyant le microcrédit se préoccupent-elles de l'impact de leur service ou programme de prêt à l'habitat sur les conditions d'habitat et de vie de leurs clients?

Hypothèse

1.2 Les organisations octroyant le microcrédit sont préoccupées uniquement par leur performance financière et institutionnelle.

Sous-question 3

1.3 Est-ce que les organisations de microcrédit à l'habitat rejoignent les pauvres et très pauvres?

Hypothèse

1.3 Les organisations qui octroient le microcrédit à l'habitat ne rejoignent pas les plus pauvres.

Sous-question 4

1.4 Est-ce que les modalités et conditions de prêts sont adaptées aux besoins et caractéristiques des populations pauvres et très pauvres?

Hypothèse

1.4 Les modalités et conditions de prêts sont davantage adaptées aux populations moyennement pauvres, voire aux populations de classe moyenne.

Sous-question 5

1.5 Est-ce que le microcrédit à l'habitat tel qu'il est administré contribue à améliorer les conditions d'habitat et de vie des populations pauvres et très pauvres de Managua?

Hypothèse

1.5 Le microcrédit tel qu'il est administré ne contribue pas à améliorer significativement les conditions à d'habitat et de vie des populations pauvres.

Sous-question 6

1.6 Selon le type d'organisation qui octroie le microcrédit, peut-on noter une différence dans la mission, les objectifs poursuivis, les modalités et conditions de prêt, et l'expérience générale vécue par les clients?

Hypothèse

1.6 Il existe une différence dans la mission, vision et objectifs des différentes institutions présentes sur le terrain, mais également dans les modalités et conditions de prêt selon que l'on a affaire à une ONG ou à une IMF.

2.0 Présentation des principales dimensions analysées

Toute organisation suit un cheminement logique entre intention, actions et effets (Lapenu et coll., 2004). Nous allons donc nous intéresser à ces dimensions formant cette suite logique. Elles nous apparaissent cruciales pour pouvoir apporter une réponse éclairante à nos questions et sous-questions de recherche. Effectivement, il nous apparaît quelque peu réducteur d'étudier le microcrédit à l'habitat qu'à travers par exemple l'action (programme/service) de l'institution, sans s'intéresser à ses intentions et aux effets de ses activités.

Nous allons donc dans un premier temps tenter de saisir les intentions, objectifs et principes des organisations qui octroient le microcrédit à l'habitat. Ils seront analysés à travers notamment le cadre organisationnel. Ensuite, les actions seront analysées à travers le programme de microcrédit. Quant aux effets, nous n'allons pas mesurer les effets en tant que tels (pour des raisons méthodologiques) mais plutôt nous pencher sur l'expérience des bénéficiaires et les changements vécus suite à l'adoption du service.

Nous débuterons notre analyse par la dimension « contexte et stratégie de l'organisation » à travers laquelle nous allons tenter de dégager la stratégie, la trajectoire et la logique de l'institution. En effet, comme le préconise CERISE, il nous apparaît essentiel, voire impératif de s'arrêter sur le contexte et la stratégie de l'institution. Il s'agit de dresser un portrait de l'institution afin de comprendre sa logique interne et sa trajectoire à travers l'environnement et les pressions dans lesquelles elle évolue. Cela nous permettra de voir si l'acteur en question poursuit un objectif davantage commercial ou social. On poussera plus loin la réflexion en vérifiant si l'IMF est fortement limitée dans ses actions par des impératifs de rentabilité telle qu'avancée par la

littérature scientifique, ce qui l'empêcherait d'atteindre les couches de populations les plus pauvres.

Ensuite, il nous a paru essentiel de nous intéresser à la « mission sociale » de ces organisations. Ici aussi nous nous inspirons des travaux de CERISE, principalement de l'article de Lapenu et coll. (2004) qui résume le travail et la démarche du groupe de recherche. Celui-ci fait mention davantage de la responsabilité sociale. Mais nous préférons parler d'institutionnalisation de la mission sociale. Si on place le microcrédit dans une logique de réduction de la pauvreté, et ici dans une logique de réduction de la précarité de l'habitat, ces institutions doivent être en mesure de s'impliquer dans ce sens. Voilà le postulat que nous posons. S'intéresse-t-elle à l'impact de ses services sur les conditions de vie des populations, en faisant des études d'impact et des analyses par exemple? Nous sommes dans un contexte d'amélioration des conditions d'habitat aussi, l'organisation a-t-elle une vision d'amélioration des conditions d'habitat du quartier, offre-t-elle une assistance technique dans le processus d'amélioration de l'habitat? Voilà ce que nous tenterons d'explorer.

Le microcrédit est né dans cette perspective d'offrir un accès financier aux populations qui autrement en seraient dépourvues, soit des populations pauvres et très pauvres (Gentil et Servet, 2002a). Dans ce cadre, il nous semble crucial de connaître la clientèle des organisations tel que préconisé par Gentil et Servet (2002a). Dans une perspective welfariste, nous parlons alors de ciblage des pauvres et des exclus. Ceci nous amène à formuler la question suivante : qui sont les clients des organisations qui octroient le microcrédit? (Lapenu et coll. 2004).

Ensuite, à travers cette dimension « sociale », nous voulons vérifier si les procédures et modalités du service ou programme de microcrédit à l'habitat sont adaptées aux profil et conditions de vie des populations visées. Nous parlons alors du concept d'adaptabilité, concept puisé dans la littérature du groupe de recherche CERISE, par lequel nous vérifions, si en plus de cibler une population pauvre, l'acteur en question s'adapte à la clientèle qu'il vise, par conséquent une clientèle pauvre et travaillant, pour la plupart, dans le secteur informel. Le courant welfariste a mentionné un certain nombre de facteurs qui affecteraient l'adaptabilité du microcrédit aux populations bénéficiaires : la standardisation des procédures, les taux d'intérêt trop élevés au regard du revenu des bénéficiaires, la non-flexibilité dans les procédures de remboursement, etc. (Lapenu et coll., 2004).

Finalement, il nous apparaît essentiel de s'intéresser à l'expérience du bénéficiaire par rapport au service du microcrédit à l'habitat. En effet, nous ne pouvons dégager une réponse claire à notre

question principale de recherche en ne s'intéressant qu'au cadre organisationnel du microcrédit à l'habitat. Il est donc crucial de poser un regard sur les bénéficiaires. Bien que notre étude ne se positionne pas comme une étude d'impact, nous tenterons de saisir la satisfaction générale des bénéficiaires et les changements dans leurs conditions d'habitat et de vie en général. Cette dernière partie est essentielle, car elle va nous permettre de répondre à l'une de nos questions de recherche à savoir la pertinence du microcrédit comme solution au problème de la précarité à l'habitat. Nous voulons ainsi vérifier si le microcrédit tel qu'il est pratiqué est adéquat face aux problèmes de précarité de l'habitat vécu par les populations pauvres.

L'objectif ultime de cette étude est donc d'allier les informations internes (mission, vision, objectifs, fonctionnement, modalités du service) des acteurs et du service du microcrédit à l'habitat aux problématiques touchant de près les populations visées par les programmes (niveau de pauvreté, type d'emploi, état de l'habitat des populations bénéficiaires).

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre, nous avons présenté les différents écrits entourant le microcrédit comme outil de développement. Nous nous sommes principalement attardés aux deux grandes écoles de pensée de la microfinance et aux différents écrits qui ont critiqué la microfinance comme solution adéquate aux problèmes de pauvreté. Il semble avoir une prédominance de l'école institutionnaliste dans la pratique de la microfinance. Le microcrédit tel qu'il semble être pratiqué n'accorde pas d'importance à son rendement social, pourtant composant pour laquelle il a été créé. Nous avons également présenté brièvement les différentes politiques pour résoudre la question de l'habitat pour répondre au déficit tant quantitatif que qualitatif dans les villes des pays en voie de développement. Ainsi, le microcrédit à l'habitat viendrait se positionner suite aux différents échecs de ces politiques d'habitat trop coûteuses. Le survol de ces différents éléments a justifié notre projet de recherche autour du questionnement du microcrédit à l'habitat dans sa dimension sociale.

Finalement, la présentation de notre cadre analytique nous a permis de présenter notre approche et introduire les dimensions auxquelles nous nous intéresserons. Ainsi, notre démarche théorique s'inspire largement des travaux du groupe de recherche CERISE.

Chapitre 2 : Stratégie méthodologique

Nous nous intéressons dans cette section à l'opérationnalisation de notre étude. Nous situerons dans un premier temps l'approche méthodologique privilégiée en définissant le type de recherche ainsi que l'approche retenue. Enfin, nous expliciterons le déroulement de notre terrain de recherche.

2.1. Type d'étude

L'étude que nous proposons est une réflexion sur la pertinence de la microfinance comme solution durable à la précarité de l'habitat vécue par les populations pauvres et extrêmement pauvres de la ville de Managua. Selon Hussey et Hussey (1997), nous pouvons caractériser notre recherche comme une étude descriptive à vocation analytique. Selon ces deux auteurs, la recherche descriptive tenterait de décrire les phénomènes tels qu'ils existent et de caractériser de manière spécifique un problème ou une réalité. La recherche analytique, quant à elle, aurait pour objectif de déterminer les liens de causalité ou d'expliquer les origines des événements rencontrés. La caractérisation de notre étude comme à la fois descriptive et analytique est donc concordante avec les objectifs initiaux de notre recherche. Notre objectif est d'analyser le microcrédit à l'habitat tel qu'il est administré aujourd'hui par différentes organisations afin d'identifier les facteurs expliquant son adéquation ou pas comme solution appropriée aux populations pauvres pour résoudre la précarité de l'habitat.

Ainsi, nous proposons une étude qualitative. Ce choix se fonde sur une logique qui veut que, d'une part, les données recueillies soient qualitatives (témoignages, notes de terrain, documents, photos) et, d'autre part, l'analyse de ces données se fasse de manière qualitative. Nous allons, en effet, tenter d'extraire de ces données le sens plutôt que les transformer en pourcentages ou en statistiques (Paillé et Mucchielli, 2008). Notre étude se penche à la fois sur la mission et stratégie de l'organisation, ainsi que sur les modalités des programmes de microcrédit (conditions d'octroi, populations ciblées, type de garanties, etc.) et finalement sur les changements vécus par les bénéficiaires dans l'amélioration de leurs conditions d'habitat et de vie. Ce sont là des thèmes qui échappent complètement au domaine quantitatif. Voilà pourquoi notre étude s'inscrit pleinement dans le champ des études qualitatives.

2.2 Approche retenue

Afin de pouvoir répondre à notre principale question de recherche et à nos sous-questions, nous proposons une analyse du programme de microcrédit à l'habitat sous quatre angles : l'angle institutionnel, c'est-à-dire une analyse du programme de microcrédit à travers l'institution qui administre et octroie le microcrédit à l'habitat. Ensuite, sous l'angle du type de population ciblée par les organisations. Ensuite, sous l'angle « programme », soit une analyse des modalités et procédures d'octroi du microcrédit. , et enfin sous l'angle « expérience du bénéficiaire », soit l'analyse du microcrédit à travers l'expérience et la satisfaction générale du client et sur la base des changements au niveau de ses conditions d'habitat et de vie en général. Ainsi, l'étude que nous proposons se fera en quatre volets.

2.3 Choix des acteurs du microcrédit

La revue de la littérature nous a révélé que la microfinance regroupe un ensemble d'institutions et d'approches souvent différentes selon que l'on ait affaire à une IMF, à une ONG ou à une coopérative. Il nous est donc apparu impératif de sélectionner différents acteurs œuvrant dans le microcrédit à l'habitat. Au Nicaragua, il existe aujourd'hui trois principaux types d'acteurs administrant le microcrédit à l'habitat : le gouvernement municipal à travers un programme national de microcrédit à l'habitat, les organisations non gouvernementales (ONG) spécialisées dans le secteur de l'habitat et finalement les institutions de microfinance.

À partir de ces éléments et dans un souci de rigueur scientifique d'explorer différents types de programmes de microcrédit à l'habitat, nous avons opté pour l'analyse de trois programmes de microcrédit à l'habitat octroyés et administrés par trois acteurs différents: le gouvernement, une ONG locale et une institution de microfinance.

Compte tenu du fait qu'il existe au Nicaragua qu'un seul programme de microcrédit à l'habitat administré par le gouvernement, la sélection s'est fait d'elle-même. Le programme se nomme « Casa Mejor » et a été mis sur pied par le gouvernement à partir de l'année 2007. Quant à l'ONG, c'est l'organisation HABITAR qui a été sélectionnée, car elle est, d'une part, l'organisation de référence en ce qui a attiré aux questions d'habitat précaire, et d'autre part, elle est la seule ONG octroyant du microcrédit à l'habitat servant à l'amélioration de l'habitat en milieu urbain. En effet, les autres ONG offrent du microcrédit à l'habitat pour la construction de nouveaux logements en dehors du quartier (initial), nous aurions été ici dans une logique de relocalisation.

Finalement, le choix de l'IMF s'est fait selon l'importance de l'institution en termes d'effectifs rejoins (nombre de clients) et selon le type de territoire couvert (milieu urbain). Parmi les 19 IMF au Nicaragua, c'est l'IMF FDL, qui a été sélectionné. Elle est, en effet, l'IMF qui a le plus de clients pour les prêts à l'habitat.

2.4. Territoire couvert par l'étude

Le territoire couvert par l'étude est relativement vaste, mais il s'agit principalement de la ville de Managua, au Nicaragua. Il faut savoir que le microcrédit à l'habitat ne se veut pas une intervention territorialisée, à l'exception de l'organisation HABITAR qui travaille principalement sur deux quartiers ciblés pour leur précarité et pauvreté. Les autres institutions fonctionnent selon les critères du marché, soit selon l'offre et la demande. Par conséquent, une seule IMF peut couvrir des dizaines de quartiers, chacun ayant 2 à 10 clients par quartier.

2.5. Période couverte par l'étude

Nous proposons une étude du microcrédit à l'habitat de trois organisations ayant été implantées plus au moins à la même période, soit vers la fin des années 90, début des années 2000. Par souci de rigueur scientifique, nous proposons d'étudier des programmes s'équivalant dans la période, et ce, afin d'avoir des éléments de comparabilité qui soient les plus justes possible. Il serait, en effet, incorrect d'étudier des programmes qui auraient été implantés à des périodes très différentes, biaisant ainsi les résultats et conclusions en raison du contexte politique, économique et social spécifique à chacune de ces périodes. Ce raisonnement est d'autant plus vrai puisqu'il est validé par la revue de littérature qui nous a permis de souligner la spécificité des programmes de microcrédit d'un pays à l'autre selon la situation économique, politique et sociale de chaque pays.

2.6. Outils de collecte de l'information

Afin d'obtenir des données les plus justes et les plus complètes possible, nous avons utilisé différents types d'outils de collecte de l'information. Trois (3) principaux outils ont été utilisés : les sources documentaires correspondant principalement aux documents officiels et sites web des trois programmes et institutions de microcrédit à l'habitat; des entrevues semi-dirigées avec les bénéficiaires ainsi qu'avec les responsables des programmes de microcrédit. Nous avons également prévu réaliser trois focus-groups avec les bénéficiaires de chaque organisation, mais

cela a été impossible à réaliser et ce pour des raisons logistiques que nous détaillerons dans la section déroulement du terrain.

2.6.1 Sources documentaires

Dans un premier temps, nous proposons les sources documentaires comme outil principal de collecte de l'information. Il s'agit dans ce cas-ci d'étudier les documents officiels des programmes, les rapports d'activités de l'organisation ainsi que les contrats qui sont émis aux bénéficiaires. Il s'agira d'une manière secondaire de recueillir des informations concernant les programmes dans les journaux, les communiqués de presse, et les sites internet des différentes organisations. L'objectif de cette analyse documentaire est de recueillir principalement des données sur les organisations qui octroient le microcrédit (mission, objectifs, source de financement, etc.) ainsi que sur les programmes de microcrédit mis en place (modalités). Il s'agira également d'étudier les contrats de microcrédit émis ainsi que toute autre documentation remise au bénéficiaire.

2.6.2 Entretiens semi-dirigés

Nous ferons appel à un deuxième outil de cueillette de l'information, les entretiens semi-dirigés. Ce choix se fonde sur l'un des principaux objectifs de cette étude : provoquer un discours auprès des bénéficiaires et des responsables de microcrédit à propos du microcrédit comme solution durable aux problèmes d'habitat précaire. Compte tenu de la richesse des informations qu'il permet d'obtenir, l'entretien semi-dirigé va nous permettre de compléter les informations extraites des sources documentaires et peut-être ainsi dégager des informations et des dimensions en dehors de celles préétablies dans nos questions de recherche. Cet outil est jugé approprié pour le type d'information que nous désirons obtenir puisqu'il permet de relater des expériences qui seront pour nous difficiles à observer ou à documenter par le biais de sources documentaires, par exemple.

En effet, nous voulons, d'une part, vérifier si le microcrédit à l'habitat tel qu'il est conçu et administré est réellement orienté vers les populations pauvres et, d'autre part, nous voulons vérifier s'il renferme une dimension sociale et s'il contribue à l'amélioration générale des conditions de vie et d'habitat des populations ciblées. Enfin, nous avons opté pour un mode d'entretien semi-directif puisque celui-ci nous permettra au final de recueillir des informations à la fois riches et structurées.

2.6.3 Focus-groups

Dans un troisième temps, nous avons prévu réaliser trois focus-groups regroupant chacun 8 à 10 hommes et femmes, un par type d'organisation. Cette méthode de cueillette de données devrait nous permettre de faire ressortir les enjeux clés et les points de vue communs sur le microcrédit comme solution durable aux problèmes de logement auxquels font face les bénéficiaires. Nous espérons également et surtout recueillir des informations sur des questions disons plus délicates ou controversées, tel que l'expérience positive ou négative des bénéficiaires ainsi que sur la responsabilité sociale des intervenants auprès d'eux. Nous espérons, à cet effet, une sorte de complicité entre les membres du focus-groups sur ces thèmes, ce qui nous permettrait d'obtenir des informations que nous n'aurions pas pu obtenir par les entretiens individuels. En effet, contrairement aux entrevues individuelles, les focus groups encouragent des discussions multilatérales entre les participants (Johnson, 1996). Cette méthode à l'avantage, d'une part, de faire ressortir les points de vue communs des participants lorsque ces derniers sont en accord et, d'autre part, elle provoque des discussions très riches parce que les participants sont amenés à remettre en question leur propos, à contester, à être en désaccord.

Enfin, la participation des bénéficiaires au focus-group devrait leur permettre de réaliser que ce qu'ils vivent est plus qu'un problème ou bienfait individuel, mais qu'il est peut-être collectif. Ceci permettrait ainsi de générer ou renforcer un sentiment de solidarité et une volonté de s'impliquer collectivement pour améliorer ou bonifier certaines pratiques et ou programmes. Finalement, participer au groupe de discussion permet aux personnes de réaliser que leur point de vue est important et que leurs opinions méritent d'être écoutées.

2.7 Grille d'analyse: dimensions et indicateurs

Nous allons exposer ici comment chaque dimension sera évaluée, c'est-à-dire avec quels indicateurs. La revue de la littérature entourant la question du microcrédit nous a permis de dégager un certain nombre de dimensions à observer. Les travaux du groupe CERISE permettent d'identifier ces dimensions et de les traduire en indicateurs précis et mesurables.

Comme nous l'avons écrit dans le chapitre précédent, les dimensions que nous avons sélectionnées s'inscrivent dans une approche welfariste, en ce sens qu'elles interrogent la dimension non pas financière des institutions et de leur programme, mais davantage la dimension sociale. Comme nous l'avons signalé dans notre cadre conceptuel, nous aborderons le microcrédit

à l'habitat sous trois angles et plusieurs dimensions. Pour chacune des dimensions, nous avons sélectionné des indicateurs précis. Notre grille d'analyse se base principalement sur les écrits du CERISE, dont la démarche et le travail sont résumés par Lapenu et coll. (2004).

Rappelons que notre analyse explorera le microcrédit sous quatre angles : celui du cadre organisationnel (intentions, objectifs et principes de l'organisation), celui du type de population ciblée par les organisations, celui des actions (les modalités du programme) et enfin celui de l'expérience générale des bénéficiaires (endettement, amélioration des conditions d'habitat et de vie et satisfaction générale par rapport au service.)

Premier axe : Cadre organisationnel

Dimension 1 : Stratégie et contexte de l'organisation

Nous visons ici à dégager le profil et la visée réelle des organisations (acteurs) qui octroient le microcrédit à l'habitat et à vérifier si nous avons affaire à une logique purement commerciale ou à une logique plutôt sociale, ou peut-être au ciblage des deux. L'analyse de cette dimension se fera par le biais d'indicateurs visant à comprendre la stratégie, la trajectoire et la logique de l'organisation. Cette analyse se fera à deux niveaux : interne et externe.

Au niveau interne, on tentera de dégager la stratégie de l'organisation dans son ensemble et pour le service du microcrédit à l'habitat en particulier. Pour ce faire, nous nous pencherons sur les indicateurs suivants : mission, vision et objectifs de l'organisation, aspirations futures de l'organisation. On veut également et surtout comprendre plus précisément la position du microcrédit à l'habitat parmi l'ensemble des services de microcrédit offerts. Au niveau externe, on veut dégager les contraintes et opportunités vécues par l'organisation. Nous nous pencherons alors sur les indicateurs suivants : les sources de financement et les critères de performance auxquels elles sont soumises.

L'analyse de cette première partie se fera avec les indicateurs suivants :

1. origine et positionnement du microcrédit à l'habitat au sein de l'organisation
2. mission et objectifs poursuivis par l'organisation
3. vision et aspirations futures de l'organisation

Nous tenterons également de situer et de comprendre l'environnement et le contexte dans lesquels l'organisation opère, pour cela nous nous intéresserons aux indicateurs suivants :

4. sources de financement

5. critères de performance auxquels elles doivent se soumettre

Dimension 2 : mission sociale de l'organisation

Cette deuxième dimension s'attachera à vérifier si l'organisation va au-delà de ses simples activités financières de prêt. En somme, si l'organisation s'est donné une mission sociale. Plus précisément, nous voulons voir si elle a mis en place une politique institutionnalisant une quelque mission sociale, principalement envers les clients qu'elle sert. Il ne s'agit pas ici comme le suggère les indicateurs du groupe CERISE de s'intéresser à l'aspect « implication dans la communauté et relation envers ses employés », mais davantage de vérifier, d'une part, si l'organisation a mis en place des politiques ou procédures pour connaître l'impact de ses programmes sur ses clients et, d'autre part, de vérifier si l'organisation offre une quelconque assistance technique liée à la construction et l'amélioration de l'habitat. Ces deux indicateurs nous semblent les plus pertinents au regard de nos questions de recherche³.

Nous nous pencherons donc sur les deux indicateurs suivants :

1. Existence de mesures pour évaluer l'impact ou les effets du service sur l'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations bénéficiaires.

2. Accompagnement du bénéficiaire dans le processus de construction.

Nous avons décidé de nous attarder principalement sur ces deux indicateurs parce qu'ils permettent de saisir la position de l'organisation face au problème de la précarité de l'habitat et son implication dans ce sens. La littérature scientifique a mis en exergue l'absence de préoccupations des IMF face à l'impact de leur activité sur les bénéficiaires. Finalement, la littérature scientifique récente sur le microcrédit à l'habitat a révélé qu'effectivement l'assistance technique est la partie du service du microcrédit à l'habitat qui accuse de grandes lacunes

³ Nous aurions pu nous intéresser à l'empowerment, à la représentation des clients au sein de différentes instances de l'institution (consultation, prise de décision, contrôle), etc., mais cela nous aurait éloignés de nos questions de recherche.

(Echarte et Rottenschweiler, 2005). C'est principalement ce que nous tenterons de vérifier. Cette dimension sera à la fois documentée sous l'angle de l'institution et sous l'angle des bénéficiaires.

Deuxième axe : Type de population ciblée

Dimension 3 : Profil de la population ciblée

Après avoir dressé un tableau du cadre organisationnel des acteurs que nous étudions, nous allons nous intéresser à la première dimension de la performance sociale des acteurs : soit le ciblage des pauvres, tel qu'il est énoncé par le groupe CERISE (Lapenu et coll., 2004). Rappelons qu'il s'agit ici de vérifier si nous avons affaire à une population pauvre ou pas. Selon le document « *Perfil y características de los pobres, 2005* (Profil et caractéristiques des pauvres, 2005°» de l'INIDE du Nicaragua (Instituto Nacional de Información de Desarrollo de Nicaragua), les caractéristiques de la pauvreté sont multiples : la taille du ménage, l'état de l'habitat et l'accès aux services de base, l'état de santé, le taux de fécondité, le niveau d'éducation, le type d'emploi, le revenu et le capital de l'individu. Compte tenu de l'ampleur de notre recherche, nous allons nous intéresser à quelques-unes de ces caractéristiques. Il s'agit ici de sélectionner les plus pertinentes au regard de nos objectifs de recherche.

D'abord, il nous apparaît important de nous pencher sur le revenu du bénéficiaire. En effet, le revenu exprime d'une part le pouvoir d'achat, mais surtout le besoin réel de crédit. Cependant, il nous semble tout aussi important afin de pouvoir l'apprécier, de le mettre en perspective avec le seuil de pauvreté établi par le gouvernement. Effectivement, selon Guérin et Servet (2005) et Stein (2008), trop souvent les organisations octroyant le microcrédit à l'habitat utilisent des seuils de pauvreté qui ne concordent pas avec ceux établis par les autorités locales. Il serait plus juste, d'un point de vue scientifique, d'analyser les revenus selon l'indice de pauvreté du pays, qui est dans le cas du Nicaragua un indice de pauvreté absolue (en prenant comme variable de comparaison le coût d'un panier de base et non le revenu médian de la population).

Ensuite, le revenu n'est pas le seul indicateur nous permettant de juger de la pauvreté du bénéficiaire. Dans le cas spécifique du microcrédit, il est important de s'arrêter sur le type d'emploi occupé par le bénéficiaire. Un prêt consenti requiert une certaine stabilité du revenu. Or d'après ce que révèle la littérature scientifique (Woller et coll., 2001; Morduch, 2002), le type d'emploi occupé par les bénéficiaires du microcrédit est, pour la plupart, relié au secteur informel, principalement de la vente. Cette situation ne garantit pas toujours une constance du revenu.

Finalement, étant donné que notre étude porte sur le microcrédit à l'habitat, il nous apparaît important de connaître l'état du logement avant la demande de prêt. Cet indicateur devrait nous permettre de juger du niveau des conditions de logement de l'individu, et par conséquent de ses besoins en termes d'amélioration. Ces éléments nous permettront de dresser le niveau de pauvreté des bénéficiaires des trois organisations.

Nous allons étudier le profil de la population cible à travers 3 indicateurs : a) le type d'emploi occupé, b) le revenu mensuel et c) l'état du logement avant le prêt. L'objectif ici est de dresser le profil de la population ciblée et de vérifier si effectivement les organisations prêtent à des populations pauvres et très pauvres.

Troisième axe : modalités et conditions du programme

Dimension 4 : adaptabilité

Il s'agit pour cette dimension d'analyser le programme/service de microcrédit à l'habitat en fonction des procédures et des modalités avec pour objectif de saisir si le programme dans ses multiples facettes est adapté à la population cible, autrement dit s'il prend en compte ses contraintes, conditions et besoins spécifiques. Cette dimension sera analysée en tenant compte de la gamme des services offerts, comme le suggère le cadre méthodologique du CERISE. Cette dimension permet de vérifier si l'organisation offre différentes modalités et conditions de prêt. Ainsi, nous tenterons d'évaluer certains indicateurs proposés par Lapenu et coll. (2004) soit : 1) la palette des échéances proposées pour la durée des prêts (0 à 6 mois; 6 à 12 mois; plus de 12 mois) ; et 2) la flexibilité du remboursement (par exemple, l'IMF offre-t-elle une seule possibilité ou différentes formules, les modalités de remboursement sont-elles décidées avec le client quand il reçoit le prêt, etc.) ?

Nous ajouterons à ces indicateurs d'autres éléments comme le type de prêt (individuel ou de groupe), le taux d'intérêt, le type de pénalité et le type de garantie demandée. Nous tenterons de mettre en perspective ces indicateurs avec le profil socio-économique des bénéficiaires. Notons que cette partie, bien qu'elle se veuille plus descriptive, servira lorsque nous évaluerons la satisfaction des bénéficiaires concernant les procédures et modalités du service/programme.

Quatrième axe : Expérience du bénéficiaire

Dimension 5 : Difficultés vécues par les bénéficiaires suite à la contraction du prêt

Dimension 6 : Changements sur l'habitat et les conditions de vie des bénéficiaires

Dimension 7 : Satisfaction générale face au service de microcrédit à l'habitat

Pour cette dernière partie, nous visons à dégager l'expérience générale du bénéficiaire face au service du microcrédit à l'habitat. L'expérience du bénéficiaire sera analysée à travers trois principales dimensions : 1) les difficultés vécues par les bénéficiaires suite à la contraction du prêt, 2) les changements vécus suite à l'octroi du prêt. Cette dernière dimension sera analysée à deux niveaux : au niveau de l'habitat du bénéficiaire et au niveau de ses conditions de vie en général, et finalement 3) la satisfaction générale du bénéficiaire face aux modalités du prêt.

Il est important de préciser que bien que nous voulons saisir le changement vécu au niveau des conditions de vie et sa satisfaction face au service/programme, nous sommes dans une logique de perception de la part du bénéficiaire. Le contenu des témoignages livrés sera principalement une question de perception, il ne s'agit pas ici de vérifier si oui ou non le changement vécu est réel ou pas. C'est dans ce sens que notre étude ne se veut pas une étude d'impact, parce qu'elle nécessiterait de faire des mesures objectives pour aller au-delà de la perception du bénéficiaire. D'abord, il nous apparaît important de s'arrêter sur l'expérience du bénéficiaire dans le paiement des mensualités ou le remboursement du prêt consenti. Nous supposons que les bénéficiaires vivent une certaine difficulté pour rembourser et faire les mensualités compte tenu de l'instabilité de leur revenu et la précarité de leurs conditions de vie. Cet indicateur nous permettra de saisir les contraintes monétaires vécues par les bénéficiaires et par le fait même, d'identifier le niveau d'endettement des clients.

Ensuite, il nous apparaît important de connaître le point de vue des bénéficiaires sur les modalités et procédures des prêts octroyés. Que ce soit au niveau du taux d'intérêt, des procédures de demande de prêt, du montant octroyé, des modalités de remboursement, nous voulons connaître la satisfaction du bénéficiaire. Cette partie est importante car elle nous permettra de compléter les résultats obtenus dans la seconde partie « analyse du programme » où nous faisons état de l'adaptabilité ou pas des procédures à la clientèle visée. Enfin, nous tenterons de savoir si le bénéficiaire veut renouveler son prêt ou pas (dernier indicateur).

Finalement, il s'agira pour une dernière partie de saisir le changement vécu par le bénéficiaire au niveau de l'habitat. Nous vérifierons si le montant consenti a été en totalité investi dans l'amélioration de l'habitat. Ensuite, il s'agira de saisir le changement apporté par le bénéficiaire à son logement. L'objectif est de voir s'il y a effectivement changement ou pas de l'état de l'habitat suite à l'octroi du prêt, mieux encore de connaître les changements effectués. En seconde partie, il s'agit de voir s'il y a quelque changement sur les conditions de vie en général de la personne (et de sa famille) qui a bénéficié du prêt. Les indicateurs des conditions de vie sont multiples et variés. Nous nous sommes inspirés des études d'impacts du microcrédit de Weiss et Montgomery (2005) et de Morduch (2002). Nous poserons une question avec une proposition de choix de réponse pour guider le bénéficiaire dans l'élaboration de sa réponse. Principalement, il s'agit de vérifier si le changement vécu par le bénéficiaire dépasse celui lié à l'habitat et de ce fait s'il touche à ses conditions de vie en général (santé, sécurité, éducation des enfants, augmentation du revenu).

2.8 Outils d'analyse utilisés dans la recherche

Nous proposons une méthode d'analyse et d'interprétation des données par questionnement analytique (canevas investigatif). L'analyse par questionnement est une situation où le chercheur veut des réponses à des questions qu'il est déjà en mesure de formuler précisément. Cette méthode est appropriée pour les études d'impact et l'évaluation des programmes, ou recherches évaluatives (Paillé, et Muchchielli, 2008). Notre recherche sans prétendre être une étude d'impact ou une évaluation, s'inscrit dans cette voie. Le recours à cet outil nous semble donc opportun. L'opérationnalisation de cette méthode passe par la constitution d'un canevas investigatif. Celui-ci se veut un ensemble plus au moins structuré de questions et de sous-questions orientées sur les données (Paillé et Muchchielli, 2008, p:144).

2.8.1. Informations extraites de sources documentaires

Il s'agit dans un premier temps de réduire les données à partir d'une grille analytique contenant les thèmes que l'on cherche à documenter, eux-mêmes définis sur la base de notre recension des écrits et surtout de nos questions de recherche. L'objectif est de classer et regrouper les informations. Ensuite, il s'agit d'interpréter ces données selon le modèle du canevas investigatif.

2.8.2 Informations extraites d'entretiens semi-dirigés

Nous n'allons pas procéder à la réduction des données par codage de l'information, nous prenons en considération que chaque petite parcelle du témoignage est importante. Nous allons procéder à la classification des témoignages par thème. Ensuite nous allons là aussi soumettre les éléments de réponse à un questionnement analytique (canevas investigatif).

2.9 Terrain de recherche

2.9.1 Déroulement général

Nous avons d'abord fait une courte visite exploratoire à Managua, en mars 2009. Puis nous avons réalisé notre terrain qui s'est déroulé du 15 juin au 30 août 2009, soit sur une période de deux mois et demi, principalement dans la ville de Managua. De manière générale, le terrain de recherche s'est bien déroulé, cependant nous avons eu à nous réajuster en cours de route. D'abord, nous n'avons pas pu obtenir des informations sur le programme gouvernemental de microcrédit à l'habitat « *Casa Mejor* ». Il n'a pas été possible d'obtenir une entrevue avec l'un des responsables du programme. Aucune raison ne nous a été fournie, il s'agissait davantage d'une non-disponibilité constante du responsable que nous avons voulu rencontrer. Lors du premier contact, la personne responsable devait étudier notre demande (lettre présentant le projet signée par une professeure-chercheuse de l'université UCA (Universidad Centroamericana de Managua) accompagnée des lettres de consentement. Cette première étape d'approbation a duré plus d'un mois et aucune réponse ne nous ait parvenu. Nous avons donc décidé de faire un suivi et reprendre contact avec la personne. Cependant, en aucun moment, nous n'avons réussi à lui reparler. Nous obtenions toujours des refus de la part de la secrétaire nous mentionnant que la personne en question était soit en vacances, soit en réunion, et qu'il était préférable de rappeler la semaine prochaine. Après plusieurs tentatives, nous avons décidé de mettre fin à la démarche, interprétant cette non-disponibilité constante comme un refus de participer à l'étude.

Face à cette situation, nous avons dû nous réajuster en conséquence et opter pour une étude du microcrédit à l'habitat qui prendrait en compte uniquement deux types d'acteurs : soit une ONG, et une IMF. Mais afin d'enrichir nos données, nous avons tenté d'inclure, dans notre étude, une autre IMF ainsi qu'une autre ONG, offrant chacune du microcrédit à l'habitat. Toutefois, nous avons réalisé que HABITAR était la seule ONG qui offrait du microcrédit à l'habitat, les autres types d'acteurs étaient soit des IMF, soit le gouvernement municipal. Les organisations dites non

gouvernementales répertoriées œuvrant dans le domaine de l'habitat travaillent sur des projets de reconstruction et de relocalisation en dehors du périmètre urbain.

Ensuite, pour des raisons logistiques, il nous a été possible de réaliser qu'un seul focus-group, soit celui avec les bénéficiaires de l'organisation HABITAR. La principale difficulté que nous avons rencontrée sur le terrain a été de ne pas avoir pu rassembler les bénéficiaires dans un lieu commun à une date commune, en raison des disponibilités de chaque client. Il a été quasi impossible de rassembler plus de 4 personnes autour d'une même date. Le déplacement a été également un obstacle pour les bénéficiaires qui se sont découragés, et ce, même si nous avons proposé de payer leur déplacement et de leur offrir une petite contribution de participation. Ceci s'explique, d'une part, par le fait que les clients de nos deux IMF étaient dispersés dans plusieurs quartiers, et d'autre part, ces personnes n'avaient pas l'habitude des activités de ce genre. Les bénéficiaires de l'organisation HABITAR habitaient le même quartier et avaient l'habitude des réunions de quartier une fois toutes les deux semaines. Nous avons donc pu organiser et réaliser sans difficulté notre focus-group le jour de leur réunion de quartier. Ainsi, les données auprès des bénéficiaires des deux institutions de microfinance ont été obtenues uniquement à partir d'entrevues individuelles.

2.9.2 Collecte des données

2.9.2.1 Prévalidation des schémas d'entrevues

Une validation des schémas d'entrevues a été effectuée auprès d'une professeure-chercheuse de l'université à Managua et d'une étudiante, ancienne bénéficiaire d'un programme de microcrédit à l'habitat, afin de nous assurer de leur validité. Nous avons « testé » ces questionnaires par le biais d'une entrevue individuelle avec l'étudiante et par le biais d'une discussion ouverte sur les objectifs de notre étude avec la professeure-chercheuse. Ces entrevues nous ont permis de réviser certaines de nos questions, et de finaliser les schémas d'entrevue.

2.9.2.2 Entrevues individuelles

Concernant les entretiens semi-dirigés avec les responsables des programmes, nous avons interrogé six personnes au total, soit deux personnes par organisation. La personne a été sélectionnée en fonction du poste qu'elle occupait. Nous avons ainsi interviewé deux types d'informateurs par type de programmes. Le premier profil correspondait à des personnes occupant

un poste plus élevé dans la hiérarchie, c'est-à-dire des postes-cadres (poste de direction). Le second profil correspondait à des personnes plus impliquées dans le terrain, soit des postes de chargés de projet et responsables subalternes. Dans le cas des IMF, il s'agissait de représentants commerciaux. Les entretiens semi-dirigés ont été réalisés par l'entremise d'un guide d'entretien contenant des dimensions reliées au positionnement du microcrédit à l'habitat au sein de l'organisation, à la mission, aux objectifs poursuivis par l'organisation, aux aspirations futures de celle-ci, à son expérience avec l'environnement externe (bailleurs de fonds, gouvernements, banques) à l'existence d'activités autres que financières et finalement aux modalités et condition d'octroi du microcrédit.

Concernant les bénéficiaires, nous avons interrogé 30 bénéficiaires au total, principalement des femmes, âgées de 15 ans et plus. Nous avons ainsi interviewé 10 bénéficiaires par institution. Nous avons essayé d'avoir un nombre équivalant d'hommes et de femmes ainsi que des personnes ayant abandonné le programme, mais cela a été impossible. D'abord, les femmes sont celles qui ont en majorité fait la demande du microcrédit auprès des institutions, les hommes étant quasiment absents du registre des clients des deux IMF étudiées. Ensuite, pour ce qui est des clients ayant abandonné le programme, il nous a été expliqué qu'il n'y avait pas d'abandon en tant que tel, et qu'il fallait plutôt parler à des personnes ne voulant pas renouveler leur prêt. De plus, nous n'avons pas pu obtenir une liste d'anciens bénéficiaires. L'organisation nous a mentionné ne pas garder la liste des anciens clients.

Les entretiens semi-dirigés auprès des bénéficiaires ont été réalisés à l'aide d'un guide d'entretien où figuraient les dimensions suivantes : conditions d'habitat, conditions de vie générales du bénéficiaire et satisfaction générale à l'égard du programme de microcrédit.

2.9.2.3 Mode d'accès aux informateurs

Pour le cas de l'organisation HABITAR, nous avons recruté les bénéficiaires des programmes par l'entremise de la responsable de l'organisation communautaire et la chargée de projet de HABITAR. Concernant les clients des deux autres institutions de microfinance, le recrutement a été fait par nous et le gérant de la succursale visitée. Nous avons établi une liste de dix clients, choisis de manière aléatoire. Nous nous sommes déplacés en personne accompagnée du représentant commercial de l'institution pour rencontrer les clients. Un premier contact était fait pour me présenter et exposer le but de la recherche, dans 70 pour cent des cas, les clients étaient présents, et nous avons pu faire les entrevues au moment même. Pour le reste des clients, il a

fallu visiter plusieurs clients pour atteindre le nombre de 10 clients. Pour des raisons logistiques, il était impossible (disponibilité du représentant commercial) de demander d'autres visites. Il est important de mentionner que l'entrevue se déroulait à l'intérieur du logement du client et sans la présence du représentant commercial ou de la chargée de projet (dans le cas de HABITAR). Avant de débiter les entrevues, nous exposions l'objet de notre visite et le déroulement de l'entrevue. Suite à l'obtention du consentement verbal de la personne à participer à l'étude, nous débitions l'entrevue.

Il est important de mentionner ici que plusieurs des personnes participant aux entretiens individuels sont analphabètes. Plusieurs recherches démontrent que, dans ces cas précis, le formulaire écrit indispose la personne et l'intimide à participer à la recherche. C'est pourquoi le consentement a été fait sous forme verbale. Nous exposions oralement tous les éléments contenus dans le formulaire de consentement écrit, c'est-à-dire, nous expliquions brièvement notre projet, les buts et les objectifs, la procédure (durée, type de questions, lieu, etc.). Finalement, nous demandions s'ils consentaient à participer à l'entretien individuel et si l'entretien ou la discussion pouvait être enregistré.

Pour ce qui est de l'accès aux responsables des programmes de microcrédit, nous avons tout simplement contacté directement la direction pour obtenir un rendez-vous. Le premier contact était fait par téléphone, nous exposions à ce moment-là le but de notre recherche et le déroulement de l'entrevue. Plus spécifiquement, nous mettions l'emphase sur l'importance de la confidentialité des rencontres individuelles. Suite à ce premier contact et à l'obtention du consentement de la personne à participer à l'étude, un rendez-vous en personne était fixé. Les rencontres avec les responsables se sont déroulées dans les locaux des organisations. Lors de l'entretien, avant de débiter chaque entretien individuel, nous expliquions à nouveau les principaux objectifs de notre recherche et la procédure de l'entretien individuel en redemandant si l'entretien pouvait être enregistré. Nous faisons un rappel sur la confidentialité des informations recueillies. Les répondants étaient également informés qu'ils pouvaient refuser de répondre à une question et qu'ils pouvaient mettre fin en tout temps à l'interview.

3.0 Considérations d'ordre éthique

Ce projet de recherche fait l'objet d'un certificat d'éthique émis par l'INRS pour les recherches impliquant des sujets humains. Afin d'assurer la confidentialité des répondants et des renseignements fournis, nous avons appliqué les mesures suivantes : exception faite des

formulaire de consentement signés par les employés des trois organisations, les noms des répondants n'apparaissent nulle part, et ce, tout au long du processus de recherche (en cours de recherche, lors de la saisie des données et lors du traitement des données). Bien que nous ayons mentionné le poste (direction, gestion) des employés des trois organisations, le risque que ces derniers puissent être directement identifiés reste minime. Dans le cas des deux IMF, plusieurs personnes occupent un poste de direction et de gestion, ce qui diminue considérablement le fait que ces employés puissent être directement identifiés. Pour ce qui est de l'ONG HABITAR, le risque que les informateurs puissent être identifiés est plus élevé puisque le nombre de personnes y travaillant est plus petit. Afin de limiter les conséquences que cela pourrait avoir sur ces personnes, nous avons porté une attention particulière pour que les propos rapportés et analysés dans cette recherche ne posent pas préjudice aux personnes interviewées, et plus particulièrement celles des trois organisations étudiées. Pour ce qui est des clients des trois organisations, le risque que ces derniers puissent être identifiés est quasiment nul étant donné le nombre élevé de clients par organisations. De plus, comme cela a été le cas pour les répondants travaillant pour les organisations, le nom d'aucun bénéficiaire n'a été mentionné, des numéros ont été attribués à chaque client rendant anonyme le témoignage livré.

De plus, rappelons que toutes les informations recueillies par l'entremise d'entrevues individuelles ont été conservées avec une grande précaution afin d'assurer leur confidentialité. Ces informations ont été entreposées lors du terrain de recherche sous clé dans le classeur de Meriem Mesli, dans un bureau verrouillé à clef, à l'université à Managua, soit la Universidad Centroamericana et plus tard, au moment de la rédaction, dans le classeur de Meriem Mesli, dans un bureau verrouillé à clef, à l'INRS. Toutes les données recueillies seront détruites à la fin de la recherche.

3.1 Limites de l'étude

Notre recherche présente quelques limites qu'il importe de rappeler ici. De manière générale, le choix de trois acteurs de microcrédit ne permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble des acteurs et clients du microcrédit à l'habitat. D'abord l'analyse des IMF sélectionnées, du service qu'elles offrent et de leur clientèle demeure circonscrite à un cadre, un environnement et un pays spécifique et doit donc être située dans son contexte. Plus important encore, la taille de l'échantillon des informateurs (6 gestionnaires et 30 bénéficiaires) n'est pas suffisante pour

permettre une généralisation des données, ce qui caractérise notre recherche davantage comme une étude exploratoire.

L'autre principale limite de l'étude se trouve au niveau des réponses obtenues de la part des bénéficiaires. Notre étude, par les questions qu'elle pose, oblige les bénéficiaires à dévoiler une partie de leur vie privée (niveau de revenu, difficulté de paiement, endettement, etc.). Au-delà de l'aspect culturel, ces questions soulèvent des questions d'honneur et de dignité. Conséquemment, les réponses obtenues peuvent ne pas refléter la réalité. Finalement, nous dirions que le mode d'accès aux clients a peut-être influencé les réponses des clients. En effet, le fait d'arriver chez les clients accompagnée des représentants commerciaux des IMF et de la chargée de projet (dans le cas de HABITAR) risque d'avoir influencé le contenu des réponses des répondants et ce même si l'entrevue s'est déroulée en l'absence de ces représentants. Il est possible que nos informateurs aient mesuré leurs propos de peur qu'ils soient ensuite répétés à l'organisation.

Chapitre 3 : Présentation du contexte et des organisations de microcrédit étudiées

Dans ce chapitre, nous allons nous intéresser d'abord aux origines de la précarité de l'habitat à Managua, en brossant un tableau sur l'état de l'habitat tant au niveau qualitatif que quantitatif. Nous présenterons les différentes solutions mises de l'avant par les secteurs public et privé pour la réhabilitation des quartiers précaires. Il s'agira ensuite de présenter le secteur du microcrédit à l'habitat au Nicaragua.

3.1 Situation géographique

Le Nicaragua est le plus grand pays d'Amérique Centrale, il occupe une superficie de 130 mille kilomètres carrés. Ayant comme pays limitrophes le Honduras au nord et le Costa-Rica au sud, il est bordé à l'ouest par l'Océan Pacifique et à l'est par la mer des Caraïbes. Il a pour capitale Managua où un quart de la population du pays vit, soit 1,5 million d'habitants. La population du Nicaragua est estimée à un total de 5,5 millions d'habitants (INIDE, 2007). En raison de sa situation géographique, le Nicaragua est souvent victime de différentes catastrophes naturelles : éruption de volcans, tremblement de terre, inondations, ouragans, et sécheresses. Ce genre de catastrophe a un impact considérable sur le développement du pays, et affecte plus particulièrement les populations pauvres en les maintenant dans un perpétuel cycle de précarité.

3.2 Contexte économique et social

Le Nicaragua est le troisième pays le plus pauvre des Amériques (Nations Unies)⁴ second pays le plus pauvre d'Amérique centrale après le Honduras. Selon les dernières statistiques de l'INIDE, 46 % de la population vit sous le seuil de la pauvreté. Plus précisément, selon le dernier recensement, datant de l'année 2005, 48,3 % de la population vit dans la pauvreté et 17,2% dans une pauvreté extrême. Bien évidemment, les niveaux de pauvreté diffèrent entre les zones urbaines et rurales. En milieu urbain, on estime que 30,9 % de la population vit dans la pauvreté et 6,7% dans une pauvreté extrême. En milieu rural, les niveaux de pauvreté extrême et générale sont plus élevés, soit 30,5 % et 70,3 % respectivement. Ainsi, les personnes vivant en zone rurale sont presque 5 fois plus pauvres que les personnes vivant en zone urbaine. Pour la ville de Managua, on estime à 21,2 % la population vivant dans la pauvreté (427,67 US \$/an) et à 3,6 % (234,46 US\$/an) vivant dans la pauvreté extrême (INIDE, 2005).

⁴ <http://www.onu.org.ni/pagina/infnicaragua>

3.2.1 Emploi

La population en âge de travailler se maintient au-dessus de 70 % de la population et ce peu importe le sexe et le niveau de pauvreté. La population économiquement active est estimée à 50 % de la population en âge de travailler. Le secteur formel emploie 21,2 % des personnes vivant dans la pauvreté extrême et le reste, soit 78,8 %, travaille dans le secteur informel.

Le secteur informel se réfère à des entreprises, institutions ou commerces qui emploient moins de 6 travailleurs, qui ne sont pas dédiés à une quelconque activité professionnelle ni appartiennent à l'État (entreprise publique).

3.3 Contexte urbain

Les dynamiques territoriales liées à l'urbanisation et au développement du Nicaragua sont le reflet du pouvoir de la classe sociale capitaliste de l'époque, soit celle de la famille Somosa (Higgins, 1990). Détenant la grande majorité des forces productives, celle-ci a profondément influencé la structure spatiale et sociale de Managua. Parallèlement, l'influence américaine dans le développement social et territorial de Managua, voire de tout le pays, ne doit pas être négligée. Cette influence est passée par une intervention d'abord gouvernementale à travers l'envoi de troupes militaires, ensuite par une intervention de nature plus privée, à travers les riches et investisseurs américains (Rodgers, 2008).

Managua, proclamée capitale du pays en 1852, ne connaît un véritable boom qu'entre les années 1950 et 1970, avec une croissance de sa population de 6,2 % par an (Higgins, 1990). Une croissance justifiée par une industrialisation soudaine et rapide. La grande majorité de cette croissance s'est matérialisée sur des lots de terre informels en périphérie de la ville, ce qui a valu à Managua d'être appelée « *the Hell of the Poor* » par le poète Reinaldo Tefel Velez (Higgins, 1990). Cette partie de la ville contrastait avec une autre partie de la ville appelée Salsa City, étant devenue le lieu préféré des touristes: bars, hôtels, cinémas, boîtes de nuit, etc.

À la fin des années 60, Managua présente alors deux visages : l'un structuré, riche, développé, l'autre anarchique et pauvre. Le 23 décembre 1972, un violent tremblement de terre vient mettre fin à ce double développement. Il a ravagé près de 75% de l'habitat de la ville, 90% des commerces, faisant 20 000 morts et 300 000 sans-abris (Higgins, 1990). La reconstruction a été centralisée dans les mains du dictateur Somosa. Celui-ci a redirigé l'aide internationale en sa faveur, en finançant ses propres entreprises et priorisant la reconstruction de certaines parties du

territoire de la ville. Il a pris ainsi le contrôle de tout le processus administratif et financier de la reconstruction (Higgins, 1990). Ainsi, une grande partie de l'effort de reconstruction a été dirigée vers les terres que Somosa, sa famille, ses amis et autres factions affiliées à son parti possédaient et qui se retrouvaient en périphérie de la ville (Rodgers, 2008). Ainsi, le centre de la ville, le plus endommagé n'a pas été reconstruit. Wall (1996 : 48-49) décrit en ces termes le nouveau visage de la ville : « *The rebuilding effort that did take place... created new residential areas east-south-east of the city centre... This gives the city the appearance of a deformed octopus. The tentacles of the octopus reach out along major transport arteries away from the old centre, but the octopus' body is riddled with gaping holes.* ».

La non-reconstruction, le pouvoir centralisé et dictatorial de Somosa, ont intensifié la révolte contre le régime et ont contribué au déclenchement de la révolution (Rodgers, 2008). Le 19 juillet 1979, la junte militaire révolutionnaire prend le pouvoir et propose de nouvelles stratégies à travers un ambitieux plan de reconstruction et de transformation de la ville de Managua. Il s'agissait principalement de régler l'irrégularité des terres, entreprendre la réhabilitation des quartiers précaires et la reconstruction des infrastructures détruites par le tremblement de terre (Rodgers, 2008). Les logements à prix modique étaient la priorité majeure du gouvernement révolutionnaire sandiniste. Plus de 8000 lots de terre viabilisés ont été construits dans la ville entre 1980 et 1983 en vue de la préparation d'une série de programmes de reconstruction (Rodgers, 2008). Cependant, l'embargo américain imposé à partir de 1981, et la guerre civile qui opposa la junte révolutionnaire et les Contras, groupe contre-révolutionnaire appuyé et financé par les États-Unis, ont changé la donne. Ces deux principaux événements ont réduit considérablement les ressources du parti, qui ont été progressivement réorientées vers des dépenses plus urgentes de nourriture et pour le financement de la défense nationale (Rodgers, 2008). Ceci a bien évidemment ralenti pour ne pas dire stoppé le développement urbain des révolutionnaires. À cela se sont ajoutés les flux migratoires de déplacés de guerre de la campagne vers les villes, principalement vers Managua. Alors que la moyenne du taux de migration annuel rural-urbain était de 2,8%, celui-ci passa à 4,6% à la fin de l'année 1983, ce qui équivaut à 30 000 nouveaux habitants par an (Roger et Lancaster, 1992). Ceci a aggravé les problèmes urbains en raison de la précarité des infrastructures urbaines déjà présente, ce qui fit naître de nouveaux quartiers précaires.

Au début des années 90, on surnomma Managua « *la ciudad caótica* », la cité chaotique (Rodgers, 2008). En effet, en raison de la guerre civile, et des problèmes déjà existants légués par le pouvoir antérieur de Somosa, le tremblement de terre de 1972, et le retour de nouveaux contre-

révolutionnaires du Honduras et du Costa-Rica, la situation s'est doublement aggravée et a fait naître une nouvelle polarisation territoriale de la ville, cette fois-ci distinguant les quartiers des « anciens révolutionnaires » de ceux des anciens « contre-révolutionnaires » (Rodgers, 2008). Une autre fraction de la population nicaraguayenne plus aisée ayant émigré aux États-Unis lors de la révolution, est revenue au pays influençant considérablement la morphologie de la ville de Managua à travers principalement leur goût frénétique pour la consommation (Rodgers, 2008).

« determined efforts by the Miami boys (as they are called) to recreate their cherished Miami social and cultural scene... transformed the Managua night: neon-lit bars and exclusive clubs, designer clothing, Nicaragua's first surf shop, one-hour photo processing, expensive cars cruising the scene, and pervasive preening, posturing and dalliance. »(Rodgers, 2008 : 7).

On a alors orienté le développement de Managua avec l'objectif précis de répondre aux besoins de cette nouvelle élite américanisée en ouvrant des franchises des plus grandes chaînes de restauration, de vêtements et de chaussures américaines (Subway, Pizza Hut, Hard Rock Café, McDonald, Tommy Hilfiger, Nike, Nine West, etc.). Il s'en est suivi un développement urbain axé sur la consommation et orienté principalement vers la population la plus aisée de Managua, les efforts de construction étaient dirigés pour la plupart vers la construction d'hôtels, de grands centres commerciaux (Galerías Santo-Domingo, Multicentro Las Americas, Centre commercial MetroCentro). Plusieurs projets résidentiels privés ont vu le jour, dont les « gated community », répondant à peine à 2% de la demande résidentielle (Rodgers, 2008).

Ce genre de développement ne correspondait pas aux conditions socio-économiques de la grande majorité de la population nicaraguayenne. Les autorités de l'époque estimaient à 58% la proportion des ménages vivant dans des conditions de promiscuité extrême et 40% vivant dans des maisons construites avec des matériaux non permanents (carton, plastique, bois). Finalement, on estimait que 90% de la population active de Managua gagnait moins de 160\$ par mois (Rodgers, 2008).

Dans le secteur de l'habitat, près de 85% des ménages nicaraguayens ont des revenus si bas qu'ils ne peuvent accéder à la propriété de leur logement par l'entremise d'une hypothèque par exemple. De plus, du côté de la production formelle, celle-ci ne peut répondre qu'à la moitié de la demande, souvent de nouveaux ménages qui désirent un logement. Conséquemment, une bonne partie de la population recourt à du logement informel avec les conséquences que nous connaissons. Aujourd'hui, du côté de la production informelle, on retrouve un important nombre de familles propriétaires de leur logement détenant ainsi le droit de propriété sur leur unité, sans

toutefois détenir un titre légal leur permettant de jouir du terrain sur lequel ils ont construit leur propriété, vivant ainsi avec la constante menace d'être expulsées. Selon le témoignage d'un praticien au sein de l'instituto national de la vivienda urbana y rural (INVUR), cette situation est le fruit d'une querelle politique qui sévit depuis la révolution sandiniste des années 70 au moment où le groupe révolutionnaire a confisqué des terres des mains du clan de Somosa. Pour des raisons d'ordres politique et bureaucratique, l'autorité responsable de délivrer les papiers légaux aux nouveaux propriétaires et de verser les indemnisations aux anciens propriétaires se fait attendre.

Le développement d'une ville « néo-libérale » pour reprendre les termes de l'anthropologue Florence Babb (1999) a été conçu et renforcé par les différents gouvernements libéraux et conservateurs de Chamorro, Aleman et Bolanos encourageant les différentes forces du marché dans le développement de Managua, en donnant ainsi la priorité aux populations riches, ayant un certain pouvoir d'achat (Rodgers, 2008).

Parallèlement, il y a eu des initiatives importantes en termes de financement pour résoudre la question de l'habitat, entre autres par la Banque interaméricaine de développement (BID). Selon le témoignage de Ninette Morales, directrice de HABITAR, sous la gouvernance du président Aleman (1997- 2002), 22,5 millions \$US ont été approuvés pour la construction de logements destinés aux populations à faible revenu. Cependant, les projets de construction de la BID se sont avérés improductifs compte tenu du fait que l'on exigeait des bénéficiaires un titre officiel de propriété : une condition impossible à remplir pour les bénéficiaires compte tenu de l'inexistence de tels papiers. En effet, la régularisation de droits de propriété du sol était le principal problème légué par la révolution sandiniste.

Des conflits opposant les anciens propriétaires non dédommagés suite à la confiscation des terres par le gouvernement sandiniste étaient au cœur du problème de l'octroi des titres officiels de propriété. De plus, les subventions données dans le cadre du programme étaient jugées bien trop faibles (Entretien avec Ninette Morales, directrice de HABITAR).

Finalement, il est important de mentionner que l'état précaire de l'habitat du Nicaragua est aggravé par les différentes catastrophes naturelles dont est victime le pays quasi annuellement (tremblements de terre, ouragans, inondations, etc.). Pour ne donner qu'un exemple, l'ouragan Mitch en 1998 a affecté environ 47 000 ménages, avec près de 11 000 maisons complètement détruites et 16 000 avec des dégâts partiels (Rodgers, 2008). Durant l'année 2000, les multiples tremblements de terre localisés ont affecté pas loin de 5000 ménages dans les départements de Masaya et de Granada, dont 1200 logements ont été complètement détruits.

3.4 La production de l'habitat social dans une perspective historique

Les politiques publiques des années cinquante ont fait de l'État le principal acteur de développement du secteur de l'habitat en tant que financeur et plus tard en tant que promoteur immobilier pour répondre aux besoins de logement des populations à plus faible revenu (Morales, 2002). Cette offre publique de logements sociaux qui a perduré jusque dans les années soixante-dix n'a pas réussi à atteindre les couches pauvres de la population nicaraguayenne. Ces dernières laissées à elles-mêmes ont dû se charger de la production de leur propre habitat. Cette situation a créé un système de production précaire de logements avec toutes les conséquences que nous lui connaissons. De plus, durant les années quatre-vingt, l'État a continué son rôle de promoteur immobilier public, toutefois le contexte de crise économique et de guerre amena la réduction des programmes publics d'habitat. Pareillement, le changement vers une économie de marché a redéfini le rôle de l'État pour les différents secteurs. Il a été question de minimiser le rôle de l'État comme prestataire direct de biens et de services et comme régulateur de l'activité économique. On lui donne alors le rôle de facilitateur des processus économiques de production et de distribution des biens (Morales, 2002).

Dans le secteur de l'habitat, la restructuration des marchés du sol et de l'habitat finit par démontrer clairement son caractère exclusif, celle-ci étant destinée à répondre aux populations à plus haut revenu (Morales, 2002). En effet, l'offre privée moyenne reste majoritairement dirigée vers les populations à revenu moyennement élevé et élevé. Parallèlement, les prix du sol et de l'habitat ont commencé à augmenter, faisant en sorte d'exclure de plus en plus les populations à plus faible revenu, tranche de la population majoritaire au Nicaragua (Morales, 2002).

C'est dans ce contexte spécifique jumelé aux dégâts générés par les différentes catastrophes naturelles, qu'une production sociale de logements a été initiée par des organisations sociales, des organisations de coopération internationale et les gouvernements locaux, cette production étant exclusivement dirigée vers les populations à faible et très faible revenu (Morales, 2002). Il est intéressant de noter que la production sociale d'habitat a pour élément clé la participation des bénéficiaires dans le processus de gestion de l'habitat, et leur implication dans le processus de production et de distribution, ce qui facilite un contrôle social des processus et garantit le respect des intérêts des bénéficiaires, spécialement par rapport aux possibilités de spéculation qui ont tendance à élever artificiellement le prix final du logement produit (Ortiz, 1995).

Les logements construits sont généralement des logements qui ont une superficie entre 30 et 54 m² fabriqués avec des matériaux durables (Morales, 2002). Bien que le processus soit auto-

constructif, celui-ci est techniquement assisté afin d'assurer des normes minimums de sécurité et de durabilité. Cependant, il a été mentionné que ce processus de construction accusait de grandes lacunes : l'absence d'équipements de base nécessaires au logement (eau, électricité, assainissement), la régularisation des parcelles tant physique que juridique, la participation des usagers dans le processus productif (Morales, 2002).

Pour ce qui est du manque d'infrastructures liées à l'habitat, on mentionne l'inexistence de rues, d'avenues, d'allées permettant un accès et une circulation facile et sécuritaire, rapide à l'intérieur du quartier, d'éclairage et de canalisations permettant l'accès à l'eau potable, etc. Ces insuffisances ne permettent pas de remplir les conditions d'habitabilité d'un logement qui se veut adéquat. Ensuite, on mentionne les difficultés liées aux prix exorbitants des lots de terre. Ceci a pour conséquence de rendre la tâche plus complexe concernant la localisation des nouveaux logements. On assiste alors à la dispersion des logements dans différentes localisations sans articulation entre elles. De plus, la localisation de nouveaux logements se faisait sur des lots de terre dont la situation légale n'était pas définie, ce qui a pour conséquence de faire courir le risque à l'utilisateur d'être expulsé. En ne prenant pas en compte ces aspects légaux des lots de terre, ces projets de construction reproduisent de nouvelles formes d'irrégularité juridique, devenant une nouvelle source d'instabilité pour la famille bénéficiaire (Morales, 2002).

3.5 État des lieux de l'habitat au Nicaragua

Le Nicaragua a ratifié la convention internationale sur les droits économiques, sociaux et culturels, le 12 mars 1980. Conséquemment, le gouvernement nicaraguayen est obligé de respecter, protéger et répondre au droit à un habitat décent, sans aucune discrimination et sur la base de l'égalité. C'est en 1987 que le droit à un habitat décent a été formellement reconnu par la Constitution nicaraguayenne. L'article 164 de la Constitution stipule: « *Nicaraguans have the right to dignified housing, spacious and safe, which guarantee the privacy of the family.* » Pendant longtemps, ce droit est resté qu'un précepte constitutionnel, les lois et règlements permettant l'application de ce droit étaient quasi inexistantes. Or aujourd'hui, on peut constater un certain avancement. En février 2009, il a été voté à l'Assemblée nationale une loi sur l'accès à un habitat digne : la loi No.677. Mais, évidemment, il est trop tôt pour voir si cette loi aura un effet sur les populations les plus pauvres.

La réalité nicaraguayenne actuelle en est une de pauvreté généralisée, s'exprimant principalement dans les conditions d'habitat, plus précisément à travers la précarité de la structure physique de l'habitat et l'absence d'infrastructures et de services de base (INIDE, 2005). Le

principal problème concernant le logement au Nicaragua n'est pas relié à la propriété. Le Nicaragua détient l'un des taux de propriété les plus élevés au monde. Quatre-vingts (80%) des familles possèdent leur propre maison, comparativement à 67% aux États-Unis (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo de Nicaragua (INEC), Encuesta Nacional de Estandar de Vida, 2001). C'est davantage la qualité du logement et la légalisation de son statut qui font défaut. Au Nicaragua, seulement 22,6% des logements sont en bonne condition et seulement 53% des maisons ont un titre légal. La qualité du logement est principalement déterminée par le matériel utilisé pour le toit, les murs, le sol, la disponibilité et l'accès à l'eau potable, à l'électricité et à des voies d'assainissement ainsi qu'au type d'énergie utilisée pour cuisiner. Finalement, il est important de considérer le nombre de chambres par personne et les conditions physiques de l'habitat (COHRE, WCCN, CENIDH, 2003).

Bien entendu la situation n'est pas la même en zone rurale qu'urbaine. En zone rurale, on estime à 90% les maisons en mauvaises conditions contre 70% en milieu urbain. On estime à 5,4 le nombre de personnes par maison en zone urbaine. À Managua, on estime à 33,5%, le nombre de maisons ayant une seule chambre, contre 24,4 % (2 chambres), 18,9 % (3 chambres) et 23,2 % (4 chambres) (INEC, 2002). Quatre-vingt-sept pour cent (87,5%) des ménages dans la pauvreté extrême vivent dans des maisons, 12,5% vivent dans des maisons improvisées. Sinon, pour ce qui est des maisons habitées par les familles extrêmement pauvres, ces logements sont faits de matériaux suivant : murs en bois, toit en zinc et sol en terre. Près de 77,1 % des ménages ont leur propre maison toutefois près de 37,2 % ne possèdent pas de titre officiel de propriété. Concernant les services publics comme l'eau potable, uniquement, un quart soit 26,5 % ont accès à de l'eau potable, les trois autres quarts de la population en pauvreté extrême ont accès à de l'eau potable par d'autres sources; puits public ou privé, rivière, etc. 1,2 % ont leur toilette, 72,5 % ont des latrines alors que 26,3% ne possèdent aucun de ces types de services sanitaires (INEC, 2002). Finalement, concernant l'accès à un réseau d'énergie électrique, seulement 32,3 % ont accès à ce service, 67,7% n'ont pas accès à celui-ci, et doivent ainsi s'alimenter en énergie électrique sous d'autres formes ou soit à la chandelle ou à la torche. Finalement, au niveau du service de récolte des déchets, 44,1% des ménages jettent leurs déchets dans différents endroits (rivière, ruisseau, lagune) (INEC, 2002).

3.6 Le secteur de la microfinance au Nicaragua

Le marché financier traditionnel n'a pas su répondre aux besoins en matière d'habitat avec des produits adaptés aux populations à faible revenu, et ce, pour plusieurs raisons. Ces populations

ont des ressources financières limitées : le coût moyen d'un logement de base coûte 5000 US\$. On observe une disponibilité limitée de titres de propriété. Enfin, le marché hypothécaire existant exclut les populations à faible revenu.

En réponse à ces lacunes, la BID, en collaboration avec le gouvernement, a élaboré un programme d'habitat « multiphase » avec pour objectif principal d'améliorer les conditions d'habitat des populations à faible ou moyen revenu. Ce programme vise à augmenter l'accès à l'habitat à ces populations, en leur offrant des subventions et en appuyant l'expansion du marché hypothécaire. Cependant, ces solutions se sont montrées inefficaces compte tenu des montants limités des subventions, ce qui n'a pas permis de répondre adéquatement à la demande. Deuxièmement, ces subventions étaient orientées vers les personnes salariées, ce qui excluait de facto une grande majorité des populations à faible revenu, qui sont pour la plupart des micro-entrepreneurs (ACCION, 2001).

Le microcrédit à l'habitat s'est alors positionné comme la technique de financement la mieux adaptée aux besoins et caractéristiques des populations à faible revenu. Celui-ci a fait ses preuves principalement pour les activités génératrices de revenus, appelés souvent microcrédit aux petites et moyennes entreprises. Il s'agissait maintenant de l'appliquer à l'habitat. Les prêts consentis serviraient à financer des améliorations progressives; ajouter une nouvelle pièce, installer l'eau, l'électricité, refaire le toit, les murs, etc. (ACCION, 2001).

Après l'ouragan Mitch, le problème du financement de l'habitat est devenu très apparent. Le gouvernement reconnaît alors que la microfinance est la meilleure solution pour régler le problème de l'habitat. Cette vision est reflétée par la nouvelle approche de la Banco de la Vivienda (la Banque nationale de l'habitat), alors sous l'égide de l'État et qui plus tard deviendra Instituto Nacional de la Vivienda Urban y Rural (INVUR). Tout ceci a été l'œuvre de la Banque Interaméricaine de développement qui, à travers son programme d'habitat multiphase 2, a appuyé l'expansion du marché du microcrédit à travers notamment de l'assistance technique aux institutions de microfinance. Petit à petit, les institutions de microfinance commencèrent à octroyer du microcrédit pour l'habitat. Deux types de prêts étaient offerts: pour l'amélioration de l'habitat et pour la construction d'un nouvel habitat.

Aujourd'hui, les organisations octroyant du microcrédit pour la question de l'habitat peuvent être divisées en deux groupes. Le premier groupe consiste en de petites organisations, généralement des ONG dont l'habitat est la préoccupation première. Le second groupe consiste en IMF, soit des intermédiaires financiers. Aujourd'hui, quasiment toutes les organisations octroyant du microcrédit

au Nicaragua ont atteint une indépendance opérationnelle; elles peuvent couvrir leurs coûts d'opération (salaires, frais de manutention, etc.) avec le capital investi. Cela est possible grâce au taux d'intérêt qu'elles appliquent aux différents prêts qu'elles octroient. Une seule organisation cependant, n'est pas arrivée à ce niveau d'indépendance: HABITAT. Elle ne demande pas de taux d'intérêt, car elle suit un principe biblique selon lequel il est interdit de faire fructifier de l'argent à travers un taux d'intérêt (Cuadra, 2008). Au début de l'ère du microcrédit, soit vers le milieu des années 90, toutes les organisations octroyant du microcrédit demeuraient dépendantes financièrement, principalement envers des donateurs. Les organisations de microcrédit offraient des prêts à très faible coût puisque le capital prêté ne provenait pas de banques. Aujourd'hui la donne est tout autre. Les organisations ne sont pas subventionnées, l'argent emprunté provient de banques qui appliquent des taux d'intérêt de plus en plus élevés. Conséquemment, ceci se reflète dans le coût du capital prêté ensuite aux populations (Grassroots Capital, 2008).

Le marché de la microfinance au Nicaragua est aujourd'hui entré dans une nouvelle phase de développement qui consiste en la consolidation, la spécialisation et la différenciation des services financiers offerts (Grassroots Capital, 2008). La grande majorité des organisations sont en pleine croissance, celle-ci est basée sur le renforcement de leurs systèmes de crédit et le développement de nouveaux produits. La compétition est féroce, principalement pour les segments spécifiques tels que les prêts pour les petites et moyennes entreprises (Cuadra, 2008).

Le portefeuille de crédit des institutions de microfinance a cru entre 45 et 48% entre 2004 et 2005 (Cuadra, 2008). Cette tendance est principalement due à la stabilisation de l'économie et l'accès à de nouveaux segments de marché, et à de nouvelles localisations (nouveaux pays, villes, régions, etc.). Ainsi, le portefeuille de la microfinance a, depuis ces quatre dernières années, cru au-delà de 300%, avec une augmentation de la clientèle de l'ordre de 128%, et de 72% au niveau du nombre d'organisations octroyant le microcrédit (Cuadra, 2008). Aujourd'hui, on estime à 500\$ millions américains, le portefeuille du crédit des institutions de microfinance (Cuadra, 2008).

Ces dernières années, le marché de la microfinance a largement été dominé par des institutions de microfinance non régulées, ayant un statut d'ONG (organisation non gouvernementale) ou tout simplement par des organisations sans but lucratif. Aujourd'hui, certaines sont devenues régulées se transformant en banques, alors que d'autres demeurent des institutions non régulées sous le contrôle des banques et autres institutions financières connues sous le nom de Superintendencia de Bancos y de otras instituciones financieras (SIBOIF). Cependant, l'étude mentionne que toutes

les organisations non régulées aspirent à devenir des institutions régulées, c'est-à-dire ni plus, ni moins des banques. Les raisons données sont : les coûts financiers et les limites du financement, ce qui motiverait les IMF à changer de statut légal (REDCAMIF, 2005).

Dans le marché de la microfinance, ce n'est pas la seule tendance observable. Une autre tendance veut que parmi les banques dites traditionnelles, une partie d'entre elles veuillent rentrer sur le marché de la microfinance et offrir elles aussi, du microcrédit. On observe deux principales tendances. La première est que les banques ont intégré un service de microfinance parmi la palette de services financiers déjà offerts. La seconde tendance veut que ces banques offrent leur service pour un segment de la population qui n'a pas encore eu accès à des services financiers, soit le secteur de la population à revenu moyen, c'est-à-dire ayant un revenu de 2000 dollars et plus. Ces constats rejoignent parfaitement les tendances mises de l'avant par la thèse institutionnaliste. (Cuadra, 2008).

L'étude de Grassroots Capital (2008) sur le marché du microcrédit au Nicaragua mentionne que, comparativement aux autres pays de l'Amérique centrale, le marché du microcrédit nicaraguayen est en meilleure position, et ce, sur un certain nombre d'indicateurs financiers : profitabilité, efficience, productivité et qualité du portefeuille. C'est également au sein des institutions financières nicaraguayennes que l'on observe de meilleures économies d'échelle en vue de diminuer les coûts financiers. Ceci nous indique l'influence commerciale orientée vers la recherche de l'efficience et de la productivité. Finalement, il faut noter que le marché du microcrédit est extrêmement compétitif au Nicaragua. Les IMF sont continuellement en train de chercher de nouveaux produits, leur permettant de mieux se positionner sur le marché, et de diversifier leurs risques dans un but précis, celui d'améliorer le rendement de leur capital (Cuadra, 2008).

3.7 Présentation des institutions étudiées et de leurs programmes

Avant d'entamer l'interprétation des résultats, nous présentons brièvement les organisations étudiées et leurs programmes ou services respectifs de microcrédit à l'habitat. Les informations recueillies sont tirées des documents de présentations des organisations, de leurs sites web ainsi que des entretiens.

3.7.1 FDL: Fondo de Desarrollo Local

Avant de devenir une institution à part entière, le **Fondo de Desarrollo Local** (Fonds de Développement Local – FDL) faisait partie intégrante de l'Institut de la recherche et du

développement (Nitlapan) de l'université UCA (Universidad Centroamericana). FDL a débuté ses activités de prêt en 1992 en octroyant des petits prêts aux agriculteurs avec le fonds de roulement de l'organisation. Après une tentative de créer un fonds de banques locales destiné au financement du secteur agricole qui échoua en raison de problèmes d'administration et de gestion, FDL se sépare juridiquement de Nitlapan. Elle devient alors une entité à part, mettant en place un modèle d'institution financière professionnelle avec une structure composée de succursales et d'agences et une spécialisation de plus en plus importante dans les services financiers.

Aujourd'hui avec un portefeuille de 1300 millions de cordobas (65 millions US), FDL compte près de 36 succursales et sert pas loin de 80 000 clients. L'organisation est aujourd'hui présente quasi sur tout le territoire du Nicaragua. Le financement de FDL provient en grande partie de banques commerciales. La direction de l'institution précise que soixante-dix pour cent (70%) des fonds de l'institution sont d'origine commerciale, c'est-à-dire provenant de banques spécialisées dans la microfinance (sous forme de prêt) ainsi que d'institutions de développement comme la Fundación para la promoción al desarrollo local (PRODEL) (sous forme de subvention et de prêt). Le reste provient de donations provenant de fondations, comme la fondation FORD. FDL offre différents types de prêts répondant ainsi à différents besoins de financement de la population nicaraguayenne.

1. Prêt pour l'achat d'un véhicule et d'une motocyclette
2. Prêt commercial
3. Prêt commercial agricole
4. Prêt pour l'investissement agricole
5. Prêt pour la micro-entreprise
6. Prêt pour l'amélioration du logement
7. Crédit individuel
8. Crédit solidaire (de groupe)

En plus de ces différents prêts, FDL offre des produits financiers plus spécialisés comme des prêts servant à financer les agriculteurs voulant passer d'une culture extensive à une culture semi-intensive, et des prêts pour l'achat de panneaux solaires : prêts principalement destinés aux personnes n'ayant pas d'électricité, ou pas suffisamment pour l'alimentation de leurs activités agricoles.

Selon les propos recueillis auprès du directeur des ventes, FDL travaille majoritairement dans le secteur rural. En milieu urbain, elle cible les anciens quartiers (coloniaux) de la ville, ceux où l'on retrouve des familles installées depuis une certaine période, ce sont souvent des salariés avec un certain pouvoir d'achat ou des micros entrepreneurs. Le critère de sélection des quartiers est souvent celui du marché, conséquemment, celui de la sécurité. Les quartiers nouvellement habités sont souvent des quartiers très pauvres, où les familles n'ont pas de travail stable pour assurer les emprunts financiers.

Le microcrédit à l'habitat au sein de FDL

FDL offre des prêts pour l'amélioration de l'habitat aux populations nicaraguayennes tant en milieu urbain que rural. Ces prêts peuvent servir à financer l'amélioration de l'habitat ou le raccordement aux infrastructures urbaines (eau potable, électricité, assainissement, etc.). Ces prêts sont accessibles aux personnes ayant un emploi avec un revenu constant d'au minimum 200 dollars américain par mois. Il s'agit d'un prêt de groupe variant entre 200 dollars à 5000 dollars et d'une durée de 15 à 18 mois. Le coût du prêt c'est-à-dire le taux d'intérêt est de 25,42 % et varie selon le taux du marché. Il est appliqué sur le solde du prêt. Le mode de remboursement du prêt se fait selon des paiements mensuels. Afin de garantir le prêt, l'institution demande des garanties aux bénéficiaires. En outre, des pénalités sont appliquées si le client ne fait pas les paiements à temps, c'est-à-dire s'il dépasse d'une journée la date du remboursement fixée par l'institution, soit le premier lundi de chaque mois. La pénalité appliquée est de 1% sur le solde non payé. Si le client dépasse 30 jours, la pénalité est de 10 % sur le solde dû. Finalement, le prêt est renouvelable à condition d'avoir remboursé le premier et d'avoir fait tous les paiements à temps.

Tableau 2: Microcrédit à l'habitat FDL : principales caractéristiques

Conditions pour accéder au prêt	Revenu constant de 200 dollars américains par mois (minimum) Bon historique de crédit (si existence d'une expérience de crédit précédente)
Type de prêt	Prêt de groupe (grupo solidario)
Montant du prêt	Entre 200 dollars et 5000 dollars américains
Taux d'intérêt	25,42% annuel

Durée du prêt	15 à 18 mois
Pénalité de retard	1% sur le solde dû pour un retard de 1 à 30 jours. Si après 30 jours, 10% sur le solde non payé.

3.7.2 ACODEP: Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa

ACODEP est une institution de microfinance qui a débuté ses activités financières en 1989. Opérant avec une structure composée de succursales, elle compte aujourd'hui 39 succursales à travers le pays, dont 8 se retrouvent à Managua. Une grande partie des succursales de l'institution sont basées en milieu rural. En effet, la grande majorité des clients de l'institution sont des familles détenant des petites, moyennes et grandes entreprises dans le secteur agricole. ACODEP est présente sur tout le territoire nicaraguayen, et compte aujourd'hui près de 50 000 clients, dont 3000 clients pour le crédit à l'habitat. Pour ce qui est des sources de financement, la logique est la même que celle de l'IMF FDL, c'est-à-dire qu'une grande partie du financement provient de banques commerciales spécialisées dans la microfinance.

ACODEP offre aujourd'hui une grande palette de services, allant de prêts servant à financer une petite entreprise ou améliorer l'état du logement aux prêts servant à la consommation. Voici les principaux types de prêts offerts :

1. **Rapicredito** : prêt servant à financer immédiatement une urgence, que ce soit la consultation d'un médecin, l'achat de médicaments, l'achat d'un équipement défectueux. Le prêt est offert immédiatement.

2. **Capitalización**: prêt servant à financer des activités d'entreprises, activités génératrices de revenus, que ce soit pour l'achat d'un équipement, ou pour le développement, la commercialisation ou la distribution d'un produit ou service.

3. **Servicampo** : dirigé principalement aux grands propriétaires terriens, le prêt offert sert à financer des activités agricoles.

4. **Anticipo salarial** : ce produit sert à offrir aux employés permanents une avance de fonds correspondant au salaire mensuel gagné par le client. Ce prêt sert à offrir la possibilité au

client d'avoir une plus grande liquidité, augmentant ainsi son pouvoir d'achat pour, par exemple, la sollicitation d'un prêt plus élevé.

5. **Credihogar** : prêt à la consommation, servant principalement à financer l'achat de produits pour la maison (table, chaises, cuisinière, réfrigérateur, lits, etc.).

6. **Educrece** : prêt servant à financer l'éducation des enfants et autres membres de la famille.

7. **Mivivienda** : prêt servant à financer l'achat de matériaux de construction pour l'amélioration, l'agrandissement ou la réparation du logement incluant la connexion aux infrastructures et services de base, ainsi que pour couvrir les frais liés à la légalisation de la terre et au permis de construction.

En plus des services de prêts, ACODEP offre des services financiers tels que les paiements de factures de téléphones cellulaires, les transferts d'argent nationaux et internationaux, la conversion de chèques fiscaux des employés du gouvernement, etc. Finalement, au niveau des quartiers dans lesquels ACODEP travaille, l'institution ne cible pas de quartiers spécifiques, sa stratégie consiste à envoyer des représentants commerciaux faire la promotion des différents services financiers offerts dans différents quartiers de la ville en faisant du porte à porte tout en laissant des brochures d'information aux clients intéressés.

Microcrédit à l'habitat

Le microcrédit à l'habitat d'ACODEP consiste en des prêts servant à financer l'amélioration de l'habitat. Bien que le prêt varie entre 200 dollars et 5000 dollars, le crédit moyen de l'institution pour le prêt à l'habitat est de 450 dollars américains. La grande majorité des clients utilisent le crédit pour faire des petites réparations: changer le toit, la porte, peindre les murs, remplacer la tuyauterie, etc. Les préalables exigés pour accéder à un prêt (quel qu'il soit), c'est d'avoir une constance salariale et que le salaire minimum soit d'au moins 200 dollars américain par mois. La durée du prêt est d'une année et le taux d'intérêt annuel oscille autour de 24%, soit 2% mensuel. Étant donné que le taux d'intérêt est celui du marché, celui-ci est variable d'un mois à l'autre. Comme dans le cas de l'institution de microfinance FDL, on exige des clients un paiement mensuel incluant le taux d'intérêt. Une pénalité est appliquée aux soldes en retard, elle est équivalente au taux d'intérêt cumulé sur le solde dû. La pénalité se calcule par mois. Ainsi, si le client est en retard d'une journée, on lui applique la pénalité pour le mois.

Tableau 3: Microcrédit à l'habitat ACODEP : principales caractéristiques

Conditions pour accéder au prêt	Revenu constant de 200 dollars américains par mois (minimum) Bon historique de crédit (si existence d'une expérience de crédit précédente)
Type de prêt	Prêt de groupe (grupo solidario)
Montant du prêt	Entre 200 dollars et 5000 dollars américains
Taux d'intérêt	Autour de 24% annuel (selon le taux du marché)
Durée du prêt	12 mois
Pénalité de retard	Le taux d'intérêt mensuel cumulé selon la durée du retard (par mois)

3.7.3 HABITAR: centre d'études pour l'habitat

HABITAR est une organisation non gouvernementale, dédiée au renforcement des capacités des communautés travaillant pour le développement et les transformations sociales nécessaires pour un développement intégral de l'habitat, spécialement de l'habitat des populations à faible revenu (site internet de HABITAR, consultation le 05 Mai 2009). HABITAR est financée principalement par deux ONG, « *Working Capital for Community* » (WCCN), ONG américaine œuvrant dans l'amélioration des conditions de vie des populations du sud et OXFAM-Canada, ONG canadienne, également dédiée à la lutte pour la réduction de la pauvreté et le renforcement des capacités des communautés du sud.

La raison d'être et les activités d'HABITAR sont le résultat d'une initiative provenant de plusieurs professionnels tant du secteur public, privé qu'universitaire dans le domaine du logement, de la construction, de la planification urbaine et régionale voulant apporter une réponse soutenue à la résolution de l'habitat précaire, dans sa nature multidimensionnelle. Aujourd'hui, une grande partie du travail d'HABITAR est d'appuyer les organisations sociales œuvrant dans l'amélioration de l'habitat (site internet de HABITAR, consultation le 05 mai 2009).

Activités de l'organisation

Les activités de l'organisation sont variées, elles peuvent se résumer en trois grands axes d'action :

1. Assistance technique, coordination et gestion des projets concernant l'habitat;
2. Recherche et consultation en matière de développement urbain et la cohésion territoriale dans le développement des communautés locales et le développement du logement;
3. Formation destinée aux organisations sociales.

Les quartiers ciblés

HABITAR travaille principalement aujourd'hui dans deux quartiers : Enrique Smith et Carlos Marx. Ces deux quartiers sont les quartiers les plus précaires de Managua.

Le prêt à l'habitat

Contrairement aux institutions de microfinance, le microcrédit à l'habitat d'HABITAR n'est pas un service, mais un programme. Il est l'application d'objectifs stratégiques, à savoir l'amélioration des conditions de vie des populations à faible revenu. Le programme de microcrédit à l'habitat a été mis sur pied en 1996, il vise à assurer la continuité des processus de soutien des habitants organisés afin d'améliorer sensiblement leur qualité de vie et surtout leurs conditions de vie. Ce programme vise une intégration de ces quartiers dans la dynamique urbaine de Managua. Finalement, ce programme institutionnel vient en réponse aux familles bénéficiaires des projets de construction de réseaux d'égouts, mis en œuvre afin de contribuer à la consolidation du quartier. Il répond à la nécessité de soutenir les familles pauvres, qui ne sont pas raccordées au service public par manque de fonds.

Objectifs du microcrédit à l'habitat

Le programme de microcrédit à l'habitat poursuit plusieurs objectifs :

1. promouvoir l'amélioration urbaine dans les zones habitées par des familles dans la pauvreté et l'extrême pauvreté.

2. Répondre aux exigences en matière d'assainissement de base, et la réduction ou l'élimination de la surpopulation, la promiscuité et l'insécurité physique;
3. contribuer au renforcement du processus communautaire dans la gestion des ressources pour l'amélioration de l'habitat en impliquant les populations dans la gestion du crédit.

Modalités du programme

Le prêt à l'habitat, tout comme celui offert par les deux IMF, sert uniquement à l'amélioration du logement et à l'installation d'infrastructures de base. Il est offert sous forme de prêt individuel dont le montant est équivalent à la capacité de payer du bénéficiaire. Le prêt est d'une durée de 24 à 30 mois. Le taux d'intérêt est de 7% annuel. Afin de minimiser les risques de non-récupération des montants prêtés aux populations, HABITAR demande également à ses bénéficiaires des garanties. Ces garanties peuvent être matérielles (biens, meubles, produits électroménagers, etc.). La valeur des biens doit équivaloir au montant total prêté. Cependant si le client ne peut donner de garanties matérielles, il peut présenter un garant. Le garant est généralement une personne qui connaît le demandeur de prêt. HABITAR demande à ce que le garant habite dans le même quartier que le bénéficiaire. Celui-ci doit pouvoir garantir le paiement du prêt si le bénéficiaire ne peut rembourser. Conséquemment, il doit avoir un revenu mensuel constant qui permette de couvrir les mensualités du bénéficiaire. Il doit également ne pas avoir d'autres crédits ailleurs. En cas de non-paiement, ou de retard de paiement des mensualités, on donne d'abord un sursis de 1 mois à la personne pour verser la mensualité. Sinon une pénalité de 2% sur le montant dû est appliquée. D'après le témoignage de la directrice de l'organisation, HABITAR évite d'appliquer cette pénalité, elle est surtout appliquée aux personnes qui ont plusieurs mois de retard (6 mois et plus).

Tableau 4: Microcrédit à l'habitat HABITAR : principales caractéristiques

Conditions pour accéder au prêt	Revenu mensuel constant (pas de minimum requis)
Type de prêt	Prêt individuel
Montant du prêt	Entre 50 dollars et 1000 dollars américains
Taux d'intérêt	Autour de 7% annuel (selon le taux du marché)
Durée du prêt	24 à 30 mois
Garanties demandées	Garanties matérielles ou un garant
Pénalité de retard	2% sur le montant dû. Selon les règles, une pénalité est appliquée après un mois de retard, mais dans les faits, elle est souvent appliquée aux personnes ayant 6 mois de retard ou plus.

Chapitre 4 : Analyse des résultats

Dans ce chapitre, nous allons procéder à l'interprétation des résultats en quatre parties. Dans la première partie, nous évaluerons si les organisations s'inscrivent dans une logique commerciale, sociale, ou peut-être dans les deux à la fois. Nous nous pencherons d'abord sur le contexte et la stratégie de l'organisation. Ensuite, nous vérifierons si les organisations octroyant le microcrédit vont au-delà de leurs simples activités financières. Il s'agira de voir si elles poursuivent une quelconque mission sociale ou si elles réalisent des activités sociales. Dans la deuxième partie, nous nous intéresserons au profil de la population bénéficiaire afin de vérifier si les organisations ciblent les populations pauvres. Dans la troisième partie, nous nous attarderons aux modalités et conditions de prêt en analysant si ces dernières sont adaptées à la population cible. Finalement, dans la quatrième et dernière partie nous nous attarderons à l'expérience et à la satisfaction du client suite à l'adoption du service.

Afin de faciliter la lecture et la compréhension de l'analyse, nous allons procéder à l'interprétation des données par institution. Au cours de la compilation des résultats, nous avons constaté que les deux institutions de microfinance révèlent des ressemblances à tous points de vue, institutionnels, au niveau du profil de leur clientèle ainsi que des modalités et conditions de prêt. Ainsi, nous regrouperons souvent les résultats des deux IMF dans la même section que nous distinguerons ensuite de ceux de l'ONG HABITAR.

Premier axe : cadre institutionnel

4.1. Contexte et stratégie de l'organisation

Cette première partie est une analyse nous permettant de situer de manière générale l'institution dans son contexte et de dégager à la fois sa logique et sa trajectoire. Les données sont puisées des entretiens réalisés avec la direction des organisations, leurs sites web ainsi que des documents officiels produits par ces organisations.

4.1.1. Origine et positionnement du microcrédit à l'habitat au sein de l'organisation

Rappelons que la revue de la littérature nous a révélé que, pour une grande majorité des IMF, le microcrédit est vu comme une opportunité financière visant à diversifier les services de prêts de l'institution. Des auteurs iront même jusqu'à affirmer que cette diversification permettrait

ainsi de répartir le risque financier parmi l'ensemble des services assurant ainsi à l'institution la rentabilité (Ferguson, 2003). De plus, le survol de la revue de la littérature sur le microcrédit à l'habitat nous a révélé qu'il n'y a pas d'institutions de microfinance dédiées uniquement à l'habitat (Ferguson, 2003). Il est donc impératif de comprendre pour chacune des organisations étudiées, comment est né et comment se situe le service du microcrédit à l'habitat à l'intérieur de chacune des organisations.

Tableau 5 : Origine du microcrédit à l'habitat selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Origine du microcrédit à l'habitat	Opportunité financière en répondant aux besoins en matière d'habitat des clients.	Opportunité financière en répondant aux besoins en matière d'habitat des clients.	Partie intégrante du programme de réhabilitation des quartiers précaires.

FDL et ACODEP

Pour les deux types d'institutions de microfinance, le microcrédit à l'habitat a été intégré, d'une part, suite à la demande des clients actuels de ces mêmes organisations et, d'autre part, sous la nouvelle impulsion du développement international (agences de développement international et grands bailleurs de fonds). En effet, ces dernières ont encouragé les institutions à diversifier leurs produits financiers dans ce sens. Selon le témoignage livré par la direction de l'institution FDL: « *le microcrédit à l'habitat s'est inscrit dans une suite logique, le microcrédit pour les petites et moyennes entreprises avait du succès, il arrivait que des clients en utilisent une partie pour agrandir leur commerce ou faire quelques réparations. Nous avons donc décidé de proposer ce service avec l'approbation de nos bailleurs de fonds, qui nous ont encouragés à répartir nos fonds à travers plusieurs produits. Nous avons en effet, pas seulement le microcrédit à l'habitat, nous offrons aujourd'hui du crédit à la consommation, du crédit d'urgence, du crédit commercial, des prêts pour l'investissement agroalimentaire, etc.* » (Directeur des ventes, FDL, traduction de l'auteure).

La logique est la même pour l'institution ACODEP: « *Nous avons un ensemble de produits financiers, l'un d'eux s'appelle « mi vivienda », celui-ci s'inscrit dans la stratégie globale de ACODEP de répondre aux différents besoins de la population nicaraguayenne. Nous avons plusieurs produits, chacun répondant à un besoin particulier, il y a ce que nous appelons « educreci », qui est un crédit dédié à l'éducation, nous avons également « credithogar », qui est un crédit servant à financer des produits pour la maison (table, cuisinière, lit, réfrigérateur, etc.). Nous avons également rapidcredito, par exemple, vous avez une urgence pour n'importe quel besoin, nous vous offrons un crédit. Nous avons ce que nous appelons « anticiposalariale » qui vous permet de demander un crédit équivalent au salaire que vous gagnez » (Cadre supérieur, ACODEP, traduction de l'auteure).*

Nous pouvons ainsi constater que, pour ces deux institutions, le microcrédit à l'habitat s'est greffé à la palette des services de microcrédit déjà offerts, principalement aux prêts pour les activités génératrices de revenus, précisément pour les petites et moyennes entreprises. Aussi, nous remarquons que pour les deux IMF, nous avons affaire à des produits de prêt sophistiqués, répondant à différents besoins (éducation, santé, consommation, urgences, etc.).

Pour ces deux institutions, le microcrédit à l'habitat ne s'inscrit pas dans une mission spécifique, sinon qu'il permet d'appuyer la mission générale de l'organisation, soit l'octroi de crédit pour les différents besoins qui touchent la population nicaraguayenne (activités génératrices de revenus, crédit à la consommation, crédit pour l'habitat, etc.). En effet, pour le service du microcrédit à l'habitat, nous parlons d'offrir aux populations qui le désirent un crédit leur permettant d'acquérir des matériaux de construction pour l'amélioration, l'agrandissement ou la réparation des maisons, incluant la connexion à des infrastructures et services de base. ACODEP inclut dans son service également la possibilité de financer les coûts et frais liés à la légalisation de la propriété ainsi qu'à l'obtention du permis de construction.

HABITAR

Pour l'organisation HABITAR, le service du microcrédit à l'habitat s'inscrit dans une autre logique. Il se positionne, devant le manque de ressources et de solutions proposées par le gouvernement, comme une solution alternative pour la réhabilitation des quartiers précaires. La solution du microcrédit n'est pas une fin en soi pour l'organisation, elle vient compléter un ensemble de solutions déjà mises en place par l'organisation: « *Le microcrédit à l'habitat fait partie intégrante d'un programme de réhabilitation des quartiers précaires. Les quartiers dans lesquels on retrouve des interventions de microcrédit à l'habitat sont des quartiers qui ont une histoire de*

développement avec HABITAR. L'organisation a proposé le programme de microcrédit à l'habitat uniquement dans les quartiers où elle s'implique déjà avec d'autres types de programmes, par exemple, d'eau potable, d'assainissement des eaux, construction de latrines. Nous n'intervenons pas dans des quartiers avec uniquement le programme de microcrédit à l'habitat. Il y a d'abord une relation antérieure créée par le quartier, sur laquelle on peut baser une confiance pour offrir ce genre de programme. » (Chargé de projet, HABITAR, traduction de l'auteure).

Ces témoignages révèlent la différence entre l'organisation HABITAR et les deux IMF. Pour HABITAR, le microcrédit à l'habitat s'inscrit dans une logique construite autour de la réhabilitation des quartiers précaires, alors que pour les IMF, cela s'inscrit davantage dans une logique commerciale visant à diversifier les choix de crédit pour répondre à différents besoins de la population nicaraguayenne. Finalement, la différence se situe au niveau de la conception du service en lui-même. HABITAR a conçu le microcrédit à l'habitat en un programme qui poursuit des objectifs spécifiques et qui s'inscrit dans une logique d'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations à faible revenu. Ainsi, c'est à la fois un programme financier et social. Pour les deux IMF, il s'agit davantage d'un service financier qui ne s'inscrit pas dans une perspective générale d'amélioration des conditions d'habitat et de vie de la population nicaraguayenne. Cela nous amène à poser la question suivante : quels sont alors la mission et les objectifs poursuivis de ces organisations?

4.1.2. Mission et objectifs poursuivis

Tableau 6: Mission et objectifs poursuivis des organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Mission	Fournir des services financiers aux populations pauvres dans une perspective de développement économique et social	Fournir des services financiers aux populations pauvres dans une perspective de développement économique et social	Améliorer les conditions d'habitat et de vie des populations des quartiers précaires
Objectifs	Objectifs financiers : stabilisation du portefeuille (stabiliser ses effectifs)	Objectifs financiers : stabilisation du portefeuille par une plus grande couverture (Nb de clients atteints)	Objectifs sociaux/ réhabilitation des quartiers précaires, atteindre plus de quartiers

FDL et ACODEP

Selon les témoignages de représentants de la direction des deux institutions de microfinance et les informations recueillies sur le site internet de ces deux institutions, la mission des deux IMF est empreinte d'une volonté soutenue d'octroyer des services financiers à la population nicaraguayenne tant en milieu urbain que rural. Plus précisément, FDL poursuit l'objectif d'augmenter à la fois le niveau de vie et le capital des populations nicaraguayennes. ACODEP veut contribuer à ce que la communauté Nicaraguayenne ait accès aux opportunités de développement économique et social. Il n'y a donc pas de mission orientée uniquement sur la question de l'habitat ou de la réhabilitation des quartiers précaires.

Les objectifs poursuivis par les deux institutions s'inscrivent dans une logique principalement quantitative et financière (stabilisation du portefeuille). Elles ont longtemps poursuivi l'objectif de rejoindre le plus de clients possible. Elles ont aujourd'hui atteint un niveau important, elles sont les deux plus grandes institutions de microfinance du pays. L'institution FDL rejoint près de 82 835

clients, dont 8 638 clients pour le service du microcrédit à l'habitat. Elle a atteint aujourd'hui une capacité lui permettant de pérenniser son institution. Elle ne vise plus à augmenter ses effectifs, mais plutôt à les stabiliser : « *Nos effectifs ont augmenté, nous sommes aujourd'hui à 82 000 clients, et la stratégie que nous sommes en train d'appliquer est de maintenir ce que nous avons, nous ne pensons pas augmenter nos effectifs, mais plutôt stabiliser notre carte de clients en gardant les clients les plus solvables* » (Gérant d'une des succursales, FDL, traduction de l'auteure.)

Concernant ACODEP, elle rejoint près de 47 000 clients au total, dont 3 000 clients rien que pour le microcrédit à l'habitat et vise aujourd'hui une plus grande couverture. « *Notre objectif principal, au-delà d'offrir des services financiers, est d'augmenter nos effectifs, afin d'augmenter notre capital, puisque nous visons à devenir une institution régulée.* » (Cadre supérieur, ACODEP, traduction de l'auteure).

HABITAR

Quant à HABITAR, compte tenu de son statut d'ONG, nous sommes complètement dans un autre registre. HABITAR poursuit une mission de réhabilitation des quartiers précaires. L'organisation inscrit ses activités dans une mission d'amélioration des conditions d'habitat des populations à faible revenu vivant dans les zones urbaines et rurales du pays. Étant donné les différentes interventions dans le secteur de l'habitat, ses objectifs sont multiples : augmenter les possibilités d'intervention dans la prise de décision au sujet de l'habitat, renforcer le mouvement social pour la lutte à l'accès à un habitat digne, contribuer à élever les capacités locales chargées de la gestion et la production de l'habitat, apporter un appui (technique, formation) aux organisations sociales qui luttent contre la précarité avec une dimension sociale d'amélioration des conditions de vie des populations.

4.1.3 Vision et aspiration future de l'organisation

Tableau 7 : Vision et aspirations futures selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Vision	Leader dans l'octroi des services financiers	Leader dans l'octroi des services financiers	Augmenter le nombre de solutions et d'interventions pour l'accès à un habitat digne
Aspiration	Financière: devenir une institution régulée	Financière: devenir une institution régulée	Pouvoir intervenir dans plusieurs quartiers, autosuffisance financière

FLD et ACODEP

De manière générale, la vision des deux institutions de microfinance tourne autour d'une volonté de maintenir leur statut de « leader » dans la prestation des services financiers. Pour FDL, il s'agit de stabiliser les effectifs pour améliorer la qualité du portefeuille. Quant à ACODEP, il s'agit d'augmenter les effectifs pour atteindre un certain niveau de capital financier. Derrière cette vision générale de l'organisation se cache la véritable aspiration de ces organisations : elles aspirent toutes deux à devenir des institutions financières régulées.

Dans le cas de FDL, cela provient d'une décision des grands bailleurs de fonds qui lui demandent de s'intégrer petit à petit au marché financier traditionnel: « *Aujourd'hui, nous subissons une pression de la part des bailleurs de fonds pour aller au-delà de la rentabilité, les bailleurs de fonds nous demandent de changer de statut, passer de non régulée à régulée. Pour cela, nous devons pouvoir générer du profit nous permettant d'être autosuffisants. C'est ce que nous vivons en ce moment. Nous sommes dans le processus de devenir une institution régulée.* » (Gérante de succursale, FDL, traduction de l'auteure). Suite à ce témoignage, nous avons interrogé la même personne : comment percevez-vous ce processus : « *cela dépend, c'est négatif parce que nous ne pourrions plus aider une grande partie de la population qui est pauvre à cause des nouveaux critères. D'un autre côté, avec ce nouveau statut, nous aurons des bénéficiaires que nous n'avons pas aujourd'hui comme institution.* » (Gérante de succursale, FDL, traduction de l'auteure).

La logique est la même pour ACODEP. « *Nous aspirons à devenir une institution régulée, et pour cela nous devons augmenter notre patrimoine, dit ici dans le sens de « capital». Nous devons avoir notre propre capital. En ce moment, nous ne l'avons pas. Nous travaillons très fort pour créer ce capital. En plus de détenir notre propre capital, nous devons aussi répondre à d'autres critères de la « superintencia» des banques.* Suite à ce témoignage, nous avons demandé la raison qui pousse l'institution à changer de statut: « *Pourquoi? Parce que nous aimerions capter des fonds publics parce qu'aujourd'hui nous n'avons pas le droit de capter des fonds publics. Devenir une vraie institution financière.* » (Cadre supérieur, ACODEP, traduction de l'auteure).

HABITAR

Quant à l'organisation HABITAR, sa vision ne tourne pas autour d'une volonté de devenir leader dans la question de l'habitat précaire par exemple, mais vise davantage à développer les capacités de la société civile dans la recherche de solutions de plus en plus innovantes touchant la problématique de l'habitat dans sa globalité. Aujourd'hui, l'organisation veut pouvoir cibler plus de quartiers. En effet, elle n'est présente que dans deux quartiers, considérés aujourd'hui comme les quartiers les plus défavorisés de Managua (Carlos Marx et Enrique Smith).

Synthèse

Ces informations nous amènent à un premier constat, soit l'existence d'une différence dans les missions, visions et objectifs poursuivis selon le type d'organisation qui octroie le microcrédit (IMF versus ONG), ce qui confirme les résultats de l'étude du *Center for Urban Development Studies, Harvard University, Graduate School of Design* (2000) qui avait mis en exergue les différences dans les objectifs poursuivis et les modalités selon que le crédit provient d'une IMF ou d'une organisation spécialisée dans l'amélioration des conditions d'habitat.

Second constat : ces témoignages nous permettent de conclure que les deux IMF interrogées appartiennent au courant institutionnaliste tel que présenté dans notre problématique. Rappelons que selon le courant institutionnaliste, les IMF sont encouragées à intégrer le marché financier traditionnel : « *la microfinance ne doit plus être confinée au développement des populations pauvres, mais doit faire partie intégrante d'un marché financier dans son ensemble* » (Littlefield et Rosenberg, 2004 : 7). Pour cela, les IMF doivent être rentables. Cette rentabilité repose sur un excédent financier permettant l'autonomisation financière de l'institution. Finalement, nous pouvons affirmer que les deux IMF s'inscrivent dans la première tendance du courant

institutionnaliste : soit le processus « d'*upgrading* ». Par un certain nombre de procédures, ce processus vise la naissance d'institutions financières réglementées s'inscrivant clairement dans une logique de rentabilité.

Maintenant que nous avons dressé un profil général qui nous a permis de faire ressortir la stratégie générale des organisations, nous allons maintenant nous intéresser aux critères de performance auxquelles elles doivent répondre.

4.1.4 Critères de performance

Les critères de performance diffèrent là aussi selon que l'on est en présence d'institutions de microfinance ou bien d'une organisation non gouvernementale à vocation sociale. Pour les IMF, les critères de performance tournent autour de la qualité du portefeuille (financial sustainability criteria). Pour l'organisation HABITAR, on parle d'un certain taux de récupération, mais également de résultats de développement. L'organisation travaille avec des indicateurs d'amélioration des conditions d'habitat. Pour cela, elle fait des visites régulières de terrain et surtout des rencontres avec les leaders des communautés.

Tableau 8: critères de performance des organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Critères de performance	Critères de qualité du portefeuille, soit rentabilité et productivité.	Critères de qualité du portefeuille, soit rentabilité et productivité.	Aucun. On est davantage dans une logique de responsabilité sociale.

FDL et ACODEP

Pour comprendre les obligations auxquelles doivent faire face d'abord les deux IMF, nous devons comprendre que les institutions de microfinance empruntent de l'argent sur le marché financier. Celui-ci est composé de banques spécialisées en microfinance prêtant de l'argent aux IMF à un taux d'intérêt au-dessus de 9% par an (INVUR, 2005). Un taux d'intérêt jugé élevé à la fois par l'Institut de l'habitat urbain et rural et par les IMF elles-mêmes. Cela aurait un impact sur le

coût du service offert aux populations nicaraguayennes (INVUR, 2005). Effectivement, nos informateurs nous ont expliqué que les IMF doivent prêter de l'argent aux clients à un taux d'intérêt bien plus élevé par la suite, afin de pouvoir faire leur remboursement et continuer d'opérer. L'obligation première des IMF est donc de rembourser l'argent emprunté sur le marché financier. Toutefois, cela ne constitue pas la seule obligation à respecter. Il faut démontrer une gestion « saine » du portefeuille. Selon le témoignage de la direction des deux institutions de microfinance, ces dernières doivent se plier à des critères stricts de qualité de portefeuille. Ces critères sont la rentabilité liée principalement au taux de récupération des montants prêtés. Selon un cadre supérieur d'ACODEP: *« le portefeuille de l'institution doit donc démontrer un certain niveau de rentabilité, de productivité et un niveau de morosité quasi nul. Les bailleurs de fonds nous demandent de présenter un portefeuille de qualité A. Le portefeuille de l'institution est divisé en 5 catégories: catégorie A, catégorie B, catégorie C, catégorie D et catégorie E. Le portefeuille A contient tous les clients qui payent à la date stipulée. Le portefeuille B contient les clients qui sont en retard dans les paiements d'une ou deux journées. Le portefeuille C contient les clients qui sont en retard de plus de 30 jours, et le client D, est celui qui en retard de plus de 60 jours. On doit donc pouvoir prouver aux bailleurs de fonds que les sommes empruntées sont remboursées par nos clients, le portefeuille A leur sert donc de garantie, pour pouvoir recevoir le financement et devenir un jour une institution financière régulée »* (Directeur général, ACODEP, traduction de l'auteure).

Lors de nos visites sur le terrain, nous avons pu constater que les gérants de chaque succursale travaillent avec ces critères de façon journalière. Ces critères sont également les critères de performance de l'institution et sur lesquels elle est jugée pour recevoir le financement, et évoluer vers d'autres statuts (en passant par exemple d'une organisation non régulée à régulée). Tout comme nous l'a révélé la littérature scientifique, le courant institutionnaliste de la microfinance mise sur la rentabilité des institutions en analysant principalement la capacité des montants investis à générer des revenus. Il mise également sur les critères tels que la productivité et l'efficacité (minimisation des coûts). Ces critères respectés permettraient alors à l'institution de générer des profits.

À ce stade-ci, il est alors légitime de se poser la question suivante : la recherche de cette performance financière n'entraîne-t-elle pas l'organisation à investir de plus en plus vers des activités dites « rentables » comme c'est le cas par exemple du microcrédit aux petites et moyennes entreprises, ciblant du même coup une population à revenu moyen ayant un certain capital (plutôt que pauvre) ? Voilà une question que le courant welfariste a soulevée en signalant

le danger que la recherche de la performance financière n'entraîne l'adoption de comportements opportunistes, en délaissant de plus en plus le secteur pauvre.

Nous avons soumis cette question à la direction des deux organisations. Il ne s'agit pas ici d'avoir un point de vue quantitatif en prouvant avec des calculs financiers que l'adéquation entre ciblage des pauvres et rentabilité est possible ou pas, mais d'avoir un point de vue plus qualitatif (en s'intéressant davantage à l'expérience et au travail quotidien du personnel), en posant la question de l'adéquation entre cette pression de fournir des résultats financiers impeccables et cette mission d'atteindre des populations pauvres.

Il a été mentionné : « *si les IMF existent aujourd'hui c'est bien parce qu'elles ont pris conscience que les pauvres remboursaient, qu'ils ont une culture de « pago »⁵ et parfois qu'ils remboursaient mieux que les plus riches. Mais nous devons faire attention, pauvre n'est pas vraiment le bon terme à utiliser, il faut parler du secteur micro et du secteur macro. Le secteur financier s'est rendu compte que le secteur micro est celui qui a une meilleure culture de « pago » par rapport au secteur macro (grandes entreprises). Le secteur micro est celui qui est le productif dans ce pays. Ce sont des petits investissements sûrs et qui rapportent au pays par rapport aux grandes entreprises avec des plus gros financements, qui se révèlent au bout du compte moins productifs* » (Représentant commercial, ACODEP, traduction de l'auteure).

Nous pouvons comprendre par ce témoignage que le secteur micro (des petites entreprises) est le secteur le plus productif du pays et sur lequel le secteur financier (IMF et banques traditionnelles) se tourne de plus en plus. Ce témoignage confirme la deuxième tendance observée et mise de l'avant par le courant institutionnaliste celui du « *upgrading* » : processus par lequel des banques traditionnelles sont à la recherche de nouvelles niches de marché. Ayant été convaincues des potentialités du microcrédit, elles commencent à octroyer directement du crédit aux micro-entrepreneurs. Le secteur est à la recherche d'activités qui rapportent.

On ne parle pas en termes de « pauvres » et de « riches ». L'institution est dans une logique d'investissements dans des activités dites « rentables ». Ce témoignage anticipe les résultats de la section ciblage des pauvres parce qu'il nous donne déjà un aperçu du type de clients qui sont bénéficiaires du microcrédit à l'habitat. Le service du microcrédit semble principalement être octroyé aux clients de l'institution. Ces clients, sont pour quasi totalité, des micro-entrepreneurs. En raison de leur activité, ils représentent aux yeux de l'institution, des clients rentables. Nous

⁵L'équivalent en français serait : une culture de paiement, qui signifie que les personnes ont développé cette responsabilité « sociale » de payer pour les services rendus.

assistons ici à un changement de paradigme majeur. Ainsi, le postulat n'est pas seulement que les pauvres remboursent mais que le secteur micro rapporte, il est plus productif et offre aux IMF une garantie solide à leurs investissements. On ne parle plus donc en termes de solvabilité mais plutôt de rentabilité.

Quant à la direction de l'institution FDL, celle-ci répond plus directement à la question en nous exposant la situation à laquelle elle fait face : « *il est difficile aujourd'hui de répondre à la fois aux conditions de nos bailleurs de fonds et atteindre le secteur pauvre. L'atteinte de cette population dépend de nos résultats financiers. Si les résultats financiers sont bons, nous pouvons rejoindre plus de pauvres, autrement c'est impossible. Sachez aussi qu'aujourd'hui notre service de microcrédit à l'habitat a beaucoup diminué, parce qu'une grande partie des bénéficiaires étaient des salariés, dont une grande partie a perdu son emploi à cause de la crise et l'inflation* » (Directeur des ventes, FDL, traduction de l'auteure).

« *Il était possible de conjuguer les deux, mais maintenant c'est impossible. Nos bailleurs de fonds nous prêtent l'argent à un taux d'intérêt élevé et ont diminué la durée des prêts, cela nous oblige à donner des prêts à des taux d'intérêt plus élevés et à très courte durée, ce qui nous amène à nous éloigner du secteur plus pauvre.* » (Gérante succursale, FDL, traduction de l'auteure).

Ces témoignages nous révèlent que sans emploi, sans revenu stable et constant, les personnes voulant améliorer leurs conditions d'habitat en sont privées. Mais plus important encore, ce témoignage dévoile que FDL n'atteint pas les couches de populations pauvres et il semblerait que ce soit davantage en raison d'une logique de marché compte tenu des obligations financières auxquelles l'institution doit se soumettre. Finalement, la crise économique et financière actuelle a un impact sur la demande pour les prêts et conséquemment sur les possibilités d'amélioration des conditions d'habitat des populations pauvres.

HABITAR

Pour l'organisation HABITAR, la logique est complètement différente. D'abord, il faut savoir que le fonds servant à financer le programme d'amélioration de l'habitat provient principalement d'un fonds d'épargne généré lors de l'exécution du programme de « *drenaje sanitario* ». Cette épargne a été possible grâce au changement effectué au niveau du système de construction, cela a permis l'utilisation d'un système à plus faible coût. Ainsi, la direction vise à ce que l'investissement de cette épargne dans le programme d'amélioration de l'habitat puisse être

recupéré. L'objectif est de permettre à d'autres familles dans d'autres quartiers de bénéficier de cette opportunité. Il ne s'agit pas de rembourser les montants à une quelconque institution financière à un taux d'intérêt X. D'ailleurs, le taux d'intérêt payé (7%) par les bénéficiaires permet à l'organisation d'opérer (salaires, logistique, et frais d'exploitation) et l'argent récupéré est réinvesti pour d'autres prêts à d'autres familles. Il n'y a pas de taux d'intérêt payé à une banque comme c'est le cas pour les clients des IMF (FDL et ACODEP). L'organisation utilise un système de contrôle appelé table de paiements par bénéficiaire et par quartier, lui permettant ainsi d'évaluer et de suivre le cours de ses récupérations.

Nous avons également interrogé la direction de l'organisation sur l'adéquation entre la performance financière et le ciblage d'une clientèle dite « pauvre ». Une organisation peut-elle être rentable et à la fois cibler de pauvres? : *« Oui cela est possible, la preuve HABITAR a un taux de récupération acceptable et travaille avec les couches de population les plus défavorisées de Managua. Toutefois, sachez que dans le cas d'une IMF, la logique est tout autre; ces institutions aspirent à devenir de plus en plus des institutions régulées, elles doivent démontrer un taux de rentabilité très élevé et d'autres performances que la rentabilité, elles doivent pouvoir démontrer une certaine profitabilité. »* (Cadre supérieur, HABITAR, traduction de l'auteure).

Synthèse

Cette première partie nous a permis de dégager un profil plus au moins précis de la logique et de la trajectoire des organisations analysées. Les constats sont multiples, mais nous pouvons d'ores et déjà identifier la grande différence qui existe entre les deux IMF et l'organisation HABITAR. De par la mission, les objectifs, la vision, les aspirations, et les obligations auxquelles elles sont soumises, nous pouvons constater que la logique, la stratégie et la trajectoire des deux IMF sont strictement financières. Alors qu'en est-il de la mission sociale de ces organisations? Poursuivent-elles une mission sociale, si oui comment se traduit-elle dans la réalité, sur le terrain? Voilà les principales questions auxquelles nous nous intéressons dans la prochaine section.

4.1.5. Mission sociale des organisations

Quelle est la mission sociale des organisations qui octroient le microcrédit? Ces organisations ont-elles une mission sociale? Le courant welfariste définit les IMF comme des acteurs de lutte contre la pauvreté, la précarité et l'exclusion des populations pauvres.

Nous questionnons la mission sociale des organisations non pas dans toutes les dimensions qu'elle peut contenir, mais davantage en tant qu'acteurs de lutte contre la pauvreté et d'amélioration des conditions de vie de ses clients, ici plus précisément d'amélioration des conditions d'habitat. À partir du moment où une organisation se positionne comme acteur de lutte contre la pauvreté et l'exclusion, cette dernière devrait, au regard de la mission qu'elle s'est donnée ou qu'on lui a donnée, mettre en place des moyens, des procédures permettant de traduire cette mission sur le terrain. La dimension sociale pose les questions suivantes : l'organisation se soucie-t-elle de l'impact de ses services, a-t-elle des mesures permettant d'évaluer leur impact, fait-elle un suivi auprès de ses clients pour évaluer leur progression dans l'amélioration de leurs conditions d'habitat et de vie en général, a-t-elle une vision de développement et de réduction de la précarité des populations qu'elle sert. Regardons maintenant de plus près les organisations que nous avons rencontrées sur le terrain.

Tableau 9: Évaluation de l'impact ou des effets du service selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Existence de mesures pour évaluer l'impact ou les effets du service sur l'amélioration des conditions de vie	Oui, mais ce n'est pas fait de façon systématique	Non	Non

FDL et ACODEP

Étant donné que le microcrédit à l'habitat est davantage perçu et intégré au sein de l'organisation comme une nouvelle opportunité financière et non comme une mission spécifique de lutte contre la précarité d'habitat, la réflexion autour de cette problématique est inexistante au sein de la direction et des gestionnaires des deux organisations. Pire encore, le concept de pauvreté ne figure pas et ne fait pas l'objet d'aucune définition et discussion.

Les missions sociales de FDL et ACODEP sont de donner accès à la population à des services financiers pour répondre à leurs différents besoins. Cela rejoint parfaitement les objectifs promus des tenants de l'école institutionnaliste: l'amélioration de l'accès aux services financiers. Au-delà de cette dimension, il semble avoir un désintérêt à la fois face au besoin auquel tente de répondre le prêt octroyé (ici, la précarité de l'habitat) et face au motif de l'utilisation du service financier. Effectivement, nos visites terrain ont révélé qu'il n'y a pas réellement de suivi de ce que font les clients du prêt consenti. Ainsi, il est arrivé que les personnes que nous avons interviewées ayant reçu un prêt pour l'amélioration de leur habitat aient utilisé le prêt pour acheter un terrain, ou investir dans leur commerce.

La préoccupation centrale de l'organisation à l'égard le client est sa capacité à faire les paiements mensuels exigés pour le remboursement du montant prêté. Comment l'argent est utilisé par le bénéficiaire (pour l'achat de matériaux de construction, ou pour l'investissement dans un commerce) n'est pas vérifié et ne fait pas l'objet de suivi de la part des IMF. Ce qui importe pour l'organisation, c'est que le client rembourse la totalité du montant emprunté. Cette affirmation repose sur des observations faites lors de nos visites de terrain. Une famille interrogée a mentionné ne pas avoir acheté de matériaux de construction, mais plutôt un terrain en dehors du quartier pour construire une nouvelle maison. De plus, si nous nous attardons au travail réalisé par l'organisation pour évaluer la capacité de payer du client, nous comprenons très vite que c'est la partie à laquelle l'organisation accorde une importance primordiale en y consacrant beaucoup d'effort en temps et en énergie. Elle représente la plus grande part des activités de l'organisation. En effet, le processus de sélection du client comporte plusieurs étapes qui témoignent de la rigueur du processus et de l'importance accordée à tous les facteurs permettant de vérifier dans les moindres détails la capacité de payer du futur client. Nous constatons que l'atteinte des objectifs financiers (taux de remboursement) est prédominante, ce qui renforce les constats que nous avons dégagés dans la partie mission et objectifs de l'organisation.

Ce qui est intéressant de noter, c'est qu'il n'y pas d'équivalent en terme de processus et de procédures pour évaluer l'atteinte des objectifs non financiers (socio-économiques, etc.), c'est-à-dire des procédures pour évaluer les effets du prêt à l'habitat sur les conditions de vie et d'habitat des clients. Cela prouve que l'institution de microfinance répond d'abord et avant tout aux besoins et préoccupations des bailleurs de fonds, plutôt qu'aux clients qu'elle dessert. Cela rejoint ce que nous avons exposé plus tôt lors de la présentation du contexte dans lequel baignent les institutions de microfinance. Les institutions de microfinance subissent, malgré elles, les pressions des bailleurs de fonds. Elles doivent rembourser ce qui leur a été prêté tout en générant des

montants excédentaires afin de pouvoir continuer à opérer sans aide extérieure. Nous sommes complètement dans une logique de marché. Le témoignage livré sur les aspirations de l'organisation renforce cette constatation. Elles aspirent à intégrer le marché financier traditionnel et travaillent dans ce sens. De plus, comme le révèle l'analyse de la stratégie et des objectifs des organisations, il n'y a pas de vision intégrale de l'amélioration des quartiers. Il n'y a pas de quartiers ciblés. Les institutions de microfinance fonctionnent selon la logique de l'offre et la demande, soit selon les critères du marché.

HABITAR

Quant à l'organisation HABITAR, la dynamique est tout autre. Compte tenu de son statut (ONG) et de sa mission : lutte pour la réhabilitation des quartiers précaires, contre la précarité de l'habitat, pour la participation citoyenne dans la recherche de solutions pour l'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations à faible revenu; sa mission est intrinsèquement de nature sociale. Sa mission première n'est donc pas uniquement de faciliter un accès aux populations à des solutions pour améliorer leurs conditions d'habitat, mais il s'agit d'abord et avant tout d'outiller les citoyens dans la recherche de solutions à de meilleures conditions d'habitat. Elle mise donc sur le travail de réflexion que doit s'approprier le citoyen pour la recherche de solutions durables.

Ainsi, cette organisation produit chaque année des analyses sur la pauvreté, les conditions d'habitat et les quartiers précaires de Managua. Elle participe à des colloques sur l'habitat, représente la voix des communautés auprès des instances gouvernementales, agit en tant que consultante et spécialiste de l'habitat auprès de plusieurs instances gouvernementales et non gouvernementales. C'est une organisation qui agit donc en amont et en aval dans la mise en place de solutions pour l'amélioration des conditions d'habitat des populations vivant dans les quartiers pauvres. Elle réfléchit sur les moyens à mettre en œuvre, finance et exécute ces solutions.

Elle a définitivement une vision intégrale de l'amélioration des conditions d'habitat dans les quartiers précaires : d'abord parce qu'elle cible des quartiers et non des familles. Avant d'arriver à offrir du microcrédit aux familles pour l'amélioration de leur habitat, elle a travaillé auprès des habitants de ces mêmes quartiers, en proposant en premier lieu un plan de gestion et d'utilisation des terres, la connexion à des infrastructures publiques telles que l'eau potable, l'électricité et ensuite le raccordement aux égouts, et tout ceci toujours en collaboration avec les habitants. Les habitants des quartiers ont toujours été impliqués dans tous ces processus. Même pour le

microcrédit à l'habitat, ils ont désigné une personne de la communauté, soit la « leader» (une femme) de la communauté, pour s'occuper de récolter les paiements mensuels ou hebdomadaires des familles.

Nous pouvons constater qu'HABITAR possède une histoire de développement et une implication continue dans ces quartiers. En effet, la direction nous a mentionné qu'elle n'intervient pas dans un quartier avec le programme de microcrédit à l'habitat sans avoir déjà une expérience d'implication avec la communauté y vivant, et ce, pour deux raisons : d'abord, elle veut éveiller les consciences sur l'état de l'habitat, sur les solutions possibles (donc formation, sensibilisation). Elle veut susciter une implication autour d'un projet commun pour développer un sens des responsabilités et de confiance.

Bien qu'HABITAR s'implique activement auprès des communautés en les formant, en les sensibilisant et en les impliquant dans tout le processus d'amélioration des conditions d'habitat, elle ne procède pas systématiquement à la mesure de l'impact ou des effets du microcrédit sur les conditions de vie et d'habitat des bénéficiaires. Cependant, elle fait un suivi auprès des bénéficiaires en visitant les quartiers quotidiennement afin de prendre le pouls quant à leurs besoins et préoccupations face au prêt ou à la question de l'habitat en général. C'est d'ailleurs de cette manière (en allant directement dans les quartiers) qu'elle récolte les paiements auprès de la « leader » de la communauté. Les IMF qui n'ont pas cette relation de proximité obligent leurs clients à se déplacer vers les différentes succursales pour faire les paiements mensuels.

4.1.6 Accompagnement pendant le processus d'amélioration de l'habitat

Tableau 10: Accompagnement du bénéficiaire dans le processus d'amélioration (assistance technique)

	FDL	ACODEP	HABITAR
Accompagnement du bénéficiaire dans le processus d'amélioration des conditions d'habitat	Oui, cependant non inclus dans l'octroi du prêt. Service à part qui est payant	Non	Oui, cependant non inclus dans l'octroi du prêt. Service à part qui est payant

FDL, ACODEP et HABITAR

Comme le tableau l'indique, l'accompagnement est offert par deux des trois institutions. L'institution FDL propose une assistance technique donnée par PRODEL qui envoie ses spécialistes chez les clients (dont le crédit a été approuvé) pour faire une esquisse (plan) des améliorations et changements voulus. Les clients qui le désirent verront ce service s'ajouter au montant de la marge de crédit demandée. Il arrive, dans une grande majorité des cas, que le client ne veuille pas prendre cette assistance technique afin de réaliser des économies sur le prêt. Cela se produit aussi dans le cas d'HABITAR, l'assistance technique est dispensée moyennant des coûts qui sont inclus dans la marge de crédit du bénéficiaire et qui sont relativement élevés. Selon les propos recueillis de la direction des deux organisations (FDL et HABITAR), cela a des conséquences désastreuses sur le résultat final de l'amélioration de l'habitat : *'l'investissement réalisé tombe à l'eau pour une bonne partie de ces personnes tout simplement parce qu'elles ont contracté des personnes non expérimentées pour faire le travail de construction. Le travail est alors mal fait et le client se retrouve avec de nouveaux problèmes à régler. Cela se répercute par la suite sur la municipalité qui se retrouve avec des maisons qui ne suivent aucune norme de sécurité »* (Directeur des ventes, FDL) (Traduction de l'auteure).

« Ce qui se passe, c'est que les familles contractent des personnes, souvent leur famille, amis, voisinage, comme main-d'œuvre, mais celle-ci n'est pas qualifiée, parce que les personnes veulent économiser sur leur prêt en contractant leur propre personnel, mais ce qui arrive souvent c'est que cet investissement s'avère infructueux, les maisons sont mal construites, l'argent est en quelque sorte perdu. » (Chargée de projet, HABITAR, traduction de l'auteure).

L'assistance technique est sans doute la partie la plus importante du service de microcrédit à l'habitat et c'est elle qui fait le plus défaut. Compte tenu de la cherté de la main-d'œuvre qualifiée, les clients tentent par tous les moyens d'apporter les améliorations à leur habitat au moindre coût. L'assistance technique non dispensée dans le service nous oblige à affirmer que le microcrédit à l'habitat dans sa forme actuelle n'est pas « durable ». Afin qu'un service ou programme de microcrédit à l'habitat puisse apporter les changements désirés de façon durable, il doit permettre de générer des effets positifs et significatifs sur l'habitat. De ce fait, il doit inclure une assistance technique qui garantit la solidité et l'efficacité des améliorations apportées, et ce, dans le temps. Or, aujourd'hui l'absence de l'assistance technique lors de la réalisation des travaux de construction génère des effets négatifs : instabilité des constructions réalisées, réapparition des

problèmes initiaux, sentiment d'argent gaspillé, etc. perpétuant ainsi les problèmes d'habitat et la précarité des familles.

Synthèse

Cette première partie nous permet de confirmer nos deux premières hypothèses de recherche. L'hypothèse (1.1) et (1.2) sont confirmées pour les deux IMF. En effet, la stratégie des deux institutions de microfinance, octroyant le microcrédit à l'habitat, s'inscrit dans une logique commerciale plutôt que sociale. Ensuite, il semblerait que ces institutions soient uniquement préoccupées par leur performance financière et institutionnelle et non de l'impact de leurs activités sur les conditions d'habitat et de vie des clients. Cette partie nous a finalement permis de découvrir que les activités des deux IMF sont strictement financières.

Ainsi, les résultats de recherche nous indiquent qu'il faut faire une distinction entre les deux IMF et l'ONG HABITAR. Ainsi, nous pouvons affirmer que les deux IMF, FDL et ACODEP suivent une logique commerciale. Une logique qui leur est d'ailleurs imposée, par la nature même de l'environnement dans lequel elles évoluent, le marché financier. Alors que l'ONG HABITAR s'inscrit dans une logique plutôt sociale. Finalement, nous avons remarqué que pour les trois organisations, l'assistance technique lors de la réalisation des travaux fait défaut, ce qui générerait des effets négatifs à la fois sur l'habitat et sur le sentiment de satisfaction des clients. Ceci nous oblige à affirmer que le microcrédit tel qu'il est conçu par les organisations n'est pas pratiqué de manière « durable », c'est-à-dire de façon à ce que l'investissement effectué par le client lui garantisse la « durabilité » de son projet d'amélioration à travers le temps.

Deuxième axe : Type de population ciblée

4.2 Profil de la population ciblée

Dans cette section, nous nous pencherons sur le profil des clients des trois institutions. Nous nous intéresserons dans un premier temps au revenu de la population bénéficiaire au moment de la demande de prêt, ensuite au type d'emploi qu'occupent les clients et enfin à l'état du logement des bénéficiaires avant la demande de prêt. L'ensemble de ces éléments devrait nous permettre de savoir si effectivement ces institutions prêtent à une clientèle pauvre. Plus encore, nous voulons voir quel est le niveau de pauvreté de la population ciblée et dégager ainsi son profil général. Pour cela, nous allons jumeler à la fois les données recueillies lors des entretiens avec la

direction et ceux avec des bénéficiaires lors de nos visites de terrain, afin de valider les affirmations faites par la direction. Il s'agit ici de faire un croisement de données aux fins de validation.

4.2.1 Niveau de revenu des bénéficiaires

Nous nous intéressons au niveau de revenu des demandeurs de prêt parce qu'il est l'indicateur qui exprime le mieux le manque de ressources des populations pour subvenir aux besoins de base, dans ce cas-ci le logement. De plus, selon l'INIDE, le niveau de revenu est le principal indicateur permettant de saisir le niveau de pauvreté de la population nicaraguayenne. Nous tenterons de vérifier si les clients des trois organisations sont des personnes pauvres et quel est leur niveau de pauvreté.

FDL, ACODEP et HABITAR

Il est important de rappeler que le revenu analysé est celui gagné lors de la demande du prêt. Nous avons spécifiquement demandé aux clients interrogés de nous donner leur revenu approximatif lors de la demande de crédit. Compte tenu du fait que ces données sont basées sur un très faible nombre d'observations, nous ne pouvons généraliser ces résultats à l'ensemble des clients du microcrédit à l'habitat.

Tableau 11 : Tableau synthèse : moyenne du revenu familial mensuel des clients

	Moyenne du revenu mensuel du prêteur principal ⁶
FDL	380 \$
ACODEP	290 \$
HABITAR	109 \$

⁶ Il ne s'agit pas ici du revenu familial mais plutôt du revenu individuel du prêteur principal. Le revenu est en dollars américain.

Selon le type d'organisation qui octroie le microcrédit, le niveau de revenu des clients diffère. Les clients de FDL sont ceux qui affichent le niveau de revenu le plus haut avec une moyenne de 380 \$ américains par mois. Nous pouvons constater que le niveau de revenu des bénéficiaires de l'organisation HABITAR est le plus bas avec une moyenne de 109 \$ américains par mois. Nous sommes en présence d'un niveau de revenu par personne bien au-dessus du seuil de pauvreté établi par l'Institut National d'Information et de Développement (Instituto Nacional de Información de Desarrollo). L'institut a établi deux niveaux, celui de pauvreté et celui de pauvreté extrême. Le seuil de pauvreté extrême est évalué à un revenu de moins de 327 cordobas par mois par personne, ce qui correspond à 17\$ américains. Le seuil de pauvreté non extrême est établi quant à lui à un revenu en dessous de 600 cordobas, mais au-dessus de 327 cordobas par mois par personne, ce qui correspond à un revenu entre 17 dollars et 30 dollars américains.

Si nous mettons ce seuil de pauvreté en perspective avec les revenus recueillis auprès des différents répondants des trois organisations, nous constatons une énorme différence. La totalité des clients de FDL a un revenu au-dessus de 300 dollars américains par mois (**voir en annexe, tableau 30**). La totalité des clients visités de l'institution ACODEP a déclaré un revenu au dessus 350 dollars et plus par mois (**voir en annexe, tableau 3**), ce qui nous démontre que le profil de la population est au-dessus de la moyenne, ce qui confirme que ces institutions ne prêtent pas aux plus pauvres. Le revenu moyen des clients d'HABITAR est le plus faible, il est toutefois sept fois plus élevé que le seuil de pauvreté établi.

Finalement, il est important de mentionner que le revenu moyen familial mentionné par la direction des deux IMF lors de nos entretiens était de 300 \$ par mois, ce qui est nettement plus faible que le revenu moyen calculé sur la base des informations données par les bénéficiaires interrogés (515 \$ et 467 \$ par mois).

De manière générale, nous pouvons affirmer que le niveau de revenu constaté chez les clients des trois organisations démontre que les populations bénéficiant de prêts ne sont pas parmi les plus pauvres. Très peu de clients se retrouvent sous le seuil de pauvreté établi par le gouvernement. Nous avons soumis ce questionnement à la direction des institutions, à savoir la non-prise en compte du seuil de pauvreté établi par l'institut National d'Information et de Développement (INID). Dans les trois cas, les représentants de la direction ont mentionné, dans un premier temps, que ce seuil de pauvreté ne se retrouvait quasiment pas en milieu urbain, c'est une caractéristique du secteur rural. Deuxièmement, ils ont mentionné qu'il était effectivement difficile de travailler avec cette couche de la population, voire impossible. Compte tenu des

dépenses quotidiennes en alimentation, la capacité de payer est absente au sein de cette couche de la population. Pour ce secteur de la population, le microcrédit n'est pas approprié. D'autres types d'aide doivent être déployés, entre autres par le gouvernement et les ONG. Les organisations ont déclaré travailler avec ce que nous appelons le pauvre « solvable », celui-ci ayant une capacité de payer.

Autre fait très important, selon les données révélées lors de nos entretiens auprès des bénéficiaires et de la direction des deux IMF, le microcrédit à l'habitat est souvent octroyé aux personnes ayant déjà un prêt avec l'institution. Cela confirme ce qui a été révélé par les deux institutions de microfinance, le service de microcrédit à l'habitat a d'abord été développé pour répondre aux besoins des clients du service de microcrédit dédié aux activités génératrices de revenus. Dans la majorité des cas, les clients veulent agrandir leur commerce, qui pour 100 % des personnes interviewés, se trouve dans l'avant (entrée) de leur maison. Pour l'institution de microfinance ACODEP, le service de microcrédit à l'habitat est offert aux clients actuels de l'institution, et dans un second temps, aux personnes voulant faire des réparations mineures à leur habitat. Nous comprenons par cette sélection que la majorité des bénéficiaires du microcrédit à l'habitat sont des personnes ayant un certain capital, souvent leur commerce ou une petite entreprise. Voilà un point qui nous amène à nous intéresser au type d'emploi qu'occupent les clients bénéficiaires du microcrédit à l'habitat.

4.2.2 Type d'emploi/ Secteur d'activité

Cet indicateur est essentiel, car il nous permet de saisir la dimension non pécuniaire de la pauvreté, à savoir la précarité des conditions de vie de la population. La stabilité de l'emploi est essentielle pour la sécurisation du revenu des familles bénéficiaires du microcrédit à l'habitat. Nous tenterons de vérifier si les clients du microcrédit à l'habitat ont des emplois stables leur permettant de sécuriser leur revenu.

FDL, ACODEP et HABITAR

Une large majorité, voire quasi la totalité des clients des trois institutions dit ne pas avoir de salaire fixe. Conséquemment, les bénéficiaires des trois institutions vivent en fonction des variations inhérentes à leur domaine d'activité. En effet, la majorité des clients occupent un emploi dans le secteur de la commercialisation (achat-vente). Les biens vendus sont principalement des produits agricoles (fruit, légumes), produits transformés (restauration), ou alors des produits de consommation (vêtements, cosmétiques, produits de toutes sortes). Pour une grande majorité des

clients rencontrés, la vente de ces produits se fait au domicile, souvent dans la partie avant de la maison qui sert d'espace de vente.

Les secondes activités auxquelles participent les clients sont souvent reliées à des activités du secteur des services ; coiffure, couture, transport (taxi). Les clients occupant cette activité sont propriétaires soit d'un atelier de couture, soit d'un salon de coiffure ou encore d'un véhicule. Nous pouvons également constater qu'une grande partie des clients des trois institutions travaillent dans le secteur informel. Finalement, nous pouvons affirmer que la majorité des clients des trois institutions ont leur propre entreprise. Étant donné qu'une grande majorité de clients occupent des activités liées à la vente ou détiennent leur propre petite entreprise, on retrouve très peu de clients employés par le secteur formel, sur les 30 clients interviewés, 5 sont des salariés avec un salaire fixe.

On constate aussi que la « pluriactivité » est conditionnelle à l'amélioration des conditions de vie des familles, c'est ce que nos entretiens avec les bénéficiaires nous ont révélé. En effet, sans elle, les ménages auraient de la difficulté à sécuriser leur revenu. Pour cette caractéristique, la différence est observable entre les IMF et l'organisation HABITAR. Pour la grande majorité des clients des deux IMF, les ménages occupent plus d'une activité dans le sens où il y a plus d'un gagne-pain par ménage, alors dans le cas de HABITAR, la majorité des ménages n'occupe qu'une activité. C'est ce qui pourrait expliquer en partie la différence des revenus entre les bénéficiaires des deux institutions. L'autre partie serait davantage expliquée par les aléas du commerce et du type d'emploi occupé.

Nous pouvons affirmer que pour l'indicateur « type d'emploi occupé », les clients des trois institutions vivent dans des conditions de précarité et d'instabilité, et peuvent être considérés comme faisant partie d'une population pauvre. Pauvre ayant ici une définition multidimensionnelle.

4.2.3 État de l'habitat des bénéficiaires

L'état de l'habitat est un bon indicateur pour saisir les conditions de logement des bénéficiaires et conséquemment les besoins en matière de logement. Cet indicateur est révélateur de la précarité des conditions de vie et d'habitat des bénéficiaires et offrira ainsi un éclairage supplémentaire sur le profil de la population ciblée par les institutions. Les différences entre l'état de l'habitat des clients des IMF et de l'organisation HABITAR sont importantes. Nous les traiterons donc distinctement.

FDL

Tableau 12: État de l'habitat avant le prêt FDL

	Client 1	Client 2	Client 3	Client 4	Client 5	Client 6	Client 7	Client 8	Client 9	Client 10
Toit	bois	zinc	zinc	zinc	zinc	bois	zinc	zinc	zinc	zinc
Sol	terre	ciment								
Fenêtres	oui									
Murs	bois	ciment								
Chambres	non	2	2	4	2	2	2	2	2	2
Toilette	oui									
Électricité	oui									
Eau potable	oui									
Connexion aux égouts	non	oui								

Les clients de FDL ont dans la grande majorité, des maisons en très bon état situées pour la plupart dans des quartiers relativement aisés (avec routes et autres infrastructures urbaines). Sur les 10 clients questionnés et répartis dans différents quartiers de Managua, une personne avait une maison en très mauvais état: sol en terre, toit en bois, murs en bois et en plastique permettant l'infiltration d'eau et d'humidité, salle de bain et toilette en très mauvais état. Pour le reste des clients, les maisons étaient, avant la prestation du microcrédit à l'habitat, en très bon état : toit en zinc, sol en ciment, fenêtres en fer forgé, entrée clôturée et cimentée. En outre, les améliorations apportées par les bénéficiaires nous révèlent que les maisons avant le prêt étaient relativement en bon état. En effet, les clients ont pour la plupart emprunté de l'argent pour faire les ajouts et amélioration suivante : annexion d'un garage, d'un commerce, chambres supplémentaires, travaux de peinture, construction d'une deuxième maison, achat d'un terrain.

ACODEP

Tableau 13 : État de l'habitat avant le prêt ACODEP

	Client 1	Client 2	Client 3	Client 4	Client 5	Client 6	Client 7	Client 8	Client 9	Client 10
Toit	zinc	bois	bois	zinc	bois	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc
Sol	ciment et terre	terre	terre	ciment	terre et ciment	ciment	ciment et terre	ciment	ciment	ciment
Fenêtres	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Murs	ciment	bois	bois	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment
Chambres	1	2	1	4	1	2	1	1	1	1
Toilette	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Électricité	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Eau potable	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Connexion aux égouts	oui	oui	oui	oui	non	oui	oui	oui	oui	oui

L'état de l'habitat des clients d'ACODEP se situe entre ceux de HABITAR et de l'institution FDL. Comme le montre le tableau, nous avons affaire à des maisons dont une partie (souvent l'arrière de la maison) est en mauvais état (en bois, terre, taquezal, adobe, etc.). Les conditions d'habitat sont convenables dans une certaine partie de la maison. Toutefois, sur les dix clients interviewés, deux disent avoir eu à refaire toute la maison puisque celle-ci était en bois usagé et le sol en terre. L'eau potable et l'électricité sont installées pour la totalité des maisons du quartier, pour ce qui est du raccordement aux égouts, une des dix maisons n'en possède pas, et il semblerait que ce soit un problème pour tout le quartier dans lequel vit le bénéficiaire interviewé. Notons ici que chaque client interviewé habite un quartier différent, ce qui explique pourquoi seul le client no. 5 de l'IMF ACODEP ainsi que tout son voisinage n'a pas accès au raccordement aux

égouts contrairement aux autres clients d'ACODEP interviewés, ces derniers vivant dans d'autres quartiers.

HABITAR

Tableau 14: État de l'habitat avant le prêt HABITAR

	Client 1	Client 2	Client 3	Client 4	Client 5	Client 6	Client 7	Client 8	Client 9	Client 10
Toit	bois	zinc								
Sol	terre	ciment								
Fenêtres	oui									
Murs	bois	ciment et bois								
Chambre	0	1	0	1	1	1	1	1	1	2
Toilette	oui									
Électricité	oui									
Eau potable	oui									
Connexion aux égouts	oui									

Pour l'organisation HABITAR, nous constatons que pour presque la totalité des personnes rencontrées, les conditions d'habitat avant l'octroi du deuxième prêt (le premier ayant été investi pour la construction de latrines et raccordement au système d'égout) sont mauvaises et se situent bien en-dessous des conditions d'habitat adéquates. La promiscuité est la caractéristique commune à tous les bénéficiaires rencontrés lors de nos visites de terrain. Dans 100% des cas, les membres des familles n'ont aucune intimité et dorment plusieurs dans une même chambre. Cette constatation est confirmée par le fait que pour la plupart des bénéficiaires du microcrédit à l'habitat, le principal changement réalisé fut l'agrandissement du logement en vue de rajouter des chambres. Il a été également mention de construire des murs servant de séparation pour créer des espaces d'intimité.

En second lieu, c'est le toit et le revêtement du sol qui sont en mauvais état. Dans la plupart des cas, le toit des maisons est en bois, adobe ou taquezal, d'où s'infiltré l'eau pendant la saison des pluies, et le sol est en terre, composant facilitant la propagation des maladies à travers notamment les rats. Finalement, la troisième caractéristique qui a été la plus fréquemment mentionnée est celle de l'insécurité attribuable au manque de clôture et de murs servant de barricade. Les maisons ne sont pas complètement fermées, il y a toujours l'arrière de la maison qui est ouvert (sans mur) et le devant de la maison est sans clôture. Les Nicaraguayens accordent une place très importante à l'encerclement de leur terrain par des murs et clôture en fer forgé qui leur procure un sentiment de sécurité. Selon le témoignage de la chargée de projet, il arrive souvent que la famille passe la sécurité avant des besoins plus urgents (infiltration d'eau, insalubrité, etc.).

De plus, si nous nous intéressons au quartier dans lesquels habitent les familles bénéficiaires du programme, nous pouvons constater que ce sont là des quartiers « précaires ». Quartiers sans routes, dont les maisons sont positionnées de manière aléatoire et présentant des conditions d'habitat insalubres et très modestes.

Synthèse

En somme, l'interprétation de ces résultats permet de constater qu'en termes de revenu, les clients des trois organisations ne peuvent pas être classés parmi les tranches les plus pauvres de la population nicaraguayenne. Ceci nous permet de confirmer l'hypothèse 1.3 voulant que les organisations qui octroient le microcrédit à l'habitat ne rejoignent pas les plus pauvres. Toutefois, parmi les trois organisations étudiées, les clients de HABITAR sont ceux qui ont le revenu total le plus bas. L'analyse des conditions d'habitat confirme également que ce sont les clients d'HABITAR qui ont les conditions de vie les plus précaires (promiscuité, infiltration d'eau, insalubrité, insécurité).

Toutefois, pour la dimension type d'emploi, nous pouvons affirmer que ce sont la totalité des clients visités qui vivent dans des conditions de vie précaire et instable en raison du type d'emploi occupé. Nous entendons par précarité, la faible dotation en moyens pour faire face à une crise, à une maladie, etc

Troisième axe : angle « programme »

4.3. Adaptabilité du service à la population cible

Dans cette section, nous nous intéressons aux modalités et procédures du service de microcrédit à l'habitat à travers certains indicateurs précis. Nous tentons de comprendre si les procédures du service ou programme de microcrédit à l'habitat sont adaptées aux besoins et contraintes de la population qu'il dessert. Effectivement, rappelons que nous avons affaire à une population à faible revenu, vivant pour la plupart des familles du secteur informel. Comme pour chacune des dimensions précédentes, nous allons faire ressortir le contraste entre les acteurs, selon le type d'organisations, ONG (HABITAR) ou IMF (FDL et ACODEP).

4.3.1 Conditions et pièces requises pour accéder à un prêt

Le secteur de la microfinance ressemble étrangement au secteur bancaire traditionnel. L'accès à un prêt n'est pas ouvert à tous et il doit s'accompagner de certaines conditions et de pièces justificatives. Il s'agit, pour l'institution de microfinance, d'une part, de faire une présélection basée sur le revenu minimum et, d'autre part, de réduire au maximum l'asymétrie d'information existante entre elle et l'emprunteur notamment au sujet de sa capacité de payer. L'asymétrie d'information fait référence au fait qu'une entité détienne des informations que l'autre partie ne détient pas (Stiglitz et Weiss, 1981). En effet, selon Stiglitz et Weiss (1981), toute relation d'échange donne lieu à une asymétrie d'information entre les entités participantes. C'est le cas notamment dans le domaine de la finance entre un prêteur et un emprunteur. Le prêteur prête de l'argent ne sachant pas si l'emprunteur finira par rembourser. Afin de diminuer cette asymétrie d'information, le prêteur va recourir à un certain nombre de procédures pour connaître davantage son emprunteur et conséquemment acquérir les informations pertinentes manquantes.

Les résultats de l'étude nous ont révélé que les conditions et pièces (papiers, formulaires, etc.) requises pour accéder à un prêt diffèrent selon le statut de l'organisation qui octroie le prêt.

Tableau 15: Conditions pour obtenir un prêt selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Conditions à remplir pour obtenir un prêt	Emploi (revenu minimum de 200\$) Aucun antécédent Expérience avec une autre IMF	Emploi (revenu minimum de 200\$) Aucun antécédent Expérience avec une autre IMF	Revenu régulier
Pièces requises	Relevé d'emploi ou relevé des revenus	Relevé d'emploi ou relevé des revenus	-

FDL et ACODEP

Dans le cas des institutions de microfinance, la première condition à remplir est d'avoir un emploi avec un revenu minimum de 200 dollars par mois et, dans le cas d'un prêt individuel, il est demandé d'avoir un garant. Celui-ci doit gagner deux fois le salaire du client qui fait la demande de prêt. Ensuite tout dépendant du montant sollicité pour le prêt, le revenu doit être conséquent (relatif au montant prêté).

On demande ensuite au futur client de remplir une demande officielle de prêt (sous forme de lettre) expliquant le motif et le montant désiré. Le futur bénéficiaire doit joindre à sa demande une copie d'un document attestant que la propriété est bien à lui (à son nom). De plus, il s'agit pour l'IMF de vérifier si le futur client est une personne qui change souvent de lieu de résidence. La stabilité du futur client au niveau du logement représente pour l'institution une caractéristique importante, car elle démontre que le client est une personne qui n'a pas de difficultés majeures dans sa vie. Conséquemment, cela augmente la probabilité que le client puisse rembourser le prêt. Il doit également joindre un document attestant une copie du relevé de travail, un relevé salarial. Il doit pouvoir prouver par ce papier qu'il est un salarié d'une entité X. Lors de l'entretien, la direction fait mention que ce document est le plus important, car il permet de démontrer la constance salariale de l'individu. Pour les personnes qui ne sont pas employées par le secteur formel, il faut présenter un état des revenus et dépenses du commerce de la dernière année. Ensuite on demande, s'il y a lieu, toute preuve de transfert d'argent provenant de l'étranger (États-

Unis, Costa Rica). Ce sont là les principaux documents demandés et conditions exigées par les deux institutions.

Ce qui est intéressant de constater à ce stade-ci, c'est que les deux institutions exigent les mêmes documents qu'une banque traditionnelle. L'objectif est de récolter le maximum d'information pour réduire l'asymétrie d'information entre l'emprunteur et le prêteur. Plus important encore, les deux institutions s'assurent que les clients aient un revenu stable et constant. Une condition difficile à remplir par les populations pauvres, travaillant pour la plus part dans le secteur informel.

HABITAR

HABITAR demande aux personnes intéressées d'avoir un revenu, peu importe le montant. L'important est d'avoir un revenu continu. Étant donné que l'organisation est très impliquée dans les quartiers et connaît une grande partie des ménages, elle ne demande aucune preuve écrite du montant gagné, elle s'assure simplement que le bénéficiaire ait un revenu.

5.3.2. Processus d'approbation du prêt

Le microcrédit est un contrat qui lie le prêteur à l'emprunteur. Le processus d'approbation de prêt est l'étape permettant de réduire au maximum l'asymétrie d'information entre les deux parties (De Briey, 2005). Dans le cas des institutions de microfinance, le processus d'approbation de prêt peut également être comparé à celui des banques traditionnelles. Elles ont en leur possession un système d'évaluation et d'approbation du crédit très évolué et sophistiqué. C'est l'étape la plus importante en termes de temps et d'énergie consacrés par les institutions de microfinance.

Tableau 16: Processus d'approbation du prêt selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Évaluation et approbation du prêt	À travers des processus de vérifications faits par des logiciels pour étudier l'historique de crédit du client	À travers des processus de vérifications faits par des logiciels pour étudier l'historique de crédit du client	Processus simple selon le revenu de la personne et ses dépenses mensuelles

FDL

Dans le cas de FDL, suite à la réception du formulaire de demande de crédit, il y a un premier processus de vérification. Celui-ci consiste à vérifier les références « sociales » et « commerciales » du futur client. L'institution appelle cette partie, « l'investigation sociale ». Il s'agit pour le représentant commercial de l'institution de faire une visite dans le quartier et de questionner le voisinage sur le client. L'objectif est, d'une part, de confirmer les informations données dans le formulaire (adresse, emploi occupé, etc.) et, d'autre part, de vérifier si la personne a une bonne réputation dans le quartier. Suite à cette visite, on vérifie son historique de crédit à travers un centre de risques à l'interne et à l'externe pour s'assurer que la personne n'est pas endettée et qu'elle a un bon historique de crédit. Une fois ces deux processus de vérification réalisés, le représentant commercial visite le client et lui propose un budget, une sorte d'état financier selon ses besoins d'investissement et son revenu. Une fois ce budget réalisé, il s'agit par la suite de le faire approuver par le comité de crédit, qui est responsable de la décision finale.

ACODEP

ACODEP, de son côté, elle utilise deux logiciels. Le premier permet d'évaluer à l'interne si le futur client a déjà eu un crédit auprès de l'une des différentes succursales de l'institution. Le second logiciel intitulé Sin Riesgo (Sans Risque) permet de vérifier si le client a contracté d'autres prêts ailleurs, avec d'autres institutions financières ou bancaires. Ces deux évaluations servent à connaître l'historique de crédit du futur client. Suite à ces évaluations, le comité de crédit se réunit pour décider du montant à prêter au client, et du paiement mensuel que devra verser le client à l'institution. L'évaluation du montant se fait selon la capacité de payer du bénéficiaire.

Nous pouvons constater que dans le cas des deux institutions de microfinance, nous sommes dans une logique totale de professionnalisation et standardisation des procédures. Ces critères sont aujourd'hui de plus en plus exigés par les tenants de l'école institutionnaliste car ils permettraient à l'institution d'atteindre une meilleure productivité de ses activités financières (Guérin, 2002 ; Granger, 2006).

HABITAR

Pour ce qui est de HABITAR, le processus est beaucoup moins bureaucratique et standardisé. On demande au client de remplir le formulaire demandant des informations sur le revenu, les dépenses mensuelles, et le montant désiré. Ensuite le comité procède à l'approbation du crédit en calculant le montant à payer par mois. Le processus d'approbation se fait donc très rapidement, et ce, compte tenu du fait que l'organisation, par son implication dans les quartiers, connaît très bien la population qu'elle dessert.

4.3.3. Type de prêt offert: individuel ou de groupe

Dans le secteur du microcrédit, il existe deux types de prêts : individuel et collectif. Des auteurs (Labie, 2004; Morduch, 2000) signalent que les organisations de microfinance sont de plus en plus nombreuses à recourir au prêt collectif. Rappelons qu'un prêt collectif est un prêt solidaire, l'argent est prêté individuellement, mais la responsabilité liée au remboursement est collective. Qu'en est-il des organisations étudiées ?

Tableau 17: Type et nombre de prêts offerts selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Type et nombre différents de prêts offerts	Deux : prêt individuel ou de groupe. De groupe pour le microcrédit à l'habitat et sous forme d'argent	Deux : prêt individuel ou de groupe. De groupe pour le microcrédit à l'habitat et sous forme d'argent	Un seul : prêt individuel sous forme de matériaux de construction

FDL et ACODEP

Les deux institutions de microfinance FDL et ACODEP offrent les mêmes types de prêts, soit des prêts de groupe, appelés « groupes solidaires ». Lors de notre entretien avec la direction d'une des deux institutions, un représentant a mentionné que : *« avant nous proposons le crédit individuel, mais que s'est-il passé? Nous avons eu beaucoup de personnes endettées. Pourquoi? Parce que ces personnes n'avaient pas la pression du groupe pour payer. Nous n'observions pas le même comportement pour les autres services de microcrédit qui étaient des prêts de groupe, le niveau d'endettement était bien plus faible et nous avons moins de problèmes avec les clients.*

Nous avons donc décidé de suspendre le crédit individuel et le changer pour celui de groupe. Ainsi, le groupe sert comme une sorte de garant » (Directeur des ventes, FDL, traduction de l'auteur).

Ce témoignage nous indique que la pression du groupe semble être un élément décisif dans la motivation de faire les paiements par les bénéficiaires. Cette pression sociale induite par le prêt collectif représente pour l'IMF, une garantie de paiement.

Ce type de prêt est intéressant à analyser, car il révèle la déresponsabilisation de l'institution dans la récupération du montant prêté. On transfère la responsabilité aux clients. Dans le cas d'un prêt individuel, le montant doit être remboursé par une personne. Si celle-ci manque à son obligation de remboursement, seule l'institution est impliquée dans la récupération du montant prêté soit en déposant par exemple le client de ses biens mis en garantie, soit en exigeant du garant de rembourser le montant prêté. Si elle n'y arrive pas, elle est la seule perdante. Dans le cas du prêt collectif, ce sont les autres membres du groupe qui doivent rembourser le montant dû, sinon, on leur suspend leur prêt et ils doivent payer des pénalités. Ainsi, les membres d'un groupe sont fortement pénalisés lorsqu'une personne se trouve dans une situation précaire, ils doivent s'assurer de pouvoir rembourser le prêt de leur voisin. De plus, ce genre de prêt engendre la détérioration des relations au sein du quartier.

Ainsi en recourant aux prêts collectifs, l'IMF s'assure de pouvoir récupérer l'argent prêté, il représente une stratégie plus sûre pour la récupération du montant prêté qu'un prêt individuel.

HABITAR

HABITAR est la seule organisation qui offre le prêt individuel pour le microcrédit à l'habitat (alors que c'est elle qui est en meilleure position pour proposer le prêt en groupe, puisque c'est par quartier qu'elle intervient, et ceux-ci sont organisés en comités de quartier, il est donc plus facile de former des groupes solidaires).

En outre, il est important de mentionner ici que seul HABITAR octroie des prêts sous forme de matériaux de construction alors que les deux IMF (ACODEP et FDL) l'offrent sous forme d'argent. Cette distinction est d'une importance capitale puisqu'elle nous permet de mettre en perspective la pertinence du microcrédit dans sa forme actuelle comme solution durable dans l'amélioration des conditions d'habitat. Nous pouvons affirmer à ce stade-ci que le fait que HABITAR offre le crédit en matériaux de construction est plus avantageux pour le bénéficiaire,

parce que celui-ci est assuré d'obtenir des matériaux de bonne qualité, mais surtout à prix plus bas. L'organisation négocie de plus grandes quantités et connaît plusieurs fournisseurs, ce qui assure au client d'avoir des matériaux de qualité et à bon prix.

4.3.4. La palette d'échéance proposée pour la durée des prêts (0 à 6 mois, etc.)

Le microcrédit est reconnu pour offrir des prêts de très courte durée. Ici, nous tentons de vérifier s'il y a différentes palettes d'échéances offertes au client. Dans un deuxième temps, nous voulons vérifier si la courte durée des prêts n'engendre pas justement une plus grande pression pour le client de faire les remboursements plus vite.

Tableau 18: Palette d'échéance pour la durée de prêt selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Durée du prêt	15 à 18 mois	12 mois	12 mois

FDL, ACODEP et HABITAR

La palette d'échéances des différentes organisations (IMF ou ONG) n'est pas très diversifiée. Dans le cas de FDL, la durée du prêt est de 15 à 18 mois. ACODEP offre un prêt d'une année. Dans le cas de HABITAR, la durée du prêt est d'une année aussi. Dans les trois cas (deux IMF et l'ONG), on n'offre qu'une seule palette d'échéance au crédit, si le client veut augmenter la durée du prêt, les taux d'intérêt seront ajustés en conséquence, à la hausse il va sans dire. Par contre, pour raccourcir la durée du prêt et conséquemment verser des mensualités plus élevées, aucuns frais ni pénalité ne sont appliqués.

4.3.5 Garanties demandées

Afin de s'assurer que le montant emprunté soit récupéré, les IMF exigent de leurs clients des garanties, qui, en cas de défaut de paiement, leur permettent de récupérer l'argent emprunté. Les garanties doivent être de valeur équivalente au montant emprunté. Dans le cas étudié, les trois organisations demandent des garanties matérielles aux clients.

Tableau 19 : Garanties demandées selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Garanties demandées pour les prêts de groupe	Groupe sert de garant	Groupe sert de garant	-
Garanties demandées pour les prêts individuels	Garanties matérielles	Garanties matérielles	Garanties matérielles

FDL et ACODEP

Pour l'organisation FDL, on demande un garant lorsqu'il s'agit de prêt individuel. Dans le cas de prêt de groupe, c'est le groupe qui sert de garant puisque c'est lui qui va assumer la dette des autres membres. Le garant doit gagner le double du salaire du client qui demande le prêt afin qu'il puisse pallier à toute éventualité de dette. Si le montant est conséquent, soit 2000 \$ et plus, on demande le titre officiel de propriété (papier permettant de vendre la maison). C'est les mêmes procédures pour ACODEP, lorsqu'il s'agit d'un montant conséquent, elle va jusqu'à exiger un papier de registre public de propriété qui prouve que la propriété ne sert pas de garantie pour une autre institution de microfinance. Les garanties matérielles données par les bénéficiaires doivent correspondre à la valeur totale du prêt. Souvent, les familles n'ont pas de garanties matérielles équivalentes au montant demandé, elles doivent alors chercher un garant, une personne de confiance qui se porte garant si le client ne peut pas rembourser. Ainsi, l'institution prend toutes les précautions pour s'assurer de pouvoir toujours récupérer l'agent prêté.

HABITAR

Dans le cas de HABITAR, ce genre de procédures sophistiquées n'existe pas. D'abord parce que tous les clients de HABITAR sont des personnes qui n'ont pas de document officiel de propriété, ils sont en attente et les montants ne sont pas assez élevés pour demander de telles garanties. Les garanties sont donc matérielles (téléviseur, cuisinière, mobilier, etc.) pour faire pression pour que ceux-ci remboursent leur prêt. Il a été mentionné par la direction que

l'organisation ne saisit pas les garanties matérielles des clients. Généralement, elle établit une nouvelle entente pour permettre au client de pouvoir rembourser sans recourir aux saisies.

4.3.6 Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est le coût du prêt. Selon l'approche welfariste, le microcrédit se distingue du crédit traditionnel par son faible coût, c'est-à-dire par son très faible taux d'intérêt. Ainsi, on dit que le microcrédit est adapté aux populations pauvres qu'il sert parce que le taux d'intérêt exigé est faible, conséquemment le prêt est accessible aux populations pauvres. Qu'en est-il des organisations étudiées?

Tableau 20: Taux d'intérêt appliqué sur les prêts selon les organisations étudiées

	FDL	ACODEP	HABITAR
Taux d'intérêt	Environ 25,42% (selon le taux du marché)	Environ 25,42% (selon le taux du marché)	7,00%

FDL, ACODEP et HABITAR

Les taux d'intérêt de FDL et ACODEP sont les plus élevés. Dans le cas de FDL, on parle d'un taux d'intérêt annuel de 25,42%, ce qui inclut le taux d'intérêt de la banque centrale, 5% pour les frais administratifs (frais de fonctionnement, manutention et salaires) et un 1% pour les coûts légaux. Le taux d'intérêt appliqué est celui du marché. Le bénéficiaire finit par payer le quart du montant prêté à l'institution. On s'inscrit ici complètement dans l'approche institutionnaliste. Pour justifier les taux d'intérêt élevés, les tenants de cette école stipulent que ce qui compte pour les clients ce n'est pas le coût du crédit, mais l'accès à celui-ci (De Briey, 2005 ; Dugas-Iregui, 2007). Le taux d'intérêt annuel de l'organisation HABITAR est le plus faible, il est de 7% dont les 5% servent à couvrir les frais d'administration et de manutention et un 1% sert à couvrir les frais légaux. Chaque institution fait affaire avec des avocats qu'elle paye en cas de recouvrement judiciaire.

4.3.7. Flexibilité dans le remboursement

Par cet indicateur, nous voulons vérifier si l'institution se montre flexible quand l'emprunteur a des retards mensuels dans ses remboursements. Compte tenu de la précarité des conditions de vie, nous présumons qu'il est fort probable que les clients aient des difficultés à faire les remboursements. Comment l'organisation réagit-elle à ce genre de situation?

Tableau 21: Flexibilité dans le remboursement du prêt selon les organisations

	FDL	ACODEP	HABITAR
Flexibilité dans le remboursement du prêt	Oui, mais toujours avec pénalités	Oui, mais toujours avec pénalités	Oui

FDL, ACODEP et HABITAR

Dans le cas des trois organisations, il y a une flexibilité dans le remboursement. Celle-ci se traduit, pour les trois organisations, par une revue de la table des paiements du client. On propose au client de revoir le montant des paiements, pour s'ajuster à sa nouvelle situation. Mais cela ne se fait pas de manière systématique pour tous les clients. Si par exemple, le client en question a un bon historique de crédit, l'ajustement se fera. Notons toutefois que pour les deux IMF, il y a toujours une pénalité qui sera appliquée pour le retard. Comme il a été mentionné précédemment, il s'agit, par cette procédure, de développer la culture de « *pago* ».

4.3.8. Type de pénalité

Tant dans le secteur bancaire traditionnel que dans celui de la microfinance, il y a des pénalités appliquées aux clients qui ne remboursent pas à temps. Les trois organisations « punissent » ceux qui ne payent pas à temps. Les retards dans les remboursements ne sont pas tolérés.

Tableau 22: Pénalité appliquée en cas de retard selon les organisations**étudiées**

	FDL	ACODEP	HABITAR
Pénalité	Oui, 1% sur le montant dû	Oui, 2% sur le montant dû	Oui, 1% sur le montant dû s'applique après trois mois de retard

FDL

Dans le cas de FDL, on applique un pourcentage (1%) sur le montant en retard, soit le jour suivant la date prévue du paiement. La direction nous a fait comprendre que cette pénalité est tellement peu significative, que le client lui accorde peu d'importance. C'est davantage une pénalité symbolique. Toutefois, si le client dépasse trente (30) jours de retard, on lui couvre 10% sur le montant impayé (pour couvrir notamment les frais d'avocat) et si l'IMF doit recourir au recouvrement judiciaire, on lui couvre 15 % toujours sur le montant impayé.

ACODEP

Dans le cas d'ACODEP, la pénalité est plus sévère. On couvre 2% sur le montant impayé par jour de retard. Elle est appelée commission moratoire. Selon le témoignage: « *Nous pouvons trouver un arrangement dans le paiement, mais toujours nous punissons le client. Pourquoi nous faisons ça? Parce que nous essayons de développer « una cultura de pago. » Sinon, le client commence à avoir une indiscipline dans les paiements.* » (Cadre supérieur, ACODEP, traduction de l'auteure).

HABITAR

Dans le cas de HABITAR, la pénalité ne se fait pas de manière automatique, on fait d'abord un premier réajustement au niveau des mensualités avec le client. Celui-ci doit exposer sa nouvelle situation et HABITAR lui propose un nouvel arrangement. La pénalité n'est appliquée qu'au deuxième retard.

Synthèse

Cette troisième partie nous a permis d'explorer les différentes modalités, procédures et conditions liées au prêt. Il a été question de vérifier si les caractéristiques du prêt sont cohérentes à l'égard du profil de la population ciblée, que l'on considère pauvre. Nous avons constaté que le processus d'approbation du prêt, les conditions à remplir, les pièces justificatives requises ressemblent à ceux des banques traditionnelles. L'indicateur le plus révélateur reste néanmoins le taux d'intérêt. Pour les deux IMF, le taux d'intérêt appliqué est celui du marché. Un taux d'intérêt aussi élevé ne peut que conduire à l'exclusion de certaines tranches de la population. L'ONG HABITAR peut se vanter d'offrir le taux d'intérêt le plus bas, soit 7% annuel. En outre, bien que les trois organisations offrent une certaine flexibilité dans le remboursement des impayés, celle-ci s'accompagne de pénalités. La raison invoquée est celle que les IMF doivent encourager et développer la culture de paiement. Ces constats nous permettent alors de confirmer l'hypothèse 1.4. Les modalités et conditions de prêts sont davantage adaptées aux populations moyennement pauvres, voire aux populations de classe moyenne qu'aux ménages très pauvres.

Quatrième axe : « *Expérience du bénéficiaire* »

4.4 Expérience et satisfaction du client

Nous avons jusqu'à présent analysé le microcrédit à l'habitat d'abord sous l'angle des institutions en nous attardant sur les principes et actions des acteurs qui octroient le microcrédit. Ensuite, nous nous sommes intéressés au service lui-même, en analysant son fonctionnement à travers ses différentes composantes. Il s'agit maintenant de s'intéresser au client, et ce, à travers son expérience générale face au microcrédit à l'habitat. Il s'agit, dans cette partie, de dresser, sur la base de données qualitatives, un diagnostic général sur les difficultés rencontrées par le client, les changements survenus concernant tant son l'habitat que ses conditions de vie, et finalement sa satisfaction générale suite à l'adoption du service du microcrédit.

Cette partie nous permettra d'apprécier de manière générale le microcrédit à l'habitat comme solution adéquate aux problèmes de précarité. Cette analyse nous permettra de nuancer le diagnostic général, à savoir si le microcrédit à l'habitat s'inscrit dans une logique plus sociale et s'il répond adéquatement aux problèmes vécus par la population. Effectivement, sans le point de vue des bénéficiaires, l'analyse serait incomplète. De plus, cela permettra de valider les différentes informations révélées par les informateurs appartenant aux trois organisations étudiées.

4.4.1 Difficulté de paiement/endettement?

Dans la deuxième partie, nous avons tenté de savoir, à travers l'indicateur « flexibilité dans le remboursement », si l'institution se montrait flexible envers ses clients quand ils rencontraient des difficultés de remboursement du prêt. Dans cette partie, nous interrogeons le client lui-même. Nous partons du postulat qui veut, compte tenu de la précarité des conditions de vie des bénéficiaires, qu'il soit très probable que ces derniers vivent certaines difficultés de paiement. Nous allons plus loin dans la réflexion en présumant que les personnes peuvent également s'endetter pour rembourser tous les prêts consentis. Cet endettement peut créer une nouvelle source de précarité, plongeant le client dans un perpétuel cercle de pauvreté.

FDL, ACODEP et HABITAR

Pour une nette majorité de clients, que ce soit ceux de HABITAR ou encore des IMF (FDL et ACODEP), il n'y a pas de difficulté majeure à faire les paiements mensuels ou par quinzaine, tels qu'exigés par les organisations. Cette constatation doit cependant être nuancée et peut être biaisée. En effet, les personnes peuvent ne pas vouloir affirmer qu'ils ont eu des difficultés de paiement pour des raisons d'honneur et de dignité. La principale raison évoquée par les quelques personnes ayant mentionné avoir eu des difficultés de rembourser à temps fut la maladie ou un décès dans la famille.

Sur les dix clients interviewés, un des clients de ACODEP, dit ne pas avoir pu faire les remboursements ni l'investissement dans l'amélioration de l'état de son logement à cause du décès de sa belle-sœur, laissant deux enfants à nourrir. Lors de l'entretien, il mentionne que le peu d'argent gagné sert à subvenir aux besoins des enfants, aujourd'hui devenus orphelins.

À la question : est-ce que l'organisation a tenté de trouver une solution pour vous aider, la réponse a été oui, mais avec des pénalités. Il mentionne alors : *« qu'en plus de devoir de l'argent à l'institution, avec aujourd'hui des taux d'intérêt qui se sont accumulés, je dois payer une pénalité pour non-remboursement. Je ne sais pas quoi faire, je vais essayer d'aller chercher un prêt ailleurs pour pouvoir les payer. »* (Client, ACODEP, traduction de l'auteure).

Ce témoignage permet de nuancer la façon d'interpréter l'indicateur « flexibilité dans le remboursement » devant une telle situation, nous comprenons que l'institution ne se montre pas flexible. Elle applique des pénalités au client, sans égard à la situation.

Dans le cas de HABITAR, une seule bénéficiaire dit être aujourd'hui endettée sans nous avoir mentionné la raison, payant aujourd'hui une pénalité de 1% sur le montant dû par mois.

Ce qui est intéressant de révéler ici sur la base des témoignages des clients, c'est que bien qu'une nette majorité de ces derniers disent ne pas avoir eu de difficulté à faire les paiements et à rembourser la totalité de leur prêt, tous disent vivre une pression à la fois monétaire et psychologique pour faire les paiements mensuels dus. En effet, lors de nos entretiens avec les bénéficiaires, certains ont commenté davantage leur expérience avec les paiements mensuels. Nous avons jugé pertinent de rapporter leur propos. Notons que seuls les clients d'HABITAR n'ont en aucun moment mentionné subir une quelconque pression sociale, psychologique, financière pour faire les paiements.

« Nous vivons que pour payer les mensualités, souvent nous sacrifions d'autres dépenses importantes pour s'assurer de pouvoir faire les paiements et ne pas s'endetter. » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure). Ce témoignage révèle la pression monétaire subie par le client pour le remboursement du prêt. Cela conduit à s'interroger sur la légitimité d'une telle pression financière pour la satisfaction d'un besoin de base tel qu'un logement décent.

« Vous savez, la vie est très chère ici au Nicaragua, on dirait que la banque (en parlant de ACODEP,) ne s'en rend pas compte. Vous savez combien coûte un panier de consommation de base ici? C'est bien trop cher, des fois, je coupe dans la nourriture, parce que je pense aux mensualités. » (Client, FDL, traduction de l'auteure). Ce témoignage nous éclaire sur la cherté de la vie au Nicaragua, et pose la question de la non-prise en compte de cet élément par les institutions de microfinance dans l'établissement des mensualités. Ce témoignage rejoint également le témoignage précédent, la pression financière pour faire les mensualités est telle que les familles doivent se priver des biens de première nécessité.

« La vérité, c'est que je ne veux plus faire affaire avec aucune banque, parce que psychologiquement je trouve ça lourd de devoir de l'argent chaque mois. Je préfère vivre dans une maison qui va presque tomber que de devoir de l'argent à une banque. Je vais terminer les mensualités qui me restent et je ne renouvellerai pas. » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure). Finalement, ce témoignage rejoint les deux précédents et met l'accent sur la pression psychologique générée par cette idée de devoir de l'argent à une institution financière. La réflexion de Carlos Burthet (2005) au sujet de la commercialisation d'un bien de base tel que le logement prend tout son sens ici.

4.4.2. Personnes ayant abandonné en cours de route

Nous avons tenté d'avoir une liste de personnes ayant abandonné le prêt en cours de route, ou qui ont refusé de continuer avec l'institution de microfinance. Lors des entretiens avec des représentants des institutions de microfinance et d'HABITAR, les organisations rencontrées ont d'abord précisé qu'il n'y a pas de personnes qui ont abandonné en cours de route, c'est l'institution ou les membres du groupe solidaire qui décident de mettre fin à la participation d'un des clients ou des membres. Ensuite, pour ce qui est des personnes qui ont refusé de continuer avec l'institution, sur le nombre de personnes interviewées, trois personnes ont mentionné ne pas vouloir continuer parce que leur expérience est difficile en raison de la pression exercée pour faire les paiements mensuels. L'un d'entre eux veut se tourner vers le programme du gouvernement « *Casa Mejor* », que nous avons évoqué plus haut et pour lequel nous n'avons pas pu obtenir d'informations (voir page 45, déroulement du terrain). Il mentionne ceci : *ils offrent un meilleur service parce qu'ils magasinent pour vous les matériaux de construction et vous ne subissez pas la pression, les banques ça reste des banques* ». (Client , ACODEP, traduction de l'auteure).

Un autre client nous a fait part de son mécontentement face à la manière dont il a été traité par l'IMF et de son refus de continuer sous ce mode : « *Je vais vous dire la vérité, ACODEP, vous poursuit, ne vous laisse pas respirer, elle vous harcèle dès que vous êtes en retard d'une journée. Ils viennent vous voir, vous appellent tous les jours. C'est du vrai harcèlement. Dans ces conditions, je n'ai plus envie de continuer. Avec aucune banque d'ailleurs.* » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure).

Nous avons aussi rencontré par hasard, lors de notre séjour à Managua, un ancien client de ACODEP, qui a mis fin à son prêt (microcrédit à l'habitat d'une valeur de 5 000 \$) en raison d'une très mauvaise expérience. Voici son témoignage : « *Cette banque comme toutes les autres banques, elles sont là pour faire du 'business'. Je vais vous expliquer ce que j'ai vu. Ils vous demandent des garanties pour assurer le prêt n'est-ce pas? Eh bien sachez que ces garanties lorsqu'elles doivent être saisies, comme cela a été le cas de mon voisin, eh bien ils les revendent sur le marché, le double, voir le triple. J'ai vu quelqu'un mettre l'hypothèque de sa maison en garantie, eh bien tenez-vous bien, ils ont saisi la maison pour prêt impayé et ils l'ont revendu le double à un américain. Ils n'ont aucune éthique. C'est une sorte de mafia. En plus, cette histoire de taux d'intérêt est complètement absurde! Sur un prêt de 5000 \$ par exemple, tu dois payer un taux d'intérêt de 25% par an. Qu'est-ce que cela veut dire exactement? Ça veut dire que sur ton 5000 dollars que tu dois rembourser, on te prend 1000 dollars, qu'ils se mettent dans leurs*

poches, donc tu as le droit qu'à 4000 dollars. Avec 1000 dollars en moins, et compte tenu de la cherté des matériaux de construction, et de la main-d'œuvre, tu ne vas nulle part! En plus, je ne vous raconte pas les pressions que moi j'ai subies parce que je n'arrivais plus à payer parce que mon commerce ne fonctionnait pas très bien. On vous appelle tous les jours, on vous envoie les avocats. On vous harcèle, on vous humilie, comme si nous étions des bandits. » (Ancien client, ACODEP, traduction de l'auteure).

Ce témoignage étant le seul à être obtenu auprès d'une ancienne bénéficiaire nous oblige à adopter un regard prudent et critique face à celui-ci. Cependant, comme il est très éloquent dans le contenu, il nous semblait intéressant de rapporter ces propos. En effet, ce témoignage rejoint ce que nous avons soulevé plus tôt à propos du taux d'intérêt élevé appliqué par les IMF. Ce témoignage rejoint également les témoignages des autres bénéficiaires qui disent se sentir harcelés par l'IMF pour faire les paiements sans égard à leur situation. Ces témoignages sont importants, car ils viennent infirmer les propos recueillis auprès des représentants de la direction des organisations octroyant le microcrédit. Ces derniers nous ont mentionné se montrer flexibles envers les clients ayant des difficultés de paiement. Or, selon les témoignages recueillis, cette flexibilité est appliquée uniquement au niveau du montant des versements. En aucun moment, il s'agit de donner au client un sursis. De plus, une pénalité est automatiquement appliquée : cette façon de faire exerce une pression à la fois monétaire et psychologique sur le client.

4.4.2. Changements apportés à l'habitat

Cet indicateur permet d'une part de vérifier auprès des clients si des changements ont été apportés au logement, confirmant ainsi que le prêt a été investi dans l'amélioration de l'habitat. Nous voulons ainsi vérifier s'il y a une amélioration des conditions d'habitat suite à la contraction du prêt. Nous supposons trois scénarios : l'amélioration du logement, une détérioration de la situation ou l'absence de changement.

Les résultats nous révèlent que les changements apportés à l'habitat par les clients des trois institutions ne sont pas de la même importance selon que c'est une IMF ou l'ONG qui octroie le prêt. Nous pouvons d'abord affirmer que presque la totalité des bénéficiaires a investi le prêt dans l'amélioration de leur habitat. Pour une nette majorité des clients et bénéficiaires du programme de microcrédit à l'habitat, il y a eu des changements observables au niveau de l'état de la maison. Que ce soit au niveau de la composition du toit, du sol, de l'agrandissement de la maison par l'ajout de chambres, d'une entrée, toutes ces modifications nous ont été signalées lors de l'interview avec le client et nous avons pu les observer lors de nos visites de terrain. Bien entendu,

nous n'étions pas présents avant l'utilisation du crédit, ce qui nous aurait permis d'apprécier le changement et juger de la validité du témoignage livré par les clients.

FDL et ACODEP

Nous avons pu constater lors de nos visites de terrain et par le biais des témoignages des clients que le plus grand changement apporté à l'habitat a été l'agrandissement du logement en annexant de nouvelles pièces. Celles-ci ont pour la grande majorité des clients servi pour un commerce ou un atelier, soit pour une activité génératrice de revenus.

Tableau 23: État du logement après le prêt des clients de FDL

	Client 1	Client 2	Client 3	Client 4	Client 5	Client 6	Client 7	Client 8	Client 9	Client 10
Toit	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sol	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fenêtres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Murs	-	murs peints		-	murs peints	-	-	murs peints	murs peints	murs peints
Chambres	-	-	-	-	-	-	-	+1		+1
Toilette	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Électricité	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eau potable	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Connexion aux égouts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autre	-	-	ajout entrée	ajout entrée	-	-	-	ajout entrée	ajout entrée	ajout entrée

Légende : - pas de changements

Dans le cas de FDL, trois clients sur dix ont investi le crédit ailleurs et, de ce fait, nous n'avons pas pu observer de changement physique à leur habitat actuel. Parmi ces trois clients, deux ont investi le prêt pour la construction d'une nouvelle maison pour leur famille (sœur) et le troisième client l'a investi pour l'achat d'un terrain, puisque d'après le témoignage, la municipalité l'aurait menacé de raser sa maison, puisque le terrain sur lequel elle est construite est occupé illégalement.

Tableau 24: État du logement après le prêt des clients d'ACODEP

	Client 1	Client 2	Client 3	Client 4	Client 5	Client 6	Client 7	Client 8	Client 9	Client 10
Toit	-	zinc	Zinc	-	zinc	-	-	-	-	-
Sol	ciment	ciment	-	-	ciment	-	-	-	-	-
Fenêtres	oui	oui	Oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Murs	murs peints	-	ciment	murs peints	-	murs peints			murs peints	murs peints
Chambres	+1	-	-	-	+1	-	+1	+1	+1	+1
Toilette	oui	oui	Oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Électricité	oui	oui	Oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Eau potable	oui	oui	Oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Connexion aux égouts	oui	oui	Oui	oui	non	oui	oui	oui	oui	oui
Autres	-	-	mur	ajout entrée						

Légende : - pas de changements

Dans le cas de l'institution ACODEP, une cliente a mentionné que bien qu'elle ait apporté un changement physique sur son logement, celui-ci est si minime qu'elle ne sent aucun changement dans ses conditions d'habitat. Elle mentionne que le montant qui lui a été octroyé est tellement faible par rapport à la cherté des matériaux de construction, que le changement désiré n'a pas pu

être apporté. « *Nous avons pu rajouter qu'un mur à l'arrière pour délimiter notre terrain de celui du voisin.* » (Cliente, ACODEP, traduction de l'auteure). L'entrée que vous voyez ici, c'est avec la pension de mon mari et le salaire de ma famille que nous l'avons fait. Finalement, une cliente d'ACODEP dit avoir fait un changement total sur sa maison initiale. Lors de notre visite, elle explique que sa maison avant était en bois et toute petite. Aujourd'hui elle tellement différente que lorsqu'un représentant commercial est venu pour faire une visite, il n'a pas pu retrouver la maison tellement elle était méconnaissable en raison des importants changements apportés.

HABITAR

Nous avons pu constater que les changements apportés à l'habitat sont considérables pour les bénéficiaires du programme de HABITAR. Cette appréciation est liée à la différence entre l'état initial de la maison et l'état de la maison deux à quatre ans après (moyenne de deux prêts d'une durée de deux ans chacun les prêts contractés. Pour la totalité de ces bénéficiaires, les conditions initiales d'habitat étaient minimales, voire totalement insalubres (pas de système d'assainissement : latrine et absence de raccordement aux égouts), maison en bois et en terre, infiltration d'eau, humidité, promiscuité, etc.). Suite aux prêts contractés soit deux à quatre ans après le prêt, l'état de la maison est tout autre. Lors de nos visites de terrain, nous avons pu constater que la totalité des maisons a un toit en zinc, le sol en ciment, des chambres supplémentaires, des latrines et un raccordement aux égouts. Quant à l'eau potable et à l'électricité, elles ont été dispensées par la municipalité, mais notons que c'est grâce au travail de lobbying de HABITAR que ces deux services de base ont pu être installés.

Tableau 25 : État de l'habitat après le prêt des clients d'HABITAR

	Client 1	Client 2	Client 3	Client 4	Client 5	Client 6	Client 7	Client 8	Client 9	Client 10
Toit	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc	zinc
Sol	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment
Fenêtres	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Murs	ciment	ciment et peints	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment	ciment et peints
Chambres	1	2	-	2	2	2	2	2	2	4
Toilette	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Électricité	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Eau potable	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Connexion aux égouts	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Autres	-	ajout entrée	ajout entrée	-	-	ajout entrée	ajout entrée	-	ajout entrée	-

Légende : - pas de changements

4.4.3 Changement dans les conditions de vie

Ici, nous voulions voir si le microcrédit tel qu'il est pratiqué a un effet qui va au-delà des conditions d'habitat et toucherait les conditions de vie en général des clients : le niveau de revenu, la santé, l'éducation des enfants, le sentiment de sécurité, l'estime de soi, etc. Cet indicateur a été l'élément le plus difficile à évaluer, car, d'une part, cette question nécessite une certaine rétrospection de la part des clients au sujet de leurs conditions de vie. D'autre part, elle requiert un exercice de réflexion qui permettrait au bénéficiaire de répondre autrement que par oui ou par non

.En effet, lorsque nous avons questionné les bénéficiaires sur les changements dans leurs conditions de vie, deux types de réponses ont été livrés, et ce, selon le type d'organisations (IMF, ONG) qui octroient le crédit. Des réponses courtes ont été livrées par les clients des deux IMF, les bénéficiaires se contentant de répondre par l'affirmative ou la négative à la question. Alors que des réponses plus éloquentes ont été formulées par les clients de HABITAR. Une grande majorité des bénéficiaires interrogés, toutes organisations confondues, ont répondu par l'affirmative. Ainsi, les clients des trois organisations disent sentir une amélioration dans leurs conditions de vie en général. Cependant, seuls les clients de HABITAR ont pu élaborer leurs réponses en répertoriant le changement (sécurité, santé, salubrité, dignité, etc.) alors que les clients des IMF n'ont pas pu donner ces réponses. Pour ces derniers, il nous a fallu proposer un choix de réponses pour les amener à identifier des changements. Les réponses ne nous ont pas semblé convaincantes puisque les clients semblaient acquiescer à tous les choix de réponse proposés.

Suite à ce constat, il est légitime de se poser la question : qu'est-ce qui fait en sorte que les clients des IMF ont, pour la plupart, de la difficulté à se prononcer sur les changements vécus dans leurs conditions de vie et d'habitat suite à l'investissement du microcrédit? Est-ce parce que le changement n'est pas si important, ou la raison est-elle tout autre?

Une première piste de réponse peut provenir du fait que les bénéficiaires de HABITAR sont des personnes très impliquées dans le processus d'amélioration des conditions de vie et d'habitat de leur quartier. Par l'entremise des formations d' HABITAR, elles sont sensibilisées à la question de la précarité de l'habitat, autant sur ses causes, ses conséquences et les différentes étapes et solutions ainsi que sur les instances engagées dans la résolution de la précarité de l'habitat. Elles ont à la fois les connaissances, mais elles ont également l'expérience. Elles ont donc une sorte de maturité dans le processus de réflexion sur l'amélioration des conditions de vie. Les clients des deux institutions de microfinance ne sont pas impliqués de la même manière, ce qui peut expliquer qu'ils n'aient pas pu étoffer leur réponse. La raison peut également provenir du fait que les changements apportés au logement par les bénéficiaires de l'organisation HABITAR sont plus importants, cette différence aurait un effet sur le changement vécu par le bénéficiaire dans l'ensemble de ses conditions de vie.

FDL

Sur les dix clients interrogés par l'organisation, aucun des bénéficiaires n'a pu donner une réponse étayée concernant un changement sur ses conditions de vie. Dans un premier temps, les clients se sont contentés de répondre par l'affirmative. En effet, presque la totalité des clients a vu leurs conditions de vie s'améliorer. Cependant, dans trois cas, les clients ont affirmé ne pas avoir senti de changements dans leurs conditions de vie (statu quo). Cela pourrait s'expliquer par le fait, que l'investissement n'a pas été fait sur le logement actuel du client. Les trois clients ont acheté un terrain ailleurs dans le quartier dans lequel ils vivent ou ont aidé leur famille à construire une maison. Dans un second temps, afin de stimuler un discours autour de la question, nous avons proposé des choix de réponses, auxquels ils tous acquiescés !

ACODEP

Dans le cas d'ACODEP, cette question a été l'occasion de donner leur opinion sur l'institution et de nous faire connaître leur mécontentement. Une famille nous a fait comprendre que le prêt ne leur a pas permis d'améliorer leurs conditions de vie, bien au contraire. Notons que cette famille est celle qui a le revenu le plus bas parmi les clients interrogés. Son revenu a diminué compte tenu des mensualités à payer, et les changements n'ont pas pu être apportés parce que le prêt était insuffisant pour acheter les matériaux et payer la main-d'œuvre : « *Lorsque nous avons commencé à magasiner les matériaux de construction, nous avons réalisé combien les matériaux étaient excessivement chers, et en plus de la main-d'œuvre qui est deux fois plus chère, nous n'avons pas pu faire les changements que nous avions prévus. Ce qui fait qu'avec le prêt que nous avons demandé, nous avons pu uniquement monter un mur pour séparer notre terrain de celui du voisin. Il nous manque beaucoup, je ne vois pas de progression, ce qui s'est fait est très peu, et en plus ça été fait avec la pension de mon mari et le salaire de ma fille, franchement je ne vois pas ça comme une aide du tout. Je ne vois pas de progression, on est toujours au même point de départ. Je vais vous dire la vérité, je vois tout ça comme une régression. Avec le microcrédit on n'est pas bien du tout, nous avons suffisamment que pour manger. Regardez ce que vous voyez c'est de nous, rien que de nous, de notre propre sacrifice et le changement n'est presque rien.* » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure). On comprend par ce témoignage que l'organisation ne prend pas en compte la cherté des matériaux de construction et de la main-d'œuvre. Elle prête uniquement selon la capacité de payer du client. Par conséquent, cela se répercute sur le changement réel apporté à l'habitat et laisse souvent le sentiment que le sacrifice réalisé est bien plus élevé que le changement apporté aux conditions d'habitat. On peut, suite à

ces explications, supposer que dans tous les autres cas, le prêt a été une aide supplémentaire, le prêt en lui-même n'est pas suffisant pour faire les changements voulus. Dans le cas d'une famille dont le revenu est bas, les améliorations sont alors minimes.

HABITAR

Dans le cas de HABITAR, aucun bénéficiaire n'a vu ses conditions de vie se détériorer, il n'y a eu que des changements positifs, et ce, depuis l'implication de l'organisation dans le quartier, comme en témoignent les propos suivants :

« Oui, il y a des changements dans ma qualité de vie surtout. Avant quand j'avais le sol en terre, il y avait beaucoup de rats et de cafards et cela causait des maladies chez mes enfants, et maintenant tout ça a disparu. Il y a encore des rats, mais beaucoup moins qu'avant. Pour ce qui est de l'éducation de mes enfants, rien n'a changé parce que mes enfants ont toujours bien travaillé. Mais oui, ce changement a un impact sur eux, sur leur qualité de vie, ils se sentent mieux dans une maison adéquate, plus spacieuse, sécuritaire et propre. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« Oui, certainement. Nous avons aujourd'hui l'intimité dont nous rêvions. Mes enfants ont chacun leur propre chambre et mon mari et moi, la nôtre. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« Je dirai que la chose qui a amélioré notre vie, c'est de savoir que nous sommes en sécurité, que l'eau ne rentre plus par le toit et qu'on a une maison présentable. On se sent mieux, merci à HABITAR. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« Bien sûr qu'il y a un changement sur notre qualité de vie, on a une vraie maison maintenant, c'est un grand changement pour nous, c'est un sentiment général de bien-être » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« Nous on se sent mieux, on a une plus grande maison, on est en sécurité, et c'est propre maintenant. C'est un grand changement. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« Avant l'eau entrait dans ma maison, je pleurais et je regardais les autres maisons en rêvant que la mienne soit comme la leur. Maintenant, il m'arrive de regarder en haut, et de remercier

Dieu d'avoir un toit pour me protéger et mes enfants. Avec les changements qui ont été faits, ils se sentent épanouis, parce que maintenant ils peuvent recevoir leurs amis dans une maison adéquate, spacieuse et propre. Avant ils devaient étudier sur le lit, et de voir mes enfants fiers et heureux, cela me rend satisfaite, heureuse. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

Que ce soit au niveau de la propreté, la sécurité, l'intimité, le sentiment de bien-être général, la qualité de vie des bénéficiaires de l'organisation HABITAR a été améliorée. Ce changement est appréciable puisque dans la totalité des cas visités, il y a eu des changements significatifs apportés à l'habitat.

4.4.4. Satisfaction générale par rapport au service (procédures, modalités et conditions du prêt)

Dans la deuxième partie, nous avons abordé l'évaluation de service ou programme sous l'angle institutionnel. Dans cette section nous abordons l'évaluation du service, mais sous l'angle de la satisfaction du client à l'égard du service de prêt à l'habitat. Nous pouvons affirmer que la satisfaction des clients par rapport aux procédures, modalités et conditions est positive dans l'ensemble. Toutefois, il existe quelques éléments d'insatisfaction. La durée et le montant du prêt sont les deux éléments du service qui suscitent de l'insatisfaction. Pour ces deux indicateurs, nous pouvons constater une différence entre les clients de l'organisation HABITAR et ceux des deux IMF (FDL et ACODEP). Les clients jugent que la demande de garanties matérielles est adéquate bien que souvent ils se trouvent obligés d'hypothéquer le peu de biens qu'ils ont pour obtenir le prêt. La pression est grande pour le client.

Clients de FDL

« Le montant qu'ils nous ont donné n'est quasiment rien, on a rien pu faire, on a dû demander l'aide la famille pour acheter les matériaux et faire les agrandissements nécessaires, l'aide de FDL a été minime et pourtant ça nous a coûté cher. » (Client, FDL, traduction de l'auteure).

Ce témoignage nous montre que le montant est insuffisant pour faire les réparations et agrandissements nécessaires. Surtout, il nous révèle que le coût d'un prêt est très élevé pour le client. Celui-ci doit non seulement déboursé un montant important pour obtenir un prêt, mais ce dernier est insuffisant pour faire les changements désirés.

« Moi je vais vous dire. Je ne suis pas économiste pour vous dire si le taux d'intérêt est élevé ou pas, si je le trouve bien ou pas, mais je peux vous dire que c'est beaucoup d'argent pour peu, ce que vous voyez ici, ça m'a pris presque 10 ans pour y arriver. La situation au Nicaragua est très difficile, on fait beaucoup de sacrifice. » (Client, FDL, traduction de l'auteure).

« Je suis satisfaite des conditions, mais les montants que j'ai obtenus de FDL étaient très petits, j'ai pu faire quelques arrangements par-ci par-là, mais rien de majeur. C'est surtout avec mon capital à moi et un prêt de FDL que j'ai pu acheter une autre maison à ma sœur et sa famille. » (Client, FDL, traduction de l'auteure). Ces témoignages révèlent qu'en dehors de l'institution et du contexte spécifique du client, la situation au Nicaragua est difficile et ne permet pas aux bénéficiaires d'améliorer leur situation en un temps court. Ces témoignages montrent que, bien que le microcrédit soit vu comme une bonne opportunité pour apporter des changements à leur logement, les bénéficiaires du microcrédit jugent que leur sacrifice n'est pas proportionnel à l'amélioration de leurs conditions de vie et d'habitat.

Clients d'ACODEP

L'insatisfaction concernant la lenteur dans le changement sur l'habitat est également révélée par les entretiens avec les clients d'ACODEP. L'insatisfaction la plus importante concerne la non-prise en compte de la cherté de la main-d'œuvre et des matériaux de construction pour évaluer le montant des prêts donnés.

« Non je ne suis pas satisfaite des conditions de prêt, d'abord parce que le prêt est beaucoup trop petit pour ce que nous avons demandé de faire, ils ne calculent pas la cherté de la main-d'œuvre et des matériaux de construction. S'ils nous donnent plus en une seule fois, on pourra faire des économies, parce qu'on va acheter plus de matériaux, ce qui nous revient moins cher et on va embaucher une seule fois la main-d'œuvre. Avec les années le prix des matériaux et de la main d'œuvre augmente. » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure).

« Bien le montant du prêt n'est pas suffisant pour faire l'agrandissement que nous avons voulu faire, les prix des matériaux sont vraiment très chers. Donc, nous avons acheté que le nécessaire pour faire ce que nous voulions faire, et le reste s'est fait petit à petit. C'est beaucoup de temps, d'argent et d'énergie pour peu. Mais voilà, il faut savoir être patient. » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure).

« Le taux d'intérêt est bien trop élevé, mais on m'a expliqué que tout cela dépend du solde. Mais je vais vous dire, il faut penser à plein de choses en même temps, la nourriture, et autres dépenses, et c'est là que commencent les problèmes. En plus, vous savez combien ça coûte les matériaux de construction et la main-d'œuvre est encore plus chère. » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure).

Le dernier témoignage ci-dessus et cet autre témoignage nous révèlent que la situation financière de la famille devient difficile lorsque celle-ci obtient un prêt.

« Oui et non, c'est mon deuxième prêt et ils m'ont fait comprendre qu'ils ne seraient pas aussi flexibles qu'ils l'avaient été avec l'autre prêt. Les conditions se sont resserrées, mais heureusement que maintenant on a plus d'un revenu dans la famille, ce qui fait que si je tombe malade ou le commerce ne va pas bien, on aura un autre revenu pour payer les mensualités » (Client, ACODEP, traduction de l'auteure).

En effet, le revenu baisse en raison des mensualités à payer, ce qui crée une pression sur les dépenses de base. Nous avons également mentionné que le fait qu'HABITAR offrait le prêt sous forme de matériaux de construction (bloc de ciment, ciment, zinc, bois, sable, etc.) constitue un avantage de taille pour le client. En achetant en plus grande quantité, HABITAR obtient un meilleur prix. Mieux encore, connaissant les différents fournisseurs, elle sait où se procurer des matériaux de meilleure qualité.

Clients d'HABITAR

Pour l'organisation HABITAR, la première raison invoquée concernant la satisfaction par rapport au prêt à l'habitat est la non-existence de pressions pour payer. Il y a une sorte de confiance mutuelle intrinsèque qui est établie entre autres entre la chargée de projet HABITAR et les habitants du quartier. *« Je suis satisfaite des conditions du programme parce qu'ils ne nous mettent pas la pression pour payer. Ils ne nous disent pas, vous devez payer, mais plutôt combien pouvez-vous payer et c'est à nous de choisir le temps que nous avons besoin pour payer la totalité du prêt. Et ça, c'est très bien pour nous, parce que les banques elles ne font pas ça. »* (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

On comprend par la suite que c'est également l'engagement et la flexibilité d'HABITAR auprès des habitants des quartiers qui sont appréciés.

« Je suis satisfaite des conditions du programme parce que c'est une organisation qui prend le temps de nous écouter, et de trouver un arrangement quand les choses vont moins bien. Ils sont comme de la famille, ils nous ont beaucoup aidés dans ce quartier. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

Ce témoignage révèle qu'il y a une relation de confiance qui s'est établie entre les bénéficiaires du microcrédit à l'habitat et l'organisation.

« Je voudrais dire quelque chose. Si aujourd'hui je vais à la banque, la première chose que je devrais faire c'est de présenter un garant et donner des garanties matérielles importantes et le taux d'intérêt est tellement élevé que finalement je vais payer le double de ce que j'ai emprunté. Avec le risque qu'une maladie survienne ou que j'aie plus de travail, et qu'il ne soit plus possible de payer, la banque vient et saisit les choses, le matériel de la maison, des fois le terrain et je resterai sans rien. Voilà ce qui démontre l'importance d'une organisation comme HABITAR, qui offre un taux d'intérêt juste, des conditions justes et qui comprend que nous sommes en situation de crise » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure). Par ce témoignage, nous pouvons comprendre que tel que pratiqué, le microcrédit à l'habitat de HABITAR est celui qui se rapproche le plus du microcrédit tel que conçu par la Grameen Bank à ses débuts. Le taux d'intérêt, les garanties demandées et la flexibilité de l'organisation envers ses clients s'éloignent totalement de la logique des banques traditionnelles. De plus, lors de nos visites de terrain, la chargée de projet a déclaré que le microcrédit offert par HABITAR se veut social.

Toutefois, l'insatisfaction exprimée par les clients d'HABITAR touche la notion de temps, considérée souvent très longue pour combler tous leurs besoins en matière d'habitat : *« ça va me prendre 20 ans, pour enfin vivre dans une maison qui n'a plus besoin de réparations. J'aimerais bien qu'HABITAR nous donne plus d'un prêt à la fois pour pouvoir faire les améliorations plus rapidement. »* (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« Compte tenu du fait que nous demandons des petits prêts et que nous ne pouvons pas rembourser tout de suite compte tenu de notre revenu, cela prend beaucoup de temps avant que l'on puisse avoir une maison convenable. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

« C'est trop long avant de pouvoir avoir sa maison, HABITAR nous donne que des petits montants, on fait les améliorations petit à petit. Ce qui serait bien c'est qu'on puisse avoir d'autres opportunités avec d'autres organisations pour avoir d'autres prêts et améliorer la maison plus rapidement. » (Client, HABITAR, traduction de l'auteure).

Ainsi, la construction progressive telle que préconisée dans les écrits scientifiques (Miltin, 1997, Ferguson, 2003) bien qu'elle soit caractéristique des populations à faible revenu, demeure pour les clients une source d'insatisfaction et représente un grand sacrifice. Le microcrédit à l'habitat en offrant des petits prêts correspondant à la capacité de payer des familles, ne résout pas le problème de la durée. Les familles à faible revenu sont condamnées à vivre longtemps dans des conditions d'habitat inadéquates.

Conclusion du chapitre

Ce cinquième chapitre nous a permis de répondre aux différentes questions de recherche formulées dans ce mémoire et par le fait même de valider certaines de nos hypothèses. Comme vu précédemment, le chapitre a été divisé en quatre grandes parties, chacune d'elles se référant aux quatre dimensions d'analyse retenues, soit le cadre institutionnel, le profil de la population ciblée, les procédures et modalités des prêts et enfin l'expérience de l'emprunteur face à cette opportunité financière.

Tout d'abord, la recherche sur le terrain a révélé que les deux IMF s'inscrivent davantage dans une logique commerciale et qu'elles peuvent être classées parmi les institutions de l'approche institutionnaliste, alors que l'ONG HABITAR suit davantage une logique caractéristique de l'approche welfariste. Ce constat principal repose sur les résultats obtenus à chacune des dimensions analysées. L'analyse de la dimension « contexte et stratégie de l'organisation » des deux IMF nous a permis de comprendre, d'une part, que le service de prêt pour le microcrédit à l'habitat est intégré comme une nouvelle opportunité financière, puisque répondant à un nouveau besoin commercial des clients actuels des institutions. Conséquemment, ces institutions ne développent pas ce programme en vue de la réhabilitation de quartiers précaires, mais répondent davantage à un besoin réel de leurs clients actuels, soit des micro-entrepreneurs qui veulent améliorer leur logement. D'autre part, l'analyse de la mission et des aspirations futures de l'organisation nous a révélé que les deux IMF poursuivent des objectifs commerciaux de rentabilité afin de devenir des institutions financières régulées et accéder ainsi à de plus grands marchés. Quant à l'ONG HABITAR, nous sommes en présence d'une tout autre dynamique. L'organisation offre le microcrédit à l'habitat comme une suite logique à son programme de réhabilitation des quartiers précaires. Étant une organisation spécialisée dans la recherche de solutions aux problèmes d'habitat, sa mission, ses objectifs et sa vision sont orientés vers l'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations pauvres.

Ensuite, l'analyse de la dimension « mission sociale » nous a permis de comprendre qu'au-delà de la mission commerciale et financière à laquelle elles doivent répondre, c'est-à-dire octroyer des services financiers, les institutions de microfinance ne poursuivent pas de mission sociale spécifique. Les deux IMF ne procèdent pas à des études d'impact et n'offrent pas d'assistance technique durant la construction ou l'amélioration du logement. Elles accordent donc plus d'importance à l'aspect institutionnel qu'à l'aspect « amélioration des conditions de vie des populations ». Ainsi, les activités des deux IMF sont strictement financières. L'absence de l'assistance technique incluse dans le prêt, et ce, au sein des trois organisations représente la plus grande déficience et engendre des conséquences négatives dans l'amélioration des conditions d'habitat des populations.

La deuxième partie du chapitre s'est intéressée au profil de la population ciblée en regardant particulièrement son revenu, le type d'emploi occupé et les conditions d'habitat des emprunteurs. Les résultats ont démontré que le revenu des emprunteurs des trois organisations est largement au dessus du seuil de pauvreté établi par les autorités gouvernementales. Ensuite, l'analyse des conditions d'habitat révèle que ce sont les clients d'HABITAR qui ont les conditions d'habitat les plus précaires. Finalement pour le type d'emploi occupé, les données obtenues nous révèlent que ce sont la totalité des emprunteurs qui vivent d'un emploi instable et précaire, ce qui les rend vulnérables face aux différentes crises (économique, sociale, politique, climatique) qui peuvent survenir. Ce constat nous amène à supposer que devant une telle précarité, la probabilité liée à la difficulté de rembourser des prêts est multipliée.

L'analyse des modalités et conditions de prêt nous a permis de faire ressortir que les deux IMF appliquent des procédures des banques traditionnelles dans l'approbation de prêt. L'analyse a révélé que le fait que le prêt soit octroyé sous forme d'argent et non sous forme de matériaux de construction comme c'est le cas pour HABITAR ne permet pas au client d'obtenir des matériaux à bon prix et de bonne qualité. La flexibilité dans le remboursement est inexistante pour les deux IMF, lorsque les clients ne remboursent pas à temps, une pénalité est appliquée. Ce qui n'est pas le cas pour HABITAR. Finalement, contrairement à l'ONG HABITAR, les taux d'intérêt appliqués par les deux IMF sont ceux du marché, proposant ainsi aux populations un prêt au coût du marché, excluant de facto certaines tranches de la population.

La dernière partie s'est intéressée à l'expérience du bénéficiaire des organisations étudiées. D'abord, pour la grande majorité des clients, il n'y a pas eu de difficulté pour faire les remboursements dus chaque mois. Ce constat doit cependant être nuancé compte tenu de l'effet

d'honneur et de dignité des bénéficiaires soulevés par la question. Concernant les changements apportés à l'habitat, les témoignages livrés par les clients des deux IMF ont révélé que des changements à l'habitat ont pu être réalisés, mais de manière peu significative par rapport au montant déboursé. En résumé, le coût du prêt est trop élevé par rapport au changement apporté. Cet indicateur se révèle d'une importance capitale puisqu'il remet en cause l'efficacité de cet outil pour l'amélioration de l'habitat. Cet élément n'a pas été mentionné par les bénéficiaires de HABITAR qui rappelons-le reçoivent le prêt sous forme de matériaux de construction et non sous forme d'argent, ce qui expliquerait cette différence. Les clients de l'organisation HABITAR ont davantage mentionné le facteur temps comme élément d'insatisfaction. Il faut en effet beaucoup de temps et de nombreux prêts pour arriver à des conditions d'habitat adéquates. Finalement, les témoignages recueillis auprès des clients des deux IMF nous ont révélé que cette opportunité financière (le microcrédit à l'habitat) exerce une pression importante sur le revenu des bénéficiaires et conséquemment sur les dépenses de subsistance pendant toute la durée du prêt. Cette caractéristique n'a cependant pas été évoquée par les bénéficiaires de l'ONG HABITAR.

Conclusion du mémoire

Parce qu'il est aujourd'hui de plus en plus utilisé pour résoudre la question de l'habitat précaire dans les pays en voie de développement, nous avons décidé de consacrer notre mémoire au microcrédit à l'habitat. La littérature nous a révélé, pour reprendre le terme de Morduch (2000), le grand « schisme » dans la pratique de la microfinance, à savoir la division entre deux écoles de pensée, l'une institutionnaliste et l'autre welfariste. Comme nous l'avons signalé dans le premier chapitre, ces deux visions ne s'accordent pas sur la manière dont doit s'opérer le microcrédit : l'une ayant une vision commerciale et l'autre une vision d'équité sociale.

S'inscrivant dans une perspective welfariste, notre recherche a tenté d'interroger la dimension sociale de deux types d'institutions, une ONG et deux IMF œuvrant toutes trois dans le secteur du microcrédit à l'habitat à Managua, au Nicaragua. En effet, il nous est apparu important de s'intéresser à la dimension sociale du microcrédit, car elle représente un volet important de cet instrument de développement. Nous avons postulé que, sans ce volet, la solution du microcrédit n'apportera pas de changements significatifs dans l'amélioration des conditions de vie des populations.

De manière générale, notre recherche fournit le résultat suivant : elle confirme que les deux IMF étudiées ne poursuivent pas un objectif social, ce qui a des conséquences négatives sur les populations bénéficiaires et sur la durabilité de l'amélioration du logement.

La première partie qui s'est intéressée à analyser le cadre institutionnel des organisations étudiées a révélé que les deux IMF répondent à des obligations de performance financière plutôt qu'à des obligations d'ordre social. Ces résultats ont été révélés à travers notamment le positionnement du microcrédit à l'habitat dans l'éventail des services offerts, la mission, la vision, les aspirations et les objectifs poursuivis par les organisations. De plus, nous avons constaté qu'aucune des deux IMF ne procède à des études pour mesurer l'impact du microcrédit sur les conditions d'habitat et de vie des populations bénéficiaires. Finalement, les deux IMF n'incluent pas l'assistance technique dans l'octroi du prêt à l'habitat. Ainsi, l'assistance technique est proposée comme un service à part qui devra être payé par l'emprunteur. Ainsi, l'emprunteur qui le désire devra augmenter le montant du prêt pour y inclure l'assistance technique. Les données recueillies auprès des différents informateurs ont révélé qu'une grande partie des clients ne prennent pas l'assistance technique afin d'économiser sur le montant du prêt. Cette lacune engendre des conséquences négatives dans l'amélioration de l'habitat puisque souvent les

travaux effectués ne sont pas réalisés par des professionnels et ne respectent pas les normes de sécurité (normes antisismiques entre autres). Quant à l'ONG HABITAR, les résultats obtenus sur les indicateurs du cadre institutionnel dressent un autre tableau. On est en présence d'une organisation qui s'inscrit davantage dans une logique et trajectoire sociale, principalement en orientant sa mission, ses objectifs et ses aspirations vers l'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations pauvres. Bien qu'elle ne le fasse pas de manière systématique, HABITAR procède à des analyses sur les effets du programme de prêt sur l'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations bénéficiaires et adapte ses programmes et politiques en conséquence. L'assistance technique est également non incluse dans le prêt offert aux clients, ce qui engendre des conséquences négatives dans l'amélioration des conditions d'habitat.

L'analyse de la population ciblée a révélé que les deux IMF ne ciblent pas les populations les plus pauvres. Les clients des trois organisations sont pauvres, mais se situent au-dessus du seuil de pauvreté. Ceci rejoint les préoccupations de l'école welfariste, à savoir que le microcrédit aujourd'hui ne rejoint pas les populations les plus pauvres. Il aurait été intéressant, dans le cadre de cette étude, de procéder à une analyse financière sur l'adéquation entre rentabilité et ciblage des couches des populations pauvres. Il aurait été question de vérifier si une IMF peut à la fois être financièrement rentable et atteindre les couches des populations les plus pauvres. Cette analyse serait intéressante parce qu'elle permettrait de confirmer en terme financier si une telle adéquation est possible.

La troisième partie du chapitre s'est intéressée au programme du microcrédit en lui-même. Plus précisément, il a été question d'analyser les modalités, les procédures et les conditions du prêt à l'habitat avec pour axe d'analyse l'adaptabilité des procédures et conditions aux populations pauvres, voire très pauvres. Les résultats nous révèlent que le taux d'intérêt appliqué par les IMF est celui du marché, ce qui rend le coût du prêt très élevé. Conséquemment, cela exclut de facto certaines tranches de la population, voire celles qui ont les conditions d'habitat les plus précaires. Quant à l'ONG HABITAR, elle est la seule à offrir un taux d'intérêt bien en dessous du marché, ce qui rend son programme de microcrédit à l'habitat le plus accessible aux tranches de population les plus pauvres.

La quatrième partie s'est attachée à dégager un diagnostic général sur l'expérience du client, d'abord sur les difficultés rencontrées pour le remboursement du prêt, ensuite sur les changements survenus sur les conditions d'habitat des bénéficiaires, mais également sur leurs conditions de vie en général. Enfin, il a été question de saisir la satisfaction générale de

l'emprunteur par rapport à cette opportunité. Les témoignages des emprunteurs des trois organisations étudiées ont révélé que la grande majorité des clients n'ont pas eu de difficulté de remboursement. Toutefois, une partie des emprunteurs interviewés des deux IMF disent subir une pression monétaire et psychologique pour payer les mensualités, au point de sacrifier certaines dépenses de première nécessité pour s'assurer de pouvoir rembourser le prêt.

Pour ce qui est du changement apporté à l'habitat, les données obtenues auprès des clients des deux IMF nous révèlent que les changements apportés sont réels, mais minimes par rapport à l'argent investi. Selon les emprunteurs des deux IMF, le sacrifice en terme monétaire est plus élevé que le changement apporté. Quant aux clients de HABITAR, c'est le sacrifice en termes de temps qui est plus élevé que le changement apporté. Nous avons également tenté d'observer si le microcrédit va au-delà de la simple amélioration des conditions d'habitat. Bien que cette dimension fût difficile à analyser compte tenu de son caractère général et qualitatif, la majorité des emprunteurs disent avoir senti une amélioration de leurs conditions de vie. Finalement, la satisfaction globale par rapport au microcrédit est positive en général, toutefois les clients des deux IMF se plaignent de ne pas avoir un montant suffisant pour faire les changements souhaités et finalement le temps total pour arriver à améliorer leur habitat est jugé trop long par les bénéficiaires de l'ONG HABITAR.

Rappelons que notre recherche accuse deux principales limites, toutes deux d'ordre méthodologique. D'abord, l'étude de trois organisations de microcrédit ne nous permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble des acteurs et clients du microcrédit à l'habitat. En outre, la taille de notre échantillon (6 gestionnaires et 30 bénéficiaires) n'est pas suffisamment importante pour permettre une généralisation de nos résultats. Ensuite, les résultats obtenus à l'aide des entretiens nous obligent à nuancer les conclusions auxquelles nous sommes arrivés. Les questions posées par notre étude obligent les bénéficiaires à parler de certains aspects personnels de leur quotidien. Certains aspects peuvent nous avoir été cachés ou minimisés, et ce, pour des raisons d'honneur et de dignité soulevées par ces questions.

En somme, notre recherche a permis de mettre en perspective l'actuel engouement pour le microcrédit. Un regard général porté à l'ensemble des indicateurs nous amène à affirmer que le microcrédit tel qu'il est pratiqué aujourd'hui n'est pas adéquat au regard du profil de la population et de la problématique qu'il tente de résoudre, à savoir la précarité de l'habitat des populations pauvres. Préoccupées davantage par la rentabilité de leur institution, les IMF ne sont pas les acteurs appropriés pour la résolution de la précarité de l'habitat d'une grande partie des quartiers

de la ville de Managua. L'étude nous a révélé que l'ONG HABITAR, de par son statut, sa mission et les objectifs sociaux qui l'animent et font sa raison d'être, est plus appropriée. Celle-ci a pour mission première l'amélioration des conditions d'habitat.

Au-delà de la manière dont est pratiqué le microcrédit, les résultats de cette recherche remettent en question tout le principe de la privatisation des biens de première nécessité : logement, éducation, santé, etc. Est-il légitime de laisser ces services aux mains d'entités privées? Pire encore, à des entités financières qui sont redevables à des bailleurs de fonds qui eux à leur tour sont préoccupés par la rentabilité financière de leurs investissements? Il est donc impératif, suite à cette étude, de mesurer le poids du microcrédit dans les questions de développement, plus précisément dans les questions de besoins ou service de première nécessité tel que le logement.

Finalement, le microcrédit à l'habitat pratiqué par des IMF doit laisser place à une réelle politique de réhabilitation des quartiers précaires. La réhabilitation des quartiers précaires devrait être menée par des acteurs publics avec la participation des habitants, des ONG spécialisées et impliquées dans le domaine, et du gouvernement (municipalité) et doit prendre en compte un certain nombre de facteurs locaux (sociaux, économiques et culturels des populations) pour offrir une solution appropriée et durable à la précarité des quartiers urbains existants.

ANNEXES

Annexe I

Tableau 26 : Contexte et stratégie des organisations étudiées

	HABITAR	FDL	ACODEP
Mission	Améliorer les conditions d'habitat et de vie des populations des quartiers précaires	Fournir des services financiers aux populations pauvres	Fournir des services financiers aux populations pauvres
Vision	Augmenter le nombre de solutions et d'interventions pour l'accès à un habitat digne	Leader dans l'octroi des services financiers	Leader dans l'octroi des services financiers
Aspiration de l'organisation	Pouvoir intervenir dans plusieurs quartiers, autosuffisance financière	Financière: devenir une institution régulée	Financière: devenir une institution régulée
Origine du microcrédit au sein de l'organisation	Partie intégrante du programme de réhabilitation des quartiers précaires	Opportunité financière	Opportunité financière
Priorités des objectifs	Objectifs sociaux (réhabilitation des quartiers précaires)	Objectifs financiers: rentabilité	Objectifs financiers: rentabilité
Critères auxquels elles doivent se soumettre	Aucun. On est davantage dans une logique de responsabilité sociale	Critères de qualité du portefeuille, soit rentabilité et productivité	Critères de qualité du portefeuille, soit rentabilité et productivité.
Perspective dans laquelle s'insère le programme de microcrédit	Dans une perspective de réhabilitation des quartiers précaires	Diversifier le portefeuille de l'institution et la palette de services	Diversifier le portefeuille de l'institution et la palette de services
Discours sur	Possible lorsque	Très difficile	Difficile

l'adéquation entre la performance financière et le type de clientèle visé	l'institution a pour objectif non pas la régularisation de son statut, lorsqu'elle vise des objectifs sociaux		
--	---	--	--

Tableau 27 : Mission sociale selon l'organisation étudiée

	HABITAR	FDL	ACODEP
Existence de mesures pour évaluer l'impact ou les effets du service sur l'amélioration des conditions de vie	Oui, mais ce n'est pas systématique	Non	Non
Accompagnement du bénéficiaire dans le processus d'amélioration des conditions d'habitat	Oui, offre une assistance technique	Non	Non

Annexe II

Tableau 28: Modalités et conditions de prêt des organisations étudiées

	HABITAR	FDL	ACODEP
Procédures de sélection (en fonction du quartier ou en fonction de la demande, du marché disponible)	En fonction de l'état du quartier	En fonction de l'offre et la demande, en fonction du marché	En fonction de l'offre et la demande, en fonction du marché
Comment se fait la promotion du service de microcrédit à l'habitat, comment les populations peuvent prendre connaissance de votre existence et services.	Lors des réunions avec les leaders des quartiers	Annonces publicitaires, visite des représentants dans les quartiers	Annonces publicitaires, visite des représentants dans les quartiers
Conditions à remplir pour accéder à un prêt	Emploi (revenu)	Emploi (revenu minimum de 200\$) Aucun antécédent de quoi ? Expérience avec une autre IMF	Emploi (revenu minimum de 200\$) Aucun antécédent de quoi ? Expérience avec une autre IMF
Comment se font l'évaluation et l'approbation du prêt	Processus simple, selon le revenu de la personne et ses dépenses mensuelles.	À travers des processus de vérifications faits par des logiciels pour étudier l'historique de crédit du client	à travers des processus de vérifications faits par des logiciels pour étudier l'historique de crédit du client
Taux d'intérêt annuel	7,00%	Autour 25,42% (selon le taux du marché)	Autour de 25,42% (selon le taux du marché)
Pénalités pour retard	Oui, 1% sur le montant dû	Oui, 1% sur le montant dû	2% sur le montant dû

Garanties demandées	Matérielles	Groupe sert de garant	Garanties matérielles Hypothèque
Flexibilité dans le remboursement	Oui	Oui mais toujours avec pénalités	Oui, mais toujours avec pénalités
Type et nombre différents de prêts offerts	Un seul: prêt individuel sous forme de matériaux de construction	Deux, prêt individuel ou de groupe. De groupe pour le microcrédit à l'habitat et sous forme d'agent	Deux, prêt individuel ou de groupe. De groupe pour le microcrédit à l'habitat et sous forme d'agent
Palette d'échéances de la durée du prêt	1 an	15 à 18 mois	1 an

Annexe 3

Tableau 29 : Revenu mensuel des clients ACODEP

	Revenu client	Revenu des autres membres du ménage	Revenu total
Client 1	120\$	250\$	370\$
Client 2	400\$	-	400\$
Client 3	100\$	250\$	350\$
Client 4	150\$	600\$	750\$
Client 5	330\$	150\$	480\$
Client 6	400\$	150\$	550\$
Client 7	500\$	-	500\$
Client 8	300\$	120\$	420\$
Client 9	200\$	250\$	450\$
Client 10	400\$	-	400\$

Tableau 30 : Revenu mensuel des clients FDL

	Revenu client	Revenu des autres membres du ménage	Revenu total
Client 1	400\$	-	400\$
Client 2	400\$	-	400\$
Client 3	150\$	600\$	750\$
Client 4	800\$	250\$	950\$
Client 5	200\$	200\$	400\$
Client 6	350\$	-	350\$
Client 7	300\$	-	300\$
Client 8	500\$	300\$	800\$
Client 9	400	100	500\$
Client 10	300	-	300\$

Tableau 31 : Revenu mensuel des clients HABITAR

	Revenu client	Revenu des autres membres du ménage	Revenu total
Client 1	60\$	100\$	160\$
Client 2	200\$	-	200\$
Client 3	250\$	-	250\$
Client 4	150\$	100\$	250\$
Client 5	150\$	-	150\$
Client 6	-	100\$	100\$
Client 7	75\$	1120\$	1195\$

Client 8	150\$	-	150\$
Client 9	50\$	100\$	150\$
Client 10	100\$	-	100\$

Annexe 4

Tableau 32 : Type d'emploi des clients de FDL

	Type d'emploi client	Type d'emploi des autres membres du ménage
Client 1	Commerçante / informel	-
Client 2	Commerçante / informel	-
Client 3	Commerçante/ informel	-
Client 4	Psychologue	Pensions alimentaires
Client 5	Couturière / informel	
Client 6	Commerçante/ informel	
Client 7	Commerçante / informel	Administration / Gouvernement
Client 8	Commerçant (distribution tropical)	-
Client 9	Commerçant/ informel	-
Client 10	-	-

Tableau 33 : Type d'emploi des clients ACODEP

	Type d'emploi client	Type d'emploi des autres membres du ménage
Client 1	-	Mécanicien / informel
Client 2	Infirmière	-
Client 3	Agent de promotion (téléphonie)	-
Client 4	Commerçante (Centre de beauté) / Informel	Coiffeuse
Client 5	Professeur	Secrétaire
Client 6	Professeur	-
Client 7	Administration/ Entreprise	-
Client 8	Commerçant (Vente de produits cosmétiques et vêtements)	-
Client 9	-	-
Client 10	-	-

Tableau 34 : Type d'emploi des clients d'HABITAR

	Type d'emploi client	Type d'emploi des autres membres du ménage
Client 1	Commerçante / Informel	
Client 2	Commerçante/ Informel	
Client 3	Administration/ Université	
Client 4	Commerçante/ Informel	Gardien particulier
Client 5	Commerçante/ Informel	
Client 6	-	-
Client 7	Commerçante	Taxi – Propriétaire
Client 8	Commerçante (vente de vêtements)	
Client 9	Couturière	
Client 10	-	-

Annexe 5

Schéma d'entrevue 1

Entrevue semi-dirigée avec les responsables des organisations.

Première partie

- Quelles sont vos responsabilités au sein de l'institution?
- Cela fait combien de temps que vous travaillez au sein de l'organisation et à ce poste?
- FDL/ACODEP/HABITAR a toujours été une institution de microfinance ou bien a-t-elle changé de statut?
- Quelle est la mission de votre organisation et les objectifs poursuivis?
- Cela fait combien de temps que votre organisation offre le microcrédit à l'habitat?
- En quoi consiste exactement le programme de microcrédit à l'habitat?
- Quels sont les critères de sélection pour octroyer le prêt?
- Quel est le revenu minimum pour accéder à un prêt?
- Quels est le montant du prêt, le taux d'intérêt, et la durée du prêt?
- Le taux d'intérêt est appliqué sur le solde du prêt ou bien sur la totalité du prêt?
- Quel type de prêt octroyez-vous: individuel ou de groupe?
- Exigez-vous des garanties? Si oui, quels types?
- Quelles sont les pénalités pour les personnes qui ne remboursent pas?
- Est-ce que vous avez un bon taux de remboursement de la part des clients?

- Y a t-il des coûts et autres pénalités reliés à l'annulation d'un prêt?
- Quelles sont les conditions pour renouveler le prêt?

Deuxièmement partie

Mission sociale de l'organisation »

- Votre organisation a-t-elle défini le concept d'habitat digne, et travaille-t-elle avec ces critères?
- Quels sont les critères de construction du logement? Qui décide et choisit ces critères? Les améliorations faites sont pour des maisons antisismiques?
- Qui est chargé des changements apportés au logement? Une main-d'œuvre qualifiée?
- Est ce que vous avez défini, au sein de votre organisation le concept de pauvreté? Au regard de quels indicateurs, vous la définissez? Utilisez-vous des niveaux différents de pauvreté?
- Existe-il une quelconque flexibilité dans la concession du prêt et son remboursement? Est-ce que vous faites du cas par cas ou bien les conditions et modalités sont appliquées de manière générale sans distinction à l'égard de cas particulier?
- Quel est le profil de la majorité des clients du microcrédit à l'habitat de l'institution?
- Quel est le profil de population exclue du microcrédit à l'habitat?
- Y-a-t-il des clients qui ont abandonné le prêt en cours de route? Si oui, quel est le principal motif?
- Avez-vous mis en place des procédures pour mesurer les effets du prêt sur :

1. l'amélioration des conditions de vie en général (augmentation des revenus, accès à l'emploi, sécurité, santé, éducation des enfants, etc.)

2. sur les conditions d'habitat (physique), légale (titre officiel de propriété) et économique (sa valeur)

- Le microcrédit à l'habitat est conçu et géré avec une vision intégrale d'amélioration des quartiers précaires de la ville de Managua, ou bien c'est davantage une vision micro, visant les familles plutôt que les quartiers?
- Travaillez conjointement avec la municipalité?
- Le microcrédit à l'habitat que vous offrez fait-il partie d'une stratégie nationale de réduction de la pauvreté et de la précarité de l'habitat?
- Pensez-vous que le microcrédit à l'habitat est une stratégie durable pour l'amélioration des conditions d'habitat et de vie des populations vivant dans les quartiers précaires? Pourquoi?
- Y'a t-il des parties du service, qui selon vous, devraient être améliorées?
- Selon votre opinion, une institution comme la vôtre peut-elle à la fois être rentable et atteindre les populations pauvres?

→ Les pressions externes subies par l'organisation

- D'où provient l'argent que vous prêtez à vos clients?
- Quelles sont les conditions à remplir par votre organisation pour recevoir le financement externe?
- Quels sont les indicateurs avec lesquels vous travaillez pour analyser vos états financiers?

- Existe-il des pressions externes pour réguler le fonctionnement de votre organisation et les prêts aux normes du secteur bancaire traditionnel avec une attention particulière de rentabilité?
- Quelles sont vos aspirations futures en tant qu'organisation ?

Schéma d'entrevue 2

Entrevue semi-dirigée avec les clients.

1. Fonctionnement et modalités du crédit

- Dans quelles circonstances et pourquoi avez-vous fait appel au microcrédit ?
- Avez- vous un emploi? Si oui, dans quel domaine?
- Quel est votre revenu mensuel ? Avez-vous d'autres sources de revenus (remesas, autre emploi, aide quelconque)
- Connaissance du montant des frais, des taux d'intérêt, et des conditions des prêts par les populations bénéficiaires.
- Éléments à modifier, améliorer ou à bonifier concernant les programmes de microcrédit.
- Pour les répondants qui ont abandonné en cours de route, quelles sont les raisons qui ont motivé cet abandon. Quelles sont les alternatives qui se sont présentées pour remédier à la situation et accéder à de l'aide pour l'amélioration de leurs conditions d'habitat?
- Satisfaction des bénéficiaires du service financier octroyé par l'organisation : montant du crédit, taux d'intérêt, flexibilité dans le remboursement.
-

2. Impact sur les conditions de logement et conditions de vie en général

- Amélioration, détérioration ou aucun changement des conditions d'habitat (promiscuité, sécurité, durabilité, etc.)
- Amélioration, détérioration, aucun changement des conditions de vie (santé, sentiment de sécurité, éducation des enfants, augmentation du revenu, accès à l'emploi, augmentation de la valeur de l'habitat (patrimoine) endettement, etc.).

Bibliographie

- ACCION International. 2004. *El desarrollo de productos de microfinanzas de vivienda en Centroamérica*. Insight, no 12. Boston: ACCION International. En ligne: <http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document1.9.36341/EI%20desarrollo%20de%20productos%20de%20.pdf>. Consultation le 14 février 2009.
- Arguedo, I. 2006. *Reducción de la pobreza y mejora urbana en Nicaragua, diez años de avance*. Managua: Fundación Internacional para el Desafío Económico Global, FIDEG, 90 p.
- Ayayi, A. et C. Noël. 2007. *Défis et perspectives de la recherche en microfinance*. Nantes: Audencia Nantes - École de Management. En ligne: <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/22001?PHPSESSID=168869>. Consultation le 13 janvier 2009.
- Babb, E.F. 1999. « Managua is Nicaragua. The making of a neoliberal city ». *City and Society*. Vol. 11, nos 1-2, p.27-48.
- Bryan, R.H. 1990. « The place of housing program and class relation in Latin America : The development of Managua before 1980 ». *Economic Geography*, vol. 66, no 4, p. 378-388.
- Bureth, A. 2004. « Finance solidaire : une illustration de l'économie solidaire ». *Économie et solidarités*, vol. 35, nos 1-2, p.164-173.
- Buthet, C. 2005. *Inclusion social y habitat popular. La participation en la gestion del habitat*. Buenos Aires : Espacio Editorial, 317 p.
- Harvard University. The Center for Urban Development Studies. 2000. *Housing Microfinance Initiatives: Synthesis and Regional Summary Asia, Latin America and sub-saharian africa with Selected Case Studies*. 148 p. Consultation en ligne: http://www.qsd.harvard.edu/research/research_centers/cuds/microf/cuds_microf.pdf. Consultation le 01 février 2009.
- COHRE, WCCN et CENIDH en collaboration avec le Wisconsin Coordinator Council on Nicaragua (WCCN et le Nicaragua Human Right Center). 2003. *Housing rights in Nicaragua, historical complexities and current challenges*. Genève: COHRE International, Secretariat 108 p.
- Choguill, L. 2007. « The search for policies to support sustainable housing ». *Habitat International*, vol .31, no 1, p. 143-149.
- Cuadra, M. 2008. *Characteristics and Tendencies of the Market of Microfinance Suppliers in Nicaragua*. Grassroots Capital, 5 p. En ligne : <http://www.grassrootscap.com/Case-Studies>. Consultation le 10 décembre 2009.
- Davis, M. 2006. *Le pire des mondes possibles. De l'explosion urbaine au bidonville global*. Paris : La Découverte, 252 p.
- De Briey, V. 2005. « Plein feu sur la microfinance en 2005 ». *Regards économiques*, vol. 28, no. 2 p.334-346.

- Dugas-Iregui., S. 2007. *Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance*. Chaire C.-A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement. UQAM. En ligne: <http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?article4001>. Consultation 16 avril 2009.
- Defourny, J., P. Develtere, et B. Fonteneau. 1998. *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruxelles : De Boeck Université, 199 p.
- Echarte, L. et S. Rottenschweiler. 2005. *Perspectivas de microcrédito para la vivienda en América Latina*. Documento de trabajo no 3, SIC Desarrollo, 11 p.
- Ferguson, B et J. Navarrete. 2003a. « A financial framework for reducing slums: Lessons from experience in Latin America ». *Environment and Urbanization*, vol. 15, no 2, p. 201-216.
- Ferguson, B. et J. Navarrete. 2003b. « New approaches to progressive housing in Latin America: A key habitat to programs and policy ». *Habitat international*, vol. 27, no 3, p. 309-323.
- Ferguson, B. 2003. « Housing microfinance – a key to improving habitat and the sustainability of microfinance institutions ». *Small Enterprise Development*, vol. 14, no. 1, p.21-31.
- Guérin, I. 2002. « Les sommets mondiaux du microcrédit : où en est-on cinq ans après ? ». *Revue Tiers Monde*, vol XLIII, no. 172, p. 868-877.
- Guérin, I. et J.-M Servet, dir. 2003. *Exclusion et liens financiers*. Rapport du centre Walras. Paris: Economica, 530 p.
- Guérin, I. et J-M Servet. 2005. « L"économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance ». *Revue internationale de l'économie sociale*, vol. 26, no 296, p 83-89.
- Gentil, D. et J-M Servet. 2002a. « Entre localisme et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socio-économiques ». *Revue Tiers Monde*, vol. XLIII, no 172, p. 737-760.
- Gentil, D. et J-M Servet; 2002. « Microfinance : petites sommes, grands effets ? ». *Revue Tiers Monde*, vol. XLIII, no 172, p. 731-735
- Granger, B. 2006. « Débat : la microfinance risque de renier son inspiration humaniste », « *Finance and the Common good/ Bien commun*, no 25.» En ligne : http://lamicrofinance.org/files/18600_file_Granger_la_microfinance_risque_de_renier_Finance_et_bien_commun_N_25_1_.pdf. Consultation le 26 avril 2009.
- Greene, M. et E. Rojas. 2008. « Incremental construction: A strategy to facilitate access to housing». *Environment and Urbanization*, vol. 20, no 89, p. 89-107.
- Goldberg M. et M.Motta. 2005. « Microfinance for housing, the Mexican case ». *Journal of Microfinance*, vol. 5, no 1, p.51-76.
- Gomez, O. *El derecho a la vivienda adecuada*. Social watch/ instituto del tercer mundo. En ligne: <http://www.choike.org/documentos/vivienda.pdf>. Consultation le 13 janvier 2009.

Hulme, D. 2000. « Impact assessment methodologies for microfinance: Theory, experience, and better practice ». *World Development*, vol. 28, no 1, p. 79-98.

Hussey, J. et R.Hussey. 1997. *Business Research: A practical guide for undergraduate and postgraduate students*. London : Macmillan Press, 357 p.

Hush, L. (non daté). *Microfinance in Nicaragua: A Study of Financial Services for the Poor*. Chalmers Center for Economic Development, Working Paper no 201. En ligne : <http://www.chalmers.org/resources/documents/workingpaper201.pdf>. Consultation le 23 janvier 2009.

Instituto Nacional de Información de desarrollo .(INIDE). 2005. *Perfil y características de los pobres 2005. Encuesta nacional de hogares sobre medición del nivel de vida*. Managua: Instituto Nacional de Información de desarrollo. En ligne : <http://www.inide.gob.ni/bibliovirtual/Publicaciones.htm>. Consultation le 30 juin 2009.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Nicaragua (INEC). *Encuesta nacional de estandar de vida*. 2001. En ligne : <http://www.inide.gob.ni/Pobreza/emnv/mandb.pdf>. Consultation le 30 juin 2009.

Jacquier, C. 1999. « L'épargne et le crédit solidaire dans les pays en voie de développement ». Dans *L'économie sociale au Nord et au Sud*, sous la dir de J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau. p.59 à 82 : Éd. De Boeck Université, collection « Ouvertures économiques ». Paris/Bruxelles.

Josse, P. et P. Pacaud. 2005. *Améliorer les quartiers précaires : approches suivies au Burkina, Djibouti et Haïti*. Agence Française de Développement (AFD), 13 pages. En ligne : <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/users/administrateur/public/Portail%20Dvpt%20Urbain/doc/Ameliorer%20les%20quartiers%20precaires.pdf>. Consultation le 05 Novembre 2009.

Johnson, A.1996. « It's good to talk: The focus group and the sociological imagination ». *Sociological Review*, vol. 44, no 3, p. 517-538.

Keivani, R. et E. Werna. 2001. « Refocusing the housing debate in developing countries from a pluralist perspective ». *Habitat International*, no 25, p.191-208.

Kitzinger, J. 1994. « The methodology of focus groups: The importance of interaction between research participants ». *Sociology of Health and Illness*, vol. 16, no 1, p.103-121.

Llanto, G. 2007. « Shelter finance strategies for the poor: Philippines ». *Environment and Urbanization*, vol. 19, no. 2, p. 409-423.

Lapenu, C., M. Zeller., M. Greely. et K. Verhagen. 2004. « Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes ». *Monde en développement*, vol. 32, no .126, p. 51-68.

Lapenu, C. 2002. « La gouvernance en microfinance, grille d'analyse et études de cas ». *Revue Tiers Monde*, vol. XLIII, no. 172, p. 847-865.

- Littlefield, E. et Rosenberg, R. 2004. «Microfinance and the poor. Breaking down walls between microfinance and formal finance». *Finance and Development*, vol. 41, no 2. En ligne : <http://imf.org/external/pubs/ft/fandd/2004/06/pdf/littlefi.pdf>. Consultation le 10 janvier 2009.
- Morales, N. 2002. *La producción social de vivienda en Nicaragua. Memoria jornada nacional de la vivienda digna*. En ligne : <http://www.unhabitat.org/pmss/getElectronicVersion.asp?nr=2139&alt=1>. Consultation le 10 juin 2009.
- Morduch, J. 1999. « The microfinance promise ». *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no 4, p. 569-614.
- Morduch, J. 2000. « The microfinance schism ». *World Development*, vol. 28, no 4, p.617-629.
- Morduch, J et B. Haley. 2002. *Analysis of the Effect of Microfinance on Poverty Reduction*. Working Paper. « NYU Wagner series, no 1014». New York: Robert F. Wagner Graduate School of Public Service, New York University, 163 p.
- Marr, A. 2003. « A challenge to the orthodoxy concerning microfinance and poverty reduction ». *Journal of Microfinance*, vol. 5, no 2. En ligne : http://www.grade.org.pe/Eventos/nip_conference/private/MARR%20-paper.pdf. Consultation le 20 novembre 2009.
- Morin, R. et A-M Séguin. 1997. « La Banque mondiale et les politiques urbaines: le cas de Bamako, Mali ». *Revue canadienne d'études du développement*, vol. XVIII, no. 1, p.1-27
- Miltin, D. 1997. *Reaching Low-Income Groups with Housing Finance*. IIED « Paper Series on Poverty Reduction in Urban Areas » London: IIED Publications, 57 p.
- Mukhija, V. 2004. « The contradictions in enabling private developers of affordable housing: A cautionary case from Ahmedabad, India. ». *Urban Studies*, vol. 41, no. 11, p. 2231-2244
- Organisation des Nations Unies. 2006. *Construire des secteurs financiers accessibles à tous (Livre bleu)*. New York : Organisation des Nations Unies, 202 p.
- Paillé, P. et A. Mucchielli. 2008. *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. Paris: Armand Colin, 315 p.
- Rodgers, D. 2008. *An Illness Called Managua*. «Crisis States Working Research Center Papers Series, no 37, serie no 2». London: Crisis State Research Center, London school of Economics and Political Science, 30 p.
- REDCAMIF. *Benchmarking Microfinance in Nicaragua 2006*. Microfinance information exchange.17 p. Consultation en ligne : http://www.redcamif.org/transparencia/fileadmin/documentos_transparencia/Doctos_Prod_y_Servcs/Benchmarking_Nicaragua_2006-EN.pdf . Consultation le 25 novembre 2009
- Rosas Arguello, R. 2005. *Estudio de diagnostico y plan de acción a las principales instituciones de microfinanzas de Nicaragua que ofertan crédito para vivienda*. INVUR (Instituto Nicaraguense de la Vivienda Urbana y Rural), 53 p.

Sanyal, B. 1999. « Potentiel et limites du développement par le bas ». Dans *L'économie sociale au Nord et au Sud*, sous la dir. J. Defourny, P. Develtere, et B. Fonteneau, p. 179-194. Bruxelles : De Boeck Université.

Soulama, S. 2004. « Transformation et ou échec des institutions de microfinance dans l'espace de l'Union économique monétaire ouest-africaine ». *Économie et solidarités*, vol. 35, nos. 1-2, p.193-206.

Servet, J-M. 2008. « Quelques limites du microcrédit comme levier du développement ». *Problèmes économiques*, no. 143, p. 39-43.

Stein, A. 2007. *Social Inclusion through Housing Micro Lending: Lessons from Central America*. Working Paper, Lund: Suède: Housing Development and Management (HDM), Lund University, 11 p.

Stein, A. 2008. « The role of housing finance in addressing the needs of the urban poor: Lessons from Central America ». *Environment and Urbanization*, vol. 20, no 1, p.13-30.

Stiglitz, J.E. 1990. « Peer monitoring and credit markets ». *The World Bank Economic Review*, vol. 4, no. 3, p. 351-366.

Stiglitz, J.E. et A. Weiss. 1981. « Credit rationing in markets with imperfect information ». *American Economic Review*, vol. 71, no. 3, p .393-410

Wall, D. 1996. « City profile: Managua ». *Cities*, vol. 13, no.1, p. 48–49.

Woolcock, M.J.V. 1999. « Learning from failures in microfinance: What unsuccessful cases tell us about how group-bases programs work ». *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 58, no.1, p.17-41.

Woller, G., Dunford, C. et Woodworth, W. 2001. «Where to microfinance ». *International Journal of Economics Development*, vol. 1, no. 1, p. 29-64.

Weiss J., et Montgomery, H. 2005. « Great expectations: Microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America ». *Oxford Development Studies*, vol. 33, nos. 3 et 4, p. 391-416

Zabalga, M. 2005. *Institutions peu orthodoxes, mais réussies*. Fondation PRODEL, 7 p. En ligne: <http://ideas.repec.org/p/mon/ceddtr/432.html>

Zeller, M., C. Lapenu et M. Greeley. 2003. *Measuring Social Performance of Micro-Finance Institutions: A Proposal*. Social Performance Indicators Initiative (SPI). Final Report, Summary. Paris: CERISE, Comité décharge de reflexion, et d'introducton sur les systèmes d'épargne-crédit, p. 2-16.

Sites internet consultés

ACODEP (Asociacion de Consultores para el Desarrollo de la Pequena, Mediana y Microempresa)
www.acodep.org.ni
(Consultation le 10 mai 2009)

CERISE (Comité décharge de reflexion, et d'inroducion sur les systèmes d'épargne-crédit)
<http://www.cerise-microfinance.org>
(Consultation le 20 février 2009)

FDL (Fundo de Desarrollo Local)
www.fdl.org.ni
(Consultation le 10 mai 2009)

HABITAR
<http://www.habitarnicaragua.org/>
(Consultation le 5 mai 2009)