

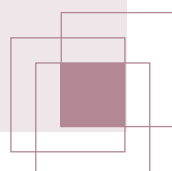
# Entrepreneuriat, renforcement des capacités et finance



*Petit stand sur un marché de Madras, Inde.*

## 7.3 LA MICROFINANCE ET L'ECONOMIE INFORMELLE : STRATEGIES CIBLEES POUR SORTIR DE L'INFORMALITE

■ La Micro-finance peut représenter un soutien important dans le cadre de la transition vers la formalité, à la fois en fournissant des incitations pour s'extraire de l'informalité et en raison de sa position au sein d'instances de supervision. Elle présente l'avantage d'être flexible et accessible pour les pauvres, tout en étant également réglementée. Plus important encore, les institutions de microfinance (IMF) peuvent aider des opérateurs informels à accéder à d'autres marchés et à se créer des occasions de générer des revenus. Elles constituent dès lors des partenaires intéressants pour les opérateurs de l'économie informelle qui souhaitent accroître leurs activités. Les IMF offrent aussi souvent l'avantage de ne pas demander d'éléments de patrimoine officiels en garantie de leurs prêts et s'appuient moins sur des documents écrits que les institutions financières formelles. De même, l'accent sous-jacent mis par les IMF sur la réduction de la pauvreté leur permet d'atteindre des objectifs d'équité et d'efficacité, y compris en termes de création d'emplois, de réduction de la vulnérabilité et d'apprentissage de l'autonomie à travers l'organisation de groupe.



## PRINCIPAUX ENJEUX

- **Microfinance et économie informelle**
- **Le rôle de la microfinance pour compenser le dysfonctionnement du marché**
  - Cadre légal
  - Coûts de transaction
  - Asymétries de l'information
  - Cautionnements alternatifs
  - Vers la formalité grâce à la documentation
- **Évaluer l'incidence des indicateurs économiques et sociaux**
- **Questions de durabilité**

■ **Microfinance et informalité.** La microfinance est rapidement devenue un secteur à part entière dans le monde entier et est largement reconnue comme un instrument précieux pour lutter contre l'exclusion financière des communautés pauvres. Elle suscite l'intérêt en tant que stratégie de réduction de la pauvreté pour plusieurs raisons: ses effets sont immédiats, massifs et vérifiables; elle peut être mesurée et évaluée; elle peut être rapidement déployée à grande échelle; elle peut cibler avec précision les pauvres et parfois même les très pauvres; la microfinance recycle des ressources financières générées par l'économie locale (au contraire des aides ou programmes de transfert en matière de réduction de la pauvreté). Par-dessus tout, la microfinance permet l'autonomisation: elle agit comme un catalyseur pour l'organisation, et traite également les pauvres comme des individus autonomes et responsables qui doivent et veulent prendre leur vie en mains.

Alors que la microfinance est généralement reconnue pour ses effets positifs de stabilisation des revenus pour les travailleurs indépendants et les microentreprises dans l'économie informelle, on connaît beaucoup moins son incidence sur la capacité à s'extraire de l'informalité. Il est probable qu'il y ait un lien très fort parce que les prêts, les dépôts et autres contrats de service contiennent des éléments de l'économie formelle, sans être aussi complexes que les services des banques ordinaires. De même, les institutions de microfinance encouragent leurs clients à transformer leurs activités de subsistance durable en véritables microentreprises, et ensuite en petites et moyennes entreprises.

L'intérêt de l'OIT pour ce lien trouve son origine dans le fait que sortir de l'informalité est intimement lié à l'Agenda du travail décent. Il influence les salaires des travailleurs engagés par un microentrepreneur. Des revenus du travail plus élevés constituent une marge de protection contre les risques. Passer à l'économie formelle facilite également l'instauration de conditions de travail sûres, aide à garantir un accès juste et équitable aux possibilités d'emplois et contribue à l'élimination du travail des enfants et à l'abolition la servitude pour dettes. Dans toutes les circonstances ci-dessus, la microfinance peut faire la différence<sup>2</sup> en fournissant des incitations à sortir de l'informalité.

Les IMF elles-mêmes ont tout intérêt à combler l'absence de travail décent pour leurs clients. C'est l'une des manières de réagir à la publicité négative

### Qu'est-ce que la microfinance?

La microfinance couvre les services financiers tels que l'épargne, le crédit, l'assurance et le paiement destinés aux groupes à revenu modeste, très souvent des femmes. Ce qui distingue la microfinance de la finance traditionnelle est son objectif d'aider les pauvres -- et généralement les personnes que le marché financier formel n'atteint pas -- à travers des institutions de microfinance à l'assise financière durable. La plupart des banques, par exemple, ne cherchent pas à réduire la pauvreté car elles n'ont pas de mission à caractère social. En revanche, la microfinance constitue une conjugaison viable des notions d'équité et d'efficacité<sup>1</sup>.

Dans un monde où la plupart des opérateurs privés emploient moins de dix personnes et où le travail indépendant prédomine, la microfinance favorise l'accumulation d'actifs nécessaires aux petits acteurs de l'économie pour améliorer leur entreprise et accéder aux marchés. Partout dans le monde, un grand nombre de personnes sont engagées dans des activités informelles. C'est cette clientèle qui opère dans l'économie informelle qui est visée en premier lieu par les institutions de microfinance (IMF).

1 Pour plus de détails, voir la section Ressources: BIT, 2002, Le microfinancement au service de la création d'emplois et du développement des entreprises, GB.285/ESP/3.

2 En raison de preuves de plus en plus flagrantes, le Conseil d'administration de l'OIT a mandaté le Bureau en novembre 2005 pour étudier les manières d'orienter systématiquement la microfinance vers plus de travail décent.

La microfinance contribue à :

- la création d'emplois grâce à des produits qui facilitent les petits investissements en immobilisations et en fonds de roulement (par exemple, le crédit, la disponibilité de capitaux, la location-bail, les garanties).
- la réduction de la vulnérabilité grâce à des produits (par exemple, l'épargne, les prêts d'urgence et les produits d'assurance) qui stabilisent les revenus de personnes proches du niveau de subsistance.
- la responsabilisation grâce à l'organisation d'un groupe qui s'exprime.

due aux controverses autour de taux d'intérêts élevés et de pratiques de remboursement agressives. En Bolivie, au Mexique, en Inde, au Bangladesh et dans de nombreuses autres régions, les IMF ont été sous le feu de la critique parce qu'elles étaient perçues dans l'opinion publique comme pratiquant des taux d'intérêt excessifs proches de l'exploitation ou de l'usure. C'est pourquoi les IMF doivent faire la preuve d'effets tangibles et importants sur le bien-être de leurs clients, notamment en permettant aux parents d'envoyer leurs enfants à l'école, par exemple, aux patients de payer les honoraires de médecin grâce à des carnets d'épargne ou aux clients d'avoir un meilleur accès à l'économie formelle. Une autre raison pour que les IMF participent à la transition vers la formalité : leurs clients les moins informels deviennent plus transparents, et donc moins risqués.

■ **Le rôle de la microfinance pour compenser le dysfonctionnement du marché.** Les fournisseurs officiels de moyens financiers ne peuvent traiter directement avec les producteurs à domicile et les microentreprises en raison de la très petite échelle de leurs activités. Un autre obstacle est l'absence d'un cadre légal qui permette d'examiner la situation patrimoniale<sup>3</sup> :

- **Cadre légal.** Les petites entreprises non enregistrées ne sont généralement pas tenues de publier leurs états financiers. Elles ne disposent pas du type de garantie qu'attendent les investisseurs ou les créiteurs potentiels pour se prémunir des risques d'inexécution de contrat. Les résultats d'une petite entreprise reposent sur les qualités d'une seule personne, l'entrepreneur, ce qui accroît les risques pour le prêteur. Beaucoup d'entreprises axées sur la famille ont tendance à faire montre, vis-à-vis de leur entreprise, d'une attitude très personnelle et possessive; ils sont peu enclins à partager la propriété et le pouvoir de décision avec des associés. Leur capacité de participation au marché des capitaux est ainsi affaiblie et l'accès au crédit plus difficile.
- **Coûts de transaction.** L'obstacle le plus important à l'accès au marché financier est lié au fonctionnement même de celui-ci. La clé du fonctionnement des marchés financiers est l'accès aux informations relatives aux risques et probabilités de rendement. Rassembler et traiter des informations précises sur les clients et leurs projets représente un coût. Le coût encouru par une banque pour évaluer une demande de prêt est fixe et ne varie pas en fonction du montant demandé. Dès lors, les institutions financières ont tendance à rechercher des transactions plus importantes en volume et plus sûres. Même dans les pays industrialisés, le capital de départ nécessaire à un chômeur pour créer son entreprise (6 000 livres au Royaume-Uni, 22 000 euros en Irlande, 25 000 euros en Allemagne, 23 000 euros en France et 12 000 dollars canadiens au Canada) est parfois trop peu important pour intéresser les banques.
- **Asymétries de l'information.** Les prêteurs ou investisseurs ne disposent pas de données suffisantes sur l'historique ou les intentions de l'entrepreneur et ne peuvent donc pas prendre de décision réaliste. Les propriétaires de très petites entreprises ne tiennent bien souvent pas de comptabilité appropriée, ce qui réduit la valeur des informations.

À l'inverse des banques, les IMF sont moins limitées dans la manière dont elles garantissent leur portefeuille de prêts. La microfinance est ainsi devenue plus intéressante pour ceux qui sont dépourvus de droits de propriété et de biens immobiliers. Parmi les techniques adoptées par les IMF pour échapper aux obligations de cautionnement, citons :

3 BIT, 2002, Le microfinancement au service de la création d'emplois et du développement des entreprises, GB.285/ESP/3, Commission de l'emploi et de la politique sociale, Conseil d'administration, Genève.

- **Cautionnements alternatifs.** En l'absence de biens dont la propriété peut être démontrée en droit, la responsabilité conjointe<sup>4</sup>, les garanties personnelles, le cautionnement de biens du foyer, les bijoux et d'autres objets renforcent socialement les obligations de remboursement; au contraire des cautions traditionnelles, la valeur résiduelle monétaire en cas de vente est faible ou nulle après une saisie. Cette substitution du cautionnement habituel constitue l'une des caractéristiques du microfinancement.

La responsabilité conjointe est une stratégie utilisée par certaines IMF pour toucher les clients les plus pauvres et les moins insérés dans l'économie formelle (RCPB/Burkina Faso, OTIV/Madagascar). Elle fonctionne grâce à la pression exercée par l'entourage, surtout pour réduire le défaut de remboursement, et cette pression de l'entourage peut également être utilisée pour sensibiliser les clients aux manières efficaces d'améliorer des conditions de travail décentes, comme la réduction du travail des enfants ou des situations de travail dangereuses. Les bijoux, les appareils ménagers et autres cautionnements alternatifs sont utilisés par CVECA Mali uniquement pour les petites transactions. En acceptant et en insistant sur des appareils ménagers spécifiques comme substituts au cautionnement, l'IMF acquiert des informations au sujet de l'entreprise familiale. La plupart des coopératives financières demandent au préalable une forme ou l'autre de dépôt.

Cependant, certaines IMF abandonnent de plus en plus les cautionnements alternatifs. Celles qui s'adressent aux individus et aux groupes tendent à utiliser plus fréquemment le cautionnement traditionnel pour les transactions individuelles, tout en continuant à s'appuyer sur la responsabilité conjointe pour les transactions avec des groupes. Plus le montant du prêt est élevé, plus le recours à la garantie traditionnelle est important.

- **Vers la formalité grâce à la documentation.** Une autre manière de combler le manque d'informations au sujet des clients consiste à les encourager à constituer leur propre dossier avant de demander des prêts plus importants. Les documents donnent des informations au sujet du client et, plus les informations sont précises, plus la transaction est sûre. Le caractère formel des documents permet également d'accroître le degré d'endettement afin de garantir la conformité du dossier avec les règlements.

Le gouvernement du Brésil, par exemple, a incité les microentrepreneurs à s'enregistrer en appliquant un système de paiement simplifié des taxes<sup>5</sup>. L'Association professionnelle d'Alexandrie (ABA), une IMF égyptienne, lie le suivi des prêts à des exigences de dossier toujours plus strictes et encourage ainsi les emprunteurs à « sortir » progressivement de l'informalité.

Les IMF font face à certains défis d'importance, dont la qualité des emplois créés de la sorte. Le souci de la création d'emplois est de plus en plus présent dans le secteur du microfinancement. Les principaux réseaux de microfinancement citent l'incidence attendue sur l'emploi parmi les avantages essentiels de leurs programmes. Opportunity International, par exemple, prétend avoir créé ou permis de conserver plus de 1,2 million d'emplois en 2004 dans le monde<sup>6</sup>. Les IMF s'intéressent en premier lieu aux activités ménagères et aux travailleurs indépendants, dont la plupart sont établis à leur compte et emploient des membres de la famille sans les rémunérer. Bien que les clients puissent être en mesure de créer de l'emploi, il ne s'agit pas nécessairement d'un travail à temps plein, stable et rémunéré, mais

<sup>4</sup> B. Balkenhol et H. Schütte, Collateral, collateral law and collateral substitutes, Finance social document de travail N°24, 2e édition, 2004.

<sup>5</sup> Jose Mauro de Moraes, Credit support program for micro, small and medium enterprises in Brazil, conférence de l'OCDE à Brasilia, mars 2006, p.26.

<sup>6</sup> Opportunity International UK Annual report 2004, p.7.

fréquemment de travail familial non rémunéré. De surcroît, l'emploi dans l'économie informelle est souvent inférieur aux normes: improductif, peu rémunéré, ni reconnu ni protégé par la loi, manquant de protection sociale et de sécurité économique. Aujourd'hui, des indices semblent suggérer que les services fournis par les IMF tendent à stimuler une demande plus forte de travail familial non rémunéré et de travail des enfants, d'apprentis et de journaliers et moins d'emplois salariés. On pourrait expliquer la situation par les gains de productivité limités induits par des micro-prêts dans des microentreprises de subsistance.

- **Évaluer l'incidence des indicateurs économiques et sociaux.** Au-delà de faits anecdotiques, l'incidence du microfinancement n'est toujours pas suffisamment connue. En effet, le client moyen des IMF est une « entreprise ménagère » où les changements en termes d'emploi sont difficiles à retracer, par exemple lorsqu'un travail saisonnier est transformé en travail permanent ou quand un travail rémunéré est rétrogradé en apprentissage, ou encore lorsque des enfants scolarisés abandonnent l'école au profit du travail.

L'entreprise ménagère est une boîte noire aux ressources financières hautement interchangeables, générées et dépensées par le foyer et l'entreprise à des fins d'investissement et de consommation. Les objectifs d'une unité aussi complexe qu'une entreprise ménagère sont tout aussi complexes: les entreprises ménagères cherchent à générer un revenu, à gérer les risques et à se protéger contre les variations de revenus en diversifiant les sources et en constituant un capital humain à long terme par le biais de l'éducation et des soins de santé<sup>7</sup>.

● Les IMF sont confrontées à certains défis d'importance, dont la qualité des emplois créés de la sorte

Il existe encore des difficultés méthodologiques pour établir l'incidence du microfinancement sur l'emploi:

- L'emploi est un effet **indirect**, tributaire des décisions prises par le client, pas par l'IMF qui fournit le crédit; dès lors, il peut être difficile d'évaluer si le changement d'emploi résulte directement du microfinancement ou d'autres facteurs;
- Les **glissements** et les effets de substitution qui se produisent au fil du temps entre différentes formes d'emploi rémunéré et non rémunéré au sein d'une entreprise ménagère sont virtuellement masqués.
- Les glissements de la demande de travail n'améliorent pas nécessairement la qualité du travail. Si un prêt permet aux parents de se procurer des revenus supplémentaires pour renvoyer un enfant à l'école, alors ce prêt a contribué à améliorer la qualité du travail de l'ensemble de l'entreprise ménagère; mais souscrire un emprunt pourrait également signifier que des membres de la famille doivent travailler ou que des enfants doivent quitter l'école pour travailler plus longtemps.

7 Génération de revenu: l'approche la plus commune consiste à fournir des services de microfinance (crédit, fonds propres, location-bail, et produits de paiement et de garantie) pour démarrer ou étendre une activité génératrice de revenus dans une microentreprise. Cette pratique permet aux entrepreneurs de constituer un patrimoine, de créer et de pérenniser des emplois. Gestion des risques et réduction de la vulnérabilité: la microfinance joue également un rôle pour les personnes vulnérables afin de faire face. Grâce à des services financiers appropriés aux risques mesurés, comme l'épargne, les prêts d'urgence et éventuellement des produits d'assurance, la microfinance aide les groupes vulnérables à stabiliser les niveaux de revenus et harmoniser la consommation et de survivre ainsi aux dépenses imprévues et aux pertes de revenus. Autonomisation: les approches de la microfinance, par exemple les prêts de groupe, la mobilisation de l'épargne, etc, permettent aux personnes, et aux femmes en particulier, d'assumer la responsabilité financière de leur vie et donc de renforcer leur capital social et leur autonomie. Les titres de la bibliographie de J.D. von Pischke sur l'incidence du crédit démontrent en fait que les variables dépendantes préférentielles sont l'autonomie, la gestion des risques et les questions communautaires. J.D. von Pischke, Poverty, Human development and Financial Services, UNDP Occasional Papers 25, New York, 1999.

- **Questions de durabilité.** La durabilité constitue un autre défi essentiel auquel sont confrontées les IMF. Étant donné que seules certaines microactivités présentent un potentiel d'accumulation de capital, d'augmentation de la productivité, de croissance des actifs et du chiffre d'affaires et ensuite de création d'emplois salariés, certaines IMF ont choisi de se concentrer sur ces microentreprises orientées vers la croissance ou s'engagent même directement dans le « méso » financement, c.-à-d. le financement de PME. Les avantages pour les IMF sont un meilleur rendement à un coût de transaction moindre; la diversification de la base de clientèle et l'introduction de nouveaux services comme le financement à long terme, la location-bail et la subvention croisée de gammes de produits déficitaires. Par exemple, l'Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée (ACEP), une IMF au Sénégal, considère que parmi ses 20 000 emprunteurs actifs, plus de 1 000 présentent un potentiel de croissance. Elle a présenté un nouveau plan ACEP-PME<sup>8</sup> qui vise à proposer des prêts jusqu'à 34 000 dollars américains. À Madagascar, l'Action pour le développement et le financement des microentreprises (ADEFI) a lancé en 2002, avec l'aide de l'Agence française de développement, un crédit d'investissement à moyen terme destiné aux petites et moyennes entreprises, dans l'espoir de permettre une subvention croisée de services destinés aux pauvres. Au Burkina Faso, le réseau de banques coopératives Réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB) a récemment créé un Centre financier aux entrepreneurs (CFE) en vue de répondre aux demandes des PME clientes.<sup>9</sup>

● La viabilité est un défi majeur auquel sont confrontées les institutions de microfinance

<sup>8</sup> Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée –Petites et moyennes entreprises.

<sup>9</sup> Pour plus d'information, voir [http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1178721168497\\_Burkina\\_Faso.pdf](http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1178721168497_Burkina_Faso.pdf)



*Jeunes femmes négociant un prêt, Bolivie.*

- Répondre aux besoins de protection (et de production) dans l'économie informelle
- Microassurance
- Échapper à la servitude pour dettes
- Intégration, non discrimination, égalité des chances
- Créer de l'emploi salarié
- Conditions de travail
- Ciblage
- Subventions ingénieuses: résoudre le dilemme pauvreté-durabilité
- Combiner services financiers et non-financiers
- Rôle des banques et des pouvoirs publics

■ **Répondre aux besoins de protection (et de production) dans l'économie informelle.** Le microfinancement n'a cessé d'évoluer au cours des 30 dernières années. En général, les IMF ont été capables de répondre avec souplesse à une variété de besoins de leurs clients issus de l'économie informelle car elles ont innové dans l'offre de services financiers, étendu leur gamme de produits financiers au-delà du simple crédit aux entrepreneurs et établi un lien entre les services financiers et non-financiers. La perception de la portée et de l'orientation du microfinancement a radicalement changé. Toutes les IMF ont diversifié leurs produits de crédit pour y inclure des prêts d'urgence et des prêts à long terme alors que beaucoup ont acquis en outre le droit d'accepter des dépôts de leurs membres (si elles sont constituées en coopérative) ou du public (si elles se sont transformées en institution financière). Plusieurs IMF, et en particulier celles qui s'intéressaient le plus à la réduction de la pauvreté, proposent des formations, des cours de sensibilisation à la loi, des soins maternels et d'autres services sans rapport avec le financement.

■ **Microassurance.** L'un des changements les plus dynamiques est la demande croissante de microassurances pour diverses circonstances de la vie (santé, décès, patrimoine, accident, vieillesse, mauvaise récolte, etc.). BASIX, l'une des principales institutions de microfinance en Inde, a collaboré avec des compagnies d'assurance afin de proposer un grand ensemble de produits comme les assurances sur la vie, l'assurance du bétail, l'assurance contre les pluies torrentielles et l'assurance-santé<sup>10</sup>.

Généralement, les IMF qui fournissent des services aux travailleurs et aux entreprises de l'économie informelle se rendent de plus en plus compte que les pauvres ont besoin de protection contre une variété de risques. Toute menace pour leur santé et leur bien-être compromet immédiatement leur ménage. GRET a créé un programme de microassurance dès qu'il est devenu évident que la principale cause d'arriérés et de défauts de remboursement de prêts parmi nombre de ses clients en microfinance était les dépenses directes de santé.

■ **Échapper à la servitude pour dettes.** Depuis 1998, le Programme national de soutien à la ruralité (NRSP), une ONG polyvalente au Pakistan, utilise une large combinaison de mobilisation sociale et de microfinancement pour éviter que les Haaris, une caste de travailleurs sous servitude pour dettes qui a

● Les IMF ont diversifié leurs produits financiers et proposé aussi des services non-financiers pour mieux répondre aux besoins des plus pauvres de leurs clients

Une IMF en Inde collabore avec des compagnies d'assurance afin de fournir une gamme de produits (santé, décès, bétail, pluies torrentielles, et santé).

<sup>10</sup> ICMR, 2005, An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Grassroots Report, Center for Management Research. <http://www.icmrindia.org/casestudies/catalogue/Business%20Reports/An%20Industry%20Note%20-%20Microinsurance%20-%20Taking%20Risk%20Management%20to%20the%20Grassroots.htm>

Au Pakistan, l'accès à la microfinance et aux services non-financiers a empêché d'anciens travailleurs sous contrainte pour dette de retomber dans le travail forcé.

échappé au servage économique, ne retombe pas dans la servitude pour dettes. Des Haaris se sont vu offrir un « filet de sécurité » afin de réduire la probabilité que des travailleurs libérés du servage ne soient exploités à nouveau ou ne retombent dans la servitude pour dettes. Les éléments économiques de ce filet de sécurité comprenaient un accès à un microcrédit raisonnable, à un programme d'épargne et à un programme d'acquisition de terres qui a permis à ce jour à 54 familles (sur 400 au total) de posséder un lopin de terre. La combinaison de services financiers et non-financiers a produit des résultats tangibles car aucune famille vivant dans les régions participantes n'est retombée dans la servitude pour dettes<sup>11</sup>.

■ **Intégration, non-discrimination, égalité des chances.** Les femmes et d'autres groupes discriminés ont en particulier bénéficié d'un accès à la microfinance. Exemples d'initiatives lancées par des IMF pour toucher des groupes de population auparavant discriminés :

- FECECAM<sup>12</sup> au Bénin, RCPB<sup>13</sup> au Burkina Faso, Kafo et Nyegisio au Mali, notamment, ont développé des produits spécifiques destinés aux femmes analphabètes (« le tout petit crédit pour les femmes »)
- cautionnements flexibles: les prêts entre 10 et 50 dollars américains sont cautionnés par un fonds de garantie (PAMECAS au Sénégal)
- paiements et remboursement décentralisés confiés à des agents itinérants (AMMACT<sup>14</sup> en Inde, CAME<sup>15</sup> au Mexique)
- création de points de distribution (Nyegisio au Mali, Kaxa Taon au Mexique) proches des clients travaillant à domicile.

## Promouvoir l'égalité des sexes grâce à l'accès au financement

Dans le monde entier, les femmes entrepreneurs contribuent à la croissance économique et à la pérennité des moyens de subsistance de leur famille et de leur communauté. La microfinance aide à donner aux femmes des foyers pauvres les moyens d'apporter cette contribution. À la fin de 2006, la microfinance avait touché plus de 79 millions de femmes parmi les plus pauvres du monde. Il est parfaitement justifié, au plan commercial, de s'adresser aux femmes, car les taux de recouvrement sont plus élevés en ce qui les concerne. Elles consacrent aussi une plus grande part de leur revenu à la consommation du ménage comparé à leurs homologues masculins. Tant du point de vue commercial que de politique publique, nombreux sont les arguments en faveur de l'octroi de prêts aux femmes. Les enfants des femmes qui ont recours à la microfinance en retirent aussi les avantages car ils sont davantage susceptibles de suivre un cursus scolaire à plein temps et ils sont moins nombreux à abandonner leurs études, notamment les filles.

Bien que l'incidence positive de la microfinance sur l'autonomisation des femmes soit évidente, les fournisseurs de services de la microfinance doivent aussi faire preuve de prudence pour éviter d'éventuels résultats négatifs. Dans certains cas, le membre de la famille de sexe masculin prend toutes les décisions en matière de prêt, alors que dans d'autres les femmes peuvent peiner en raison de la charge de travail plus lourde qu'engendre le remboursement du prêt. En outre, les différences en ce qui concerne l'aptitude à lire et écrire, les droits de propriété et les attitudes sociales vis-à-vis des femmes peuvent limiter l'incidence en dehors du foyer.

Stratégies visant à favoriser l'égalité entre les hommes et les femmes par la microfinance :

- Renforcement des capacités des employées d'IMF sur la question des sexes
- Adapter les services financiers pour mieux répondre aux besoins des femmes (y compris des produits financiers sur mesure, des produits d'épargne pour limiter les risques, la micro-assurance, l'adaptation des exigences de garanties et l'encouragement de l'enregistrement de biens au nom des femmes)
- Offrir les services non financiers (y compris l'alphabétisation et la gestion d'entreprise) sensibilisation de la communauté sur les questions des sexes et la génération de revenus des femmes

11 Site web du National Rural Support Programme (NRSP), <http://nrsp.org.pk/index.htm>.

12 Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel.

13 Réseau des caisses populaires du Burkina.

14 Acts Mahila Mutually Aided Coop Thrift Society.

15 Centro de Apoyo al Microempresario.

- Renforcer les réseaux de femmes, non seulement pour réduire les coûts des IMF mais aussi pour fournir des services autres que financiers, tels que les programmes d’alphabétisation et les programmes sanitaires. Ces groupes peuvent également permettre aux femmes de se faire entendre et renforcer le pouvoir de négociation dans les communautés pauvres.

Source: BIT, 2008, *Peu d’argent, grands changements: Les femmes et la microfinance*.  
[http://www.ilo.org/gender/Informationresources/WCMS\\_097923/lang--fr/index.htm](http://www.ilo.org/gender/Informationresources/WCMS_097923/lang--fr/index.htm)

■ **Créer de l’emploi salarié.** Plusieurs IMF tiennent beaucoup à intégrer le segment de marché de la finance pour PME, synonyme de clients qui créent des emplois. Un projet spécialement destiné aux PME a été créé au Burkina Faso: le Centre de financement d’entreprise au sein du RCPB, ACEP-PME au Sénégal, ADEFI<sup>16</sup> à Madagascar. Dans d’autres cas des produits spéciaux ont été mis au point: financement d’équipements, fonds d’aide mutuelle (le fonds TYM au Vietnam); assurance-vie, assurance du solde restant dû, assurance du bétail et autres assurances d’actifs (BASIX, ASA<sup>17</sup>, Cashpor, AMACTS/tous en Inde), qui conviennent particulièrement aux PME.

■ **Conditions de travail.** Les programmes de microfinance ont également été des canaux de diffusion d’informations et d’incitations à améliorer les conditions de travail. Au Maroc, par exemple, Al Amana distribue des brochures sur l’amélioration des lieux de travail et certaines IMF utilisent les cautionnements alternatifs pour améliorer les conditions de travail. Par exemple, le CVEVA au Mali, le RCPB au Burkina Faso, l’OTIV à Madagascar.

■ **Ciblage.** Le ciblage constitue un moyen au potentiel très fort pour soutenir la transition vers la formalité. Les IMF ont toujours ciblé leurs clients. Une partie de leur mission anti-pauvreté consiste à corriger le caractère inopérant du marché et à jeter des ponts vers ceux qui sont exclus par les institutions financières conventionnelles. Les IMF effectuent généralement leur ciblage à l’aide de caractéristiques individuelles observables comme l’âge, le sexe ou le profil d’aptitudes.

À mesure que les IMF évoluent, leur potentiel à cibler des résultats en termes de travail décent augmente. Les clients qui répondent aux critères d’éligibilité peuvent se voir offrir un traitement préférentiel, que ce soit sous la forme de ristournes sur les intérêts, d’exigences de cautionnement plus souples ou de procédures d’octroi plus rapide des prêts.

Les IMF peuvent également choisir de n’aider que des activités génératrices de revenus qui sont sans risque pour la santé et ne font pas appel au travail d’enfants<sup>18</sup>. Une IMF pourrait, par exemple, décider de ne pas prêter aux entreprises de la construction, à moins que les risques d’accident sur le chantier fassent l’objet d’une assurance<sup>19</sup>. Les IMF peuvent également viser des segments de marché caractérisés par des volumes de transactions et des exigences de cautionnement intermédiaires. Quelques IMF préfèrent un ciblage par lieux, en excluant certains et en incluant d’autres.

La complexité des objectifs est variable: il existe des objectifs simples et plutôt généraux (comme « femmes pauvres » ou « pauvres des campagnes » ou « microentrepreneurs » ou encore « entreprises informelles »), et d’autres complexes, plus exclusifs (« femmes à la campagne sous le seuil de pauvreté dans les régions touchées par la sécheresse où les Dalits constituent la majorité de la population »<sup>20</sup> ou « femmes dans les foyers pauvres gagnant moins de 6,5 dollars

Au Maroc, une IMF utilise les cautionnements alternatifs pour améliorer les conditions de travail.

● Le ciblage constitue un moyen au potentiel très fort pour soutenir la transition vers la formalité, en visant notamment des résultats en matière de travail décent

16 Action pour le développement et le financement des microentreprises.

17 Activists for Social Alternatives.

18 Cette approche est comparable à un critère d’investissement négatif prôné, par exemple, pour les grandes entreprises financières dans les principes de l’équateur.

19 Dans les cas extrêmes, on peut exclure du portefeuille toute activité connue pour violer les normes de travail décent. Un exemple de ciblage d’une gamme de produits spécifiques en vue de maximiser la création d’emplois – quoique pas dans le domaine de la microfinance – est l’initiative J for Jobs d’une compagnie d’assurance sur la vie contrôlée par un syndicat américain.

20 Action for Social Advancement (ASA), Inde.

américains par mois et ne possédant pas plus 1 000 dollars de patrimoine; entre 18 et 55 ans, en bonne condition physique »<sup>21</sup>. Certaines IMF ratissent large, tout en ajoutant des exclusions explicites: « pas les jeunes, pas les salariés »<sup>22</sup>.

Le ciblage est une bonne illustration de la marge substantielle dont disposent les IMF. Des méthodologies peuvent évoluer et évoluent au fil du temps. Parmi les IMF qui ont changé de cible, citons PRIZMA (Bosnie), qui a légèrement étendu sa clientèle de « femmes uniquement » à « femmes et leur famille » ou largement comme le RCPB qui a ajouté les PME à ses clients, ou Nyegisio qui a étendu sa zone de chalandise de 100 % rurale à un mélange de clientèle rurale et urbaine.

### ■ Subventions ingénieuses: résoudre le dilemme pauvreté-durabilité.

Une question fondamentale à laquelle sont confrontés les praticiens et les donateurs est la manière de préserver le double engagement des IMF envers la réduction de la pauvreté (donc le travail décent) et la rentabilité. L'équilibre peut être délicat à trouver lorsque la mission sociale suppose des marges bénéficiaires réduites et des coûts de transaction plus élevés pour les IMF.

Dès lors, certaines IMF dont la mission sociale est importante peuvent rencontrer des problèmes de durabilité. Les fonds publics constituent une aide qui permet aux IMF de continuer à soutenir la réduction de la pauvreté. La promotion d'IMF par le secteur public comprend un éventail de mesures, notamment sous la forme de subventions. En soi, le soutien budgétaire des IMF n'est ni bon ni mauvais. Tout dépend en réalité des subventions qui devront être ajustées pour éviter de fausser la concurrence sur le marché et entraîner une meilleure performance des IMF en tant qu'institution. À cet égard, citons quelques enseignements tirés de l'expérience<sup>23</sup>:

- La subvention de réseaux ou d'organisations faîtières crée moins de distorsions que la subvention d'IMF individuelles.
- La subvention de l'intermédiaire fausse moins la concurrence que la subvention directe du client.
- Les subventions sans obligations sont plus susceptibles de générer un effet pervers que les prêts liés à la performance.
- Les subventions liées à une stratégie de sortie sont préférables aux subventions sans limite de temps.

Quelques exigences minimales doivent permettre à la politique publique de soutenir les subventions « ingénieuses » :

- Une IMF doit présenter un ratio de durabilité opérationnelle d'au moins 100, c.-à-d. qu'elle doit couvrir ses coûts opérationnels par ses revenus opérationnels, abstraction faite de l'inflation, des subventions et des erreurs comptables.
- Les IMF doivent afficher une progression vers la durabilité financière totale dans le temps.
- Une couverture plus importante et plus approfondie peut compenser un manque temporaire de durabilité financière.

Comparer l'efficacité n'a de sens que dans le contexte d'un groupe d'IMF similaires qui utilisent les mêmes ressources, offrent des produits similaires et opèrent sur des marchés similaires. Au sein de chaque groupe, les IMF doivent évoluer en fonction des niveaux de performance de la meilleure IMF. Il est improbable que les subventions conditionnées par la performance et l'existence d'un contrat faussent le marché. Enfin, les IMF qui sont et demeurent inefficaces et dépendent de subventions doivent être privées de soutien public.

21 TYM, Vietnam.

22 CVECA Burkina Faso.

23 Balkenhol, Bernd, ed., 2007, Microfinance and public policy: Outreach, performance and efficiency, Genève.

● Les fonds publics sont une manière de permettre aux IMF de soutenir la réduction de la pauvreté, mais avec des précautions afin que les subventions soient 'ingénieuses'

■ **Combiner services financiers et non-financiers.** Pris isolément, l'offre de services financiers, la formation, la sensibilisation ou les cours d'information juridique n'influencent pas le niveau de pauvreté; en revanche, leur combinaison est efficace. La formation professionnelle est plus efficace si, à la fin du cours, il existe une perspective de financement des compétences acquises; inversement, l'utilisation de prêts est améliorée lorsqu'un certain service non-financier étend la compétence technique et de gestion. En outre, plusieurs IMF, en particulier celles à vocation sociale, voient les services financiers comme un moyen de faire passer d'autres messages.

Ainsi, par exemple, Freedom from Hunger qui combine le microcrédit à des femmes très pauvres avec une éducation à la santé, l'alphabétisation et la gestion d'une affaire. « Credit with Education » est reconnu comme un moyen efficace d'aider les familles à assurer leur subsistance alimentaire<sup>24</sup>. Cette approche est également utilisée au Burkina Faso (RCPB), au Mali (NYEGISIO) et à Madagascar (VOLA). Un autre exemple est le NRSP au Pakistan, où des travailleurs autrefois réduits à la servitude sont organisés en petites unités en vue de leur alphabétisation, de leur sensibilisation, de leur mobilisation sociale et – bien entendu – de l'octroi et du remboursement de prêts.

Les services non-financiers sont onéreux et l'impossibilité de reporter la totalité de leur coût sur le client constitue un inconvénient majeur; et ces coûts ne peuvent toujours être absorbés entièrement par l'IMF à travers la subvention croisée de produits. En Afrique de l'Ouest, des tentatives par certaines IMF de faire supporter entièrement aux femmes les coûts du « Credit with Education » ont entraîné une fuite inéluctable des clientes. Par ailleurs, à certaines conditions, les services non-financiers peuvent limiter la portée du service: ASA, au Bangladesh, par exemple, comptait 140 000 membres actifs en 1990 lorsqu'elle offrait une gamme complète de services typiques d'une ONG polyvalente comme la formation qualifiante et la sensibilisation en plus de l'épargne et du crédit; en 1991, sa décision de se concentrer sur la microfinance a permis à ASA d'exploser littéralement sa couverture à plus de 5 millions de personnes à la fin de 2005<sup>25</sup>. C'est pourquoi les IMF cherchent de plus en plus à sous-traiter les services non-financiers, comme les groupes d'entraide.

En ce qui concerne le soutien à la transition vers la formalité, le grand choix de méthodologies disponibles en matière de microfinance est très attrayant: les liens entre les services financiers et la formation sont excellents pour la création d'emplois, pour s'extraire de l'informalité, pour lutter contre le travail des enfants et le recyclage des dettes; en général, ces combinaisons d'offres répondent aux besoins des clients et ouvrent des possibilités pour les IMF de lier l'accès à un financement à l'acquisition de compétences spécifiques.

■ **Rôle des banques et des pouvoirs publics.** Le rôle des pouvoirs publics, à savoir les gouvernements, les banques centrales et les donateurs, est de mettre en place un environnement favorable qui réduit le niveau de risque sur le marché financier. Les leviers de l'intervention publique sont la protection du consommateur, les normes de transparence des institutions financières, les mesures contre les monopoles et les cartels, parmi d'autres qui renforcent l'infrastructure financière. Il est particulièrement intéressant d'examiner la nécessité que la politique publique garantisse que l'engagement croissant dans la microfinance d'investisseurs issus du secteur privé ne conduise pas à une dérive de sa mission, en écartant ainsi les IMF à vocation plus sociale qui présentent des coûts de transaction par client plus élevés. La notion de « subventions ingénieuses » dénote la nécessité de garantir la survie d'une industrie diversifiée de la microfinance, tout en évitant de fausser le marché et de susciter de dangereux effets moraux pervers<sup>26</sup>.

● La combinaison de services financiers et non-financiers permet d'aider à sortir de l'économie informelle

● Le rôle des pouvoirs publics est de mettre en place un environnement favorable qui réduit le niveau de risque sur le marché financier

24 Site de Freedom from Hunger: <http://www.freedomfromhunger.org/programs/index.php>.

25 Nurul Shekh, Microfinance and Poverty Reduction: is there a trade-off? A case study from rural Bangladesh, Nordic Journal of Development Research n°2 2006, volume 33, Oslo, p.373.

26 Cet argument est développé dans B.Balkenhol (ed.), 2007, Microfinance and Public Policy, Palgrave MacMillan/BIT.



*Cette jeune femme a bénéficié d'un micro-crédit pour lancer sa propre entreprise, Rwanda.*

Cette rubrique fournit une liste de ressources permettant au lecteur d'étudier le sujet de manière plus approfondie. Une bibliographie des références figurant dans le texte est fournie à la suite. Certaines informations peuvent se recouper dans les deux listes.

### Publications pertinentes

Aliber, M.A., 2002, *Informal finance in the informal economy: promoting decent work among the working poor*, Document de travail du BIT sur l'économie informelle, N°14, BIT, Genève.  
[http://www.hsrc.ac.za/Research\\_Publication-3861.phtml](http://www.hsrc.ac.za/Research_Publication-3861.phtml)

Balkenhol, B., 1999, *Credit Unions and the Poverty Challenge - Extending Outreach, Enhancing Sustainability*, Secteur de l'emploi, BIT, Genève.  
[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=563](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=563)

Balkenhol, B.; Gueye, EH., 1994, *Tontines and the banking system: is there a case for building linkages?*, BIT, Genève.  
[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=749](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=749)

Chua, R.T et Llanto, G., 1996, *Assessing the Efficiency and Outreach of Urban Micro-finance Schemes*, Document de travail N°15, BIT, Genève.  
<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wpap15.pdf>

Freedom from Hunger.  
<http://www.freedomfromhunger.org/programs/index.php>

IFLIP et ELIFID, Documents de travail, 2001-2004, Programme de la finance sociale, BIT, Genève  
<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/policy/iflipub.htm>

BIT, 1998, *International Labour Standards and Microfinance: A Review 1998*, Document de travail N°20, Programme de la finance sociale, BIT, Genève.  
[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_117999.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117999.pdf)

BIT, 1998, *Women in the Informal Sector and their Access to Microfinance*, document présenté par le BIT dans la Conférence annuelle de l'union inter-parlementaire (IPU), Windhoek, Namibie, 2-11 avril 1998.  
<http://www.gdrc.org/icm/wind/uis-wind.html>

BIT, 2002, *Le microfinancement au service de la création d'emplois et du développement des entreprises*, GB.285/ESP/3.  
<http://ilo.org/public/french/standards/relm/gb/docs/gb285/pdf/esp-3.pdf>

Manje, L.; Craig Churchill, 2002, *The Demand for Risk-managing Financial Services in Low-income Communities: Evidence from Zambia*, Secteur de l'emploi, BIT, Genève.  
[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=455](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=455)

Mayoux, L., *Micro-finance and the Empowerment of Women: A review of the key issues*, BIT Genève.  
<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wpap23.pdf>

Nagarajan, G. et al., *Introduction to microfinance in conflict-affected communities. A training manual*, Secteur de l'emploi, BIT, Genève.  
[http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002/102B09\\_320\\_engl.pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002/102B09_320_engl.pdf)

National rural Support Programme (NRSP), Pakistan.  
<http://nrsp.org.pk/>

Opportunity International UN Annual report 2004.  
<http://www.opportunity.org/media-center/publications/annual-report/>

Puri, S. et Ritzema, T., *Migrant Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues*, Document de travail N°21, BIT, Genève.

[http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT\\_Corner/theme5/remittances/Migrant\\_Worker\\_Remittances\\_Micro-finance\\_and\\_Informal\\_Economy.pdf](http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT_Corner/theme5/remittances/Migrant_Worker_Remittances_Micro-finance_and_Informal_Economy.pdf)

Wesselink, B., *Monitoring Guidelines for Semi-Formal Financial Institutions Active in Small Enterprise Finance*, Secteur de l'emploi, 1996.

[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=189](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=189)

## Outils

Churchill, C. et al., 2003, *Making Insurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide for Developing and Delivering Microinsurance*, BIT, Turin.

Deelan, L. et al., 2003, *Leasing for Small and Micro Enterprises: A Guide for designing and managing leasing schemes in developing countries*, BIT, Genève.

Deelan, L.; Molenaar, K., 2004, *Guarantee Funds for Small Enterprises – A Manual for Guarantee Fund Managers*, BIT, Genève.

van Doorn, J; Churchill, C., 2004, *Microfinance against child labour: Guidelines*, BIT, Genève.

[http://white.oit.org.pe/ipec/documentos/microfinance\\_guideline.pdf](http://white.oit.org.pe/ipec/documentos/microfinance_guideline.pdf)

BIT, 2000, *Making Guarantee Funds Work for Small and Micro Enterprises*, BIT, Turin.

BIT, 2003, *Mutual Guarantee Associations: What they are and how they work*, BIT, Genève.

[http://europeandcis.undp.org/files/uploads/PR/ILO\\_Mutual%20Guarantee%20Associations\\_Guidelines\\_2001.pdf](http://europeandcis.undp.org/files/uploads/PR/ILO_Mutual%20Guarantee%20Associations_Guidelines_2001.pdf)

BIT / UNHCR, 2002, *Introduction to Microfinance in Conflict Afflicted Communities: A Training Manual*, BIT, Genève.

**Pour plus d'informations, voir le site l'unité Finance sociale du BIT**

<http://www.ilo.org/employment/areas/social-finance/lang--en/index.htm>

## Références

Balkenhol, Bernd, ed., 2007, *Microfinance and public policy: Outreach, performance and efficiency*, BIT, Genève.

Balkenhol, B. et H. Schütte, 2004, *Collateral, collateral law and collateral substitutes*, Finance sociale document de travail N°24, 2<sup>e</sup> édition.

De Moraes, Jose Mauro, Credit support program for micro, small and medium enterprises in Brazil, conférence de l'OCDE à Brasilia, mars 2006.

ICMR (Centre for Management Research India), 2005, *An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Grassroots Report*, Center for Management Research.

<http://www.icmrindia.org/casestudies/catalogue/Business%20Reports/BREP027.htm>

BIT, 2002, *Le microfinancement au service de la création d'emplois et du développement des entreprises*, GB.285/ESP/3, Commission de l'emploi et de la politique sociale, Conseil d'administration, BIT, Genève.

BIT, 2005, *La microfinance en vue du travail décent*, GB.294/ESP/3, Commission de l'emploi et de la politique sociale, Conseil d'administration, BIT, Genève.

Opportunity International UK Annual report.

[www.opportun.org.uk](http://www.opportun.org.uk)

Shekh, Nurul, 2006, *Microfinance and Poverty Reduction: is there a trade-off? A case study from rural Bangladesh*, Nordic Journal of Development Research No.2, volume 33, Oslo, p.373.

Table des matières:

Remerciements / Avant-propos / Préface / Comment utiliser ce guide / Acronymes

## **PARTIE I: Les concepts**

### **1. Travail décent et économie informelle**

#### 1.1 Questions conceptuelles clés

### **2. Mesure de l'économie informelle**

#### 2.1 Relever les défis statistiques

## **PARTIE II: Politiques d'appui aux transitions vers la formalité**

### **3. Stratégies de croissance et création d'emplois de qualité**

#### 3.1 Modèles de croissance économique et économie informelle

### **4. Le cadre réglementaire et l'économie informelle**

#### (A) Normes internationales du travail

4.a1 Cadre réglementaire et l'économie informelle: définir un socle social pour tous les travailleurs

4.a2 Normes internationales du travail: pour que la loi s'étende aux travailleurs non protégés

4.a3 Comprendre la relation de travail et son impact sur l'informalité

#### (B) Groupes spécifiques

4.b1 Travailleurs domestiques: stratégies pour surmonter les lacunes de la réglementation

4.b2 Travailleurs à domicile: réduire les vulnérabilités par l'extension et l'application de la loi

4.b3 Vendeurs ambulants: innovations en matière réglementaire

4.b4 Micro et petites entreprises (MPE), informalité et droit du travail: réduire les lacunes en matière de protection

4.b5 Stratégies pour transformer le travail non déclaré en travail réglementé

#### (C) Administration du travail

4.c1 Administration du travail: surmonter les défis pour atteindre l'économie informelle

4.c2 Inspection du travail et économie informelle: des innovations à portée de main

### **5. Organisation, représentation et dialogue**

5.1 Dialogue social: promouvoir la bonne gouvernance dans l'élaboration des politiques en matière d'économie informelle

5.2 Le rôle des organisations d'employeurs et des associations de petites entreprises

5.3 Syndicats: atteindre les populations marginalisées et exclues

5.4 Coopératives: un tremplin pour sortir de l'informalité

### **6. Promotion de l'égalité et lutte contre la discrimination**

6.1 Promouvoir l'autonomisation des femmes: sortir de l'informalité par la voie sexospécifique

6.2 Travailleurs migrants: cadres politiques pour une migration régulée et formelle

6.3 Handicap: des approches inclusives pour un travail productif

### **7. Entrepreneurat, renforcement des capacités et finance**

7.1 Entreprises informelles: soutiens à la politique d'encouragement à la formalisation et à la mise à niveau

7.2 Amélioration des compétences et employabilité: faciliter l'accès à l'économie formelle

7.3 Microfinance: stratégies ciblées pour sortir de l'informalité

### **8. Extension de la protection sociale**

8.1 Étendre la couverture de sécurité sociale à l'économie informelle

8.2 VIH/Sida: mettre fin à la discrimination et à l'exclusion économique

8.3 Étendre la protection de la maternité à l'économie informelle

8.4 La garde des enfants: un soutien essentiel à l'amélioration des revenus

### **9. Stratégies de développement local**

9.1 Développement local: Mécanismes de soutien intégré pour sortir de l'informalité