

**UNIVERSITÉ DU QUÉBEC**

**FEMMES ET TONTINES :  
ANALYSE DES RAPPORTS DE POUVOIR AU SEIN DE  
MÉNAGES IVOIRIENS**

**MÉMOIRE  
PRÉSENTÉ À  
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN OUTAOUAIS  
COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DU PROGRAMME DE MAÎTRISE EN  
DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL**

**PAR**

**FLORENCE COULIBALY**

**DÉCEMBRE, 2012**

## RÉSUMÉ

Ce mémoire porte sur le pouvoir de décision des femmes. Il propose d'étudier si et comment le fait de participer à une tontine contribue à accroître le pouvoir décisionnel des femmes à l'intérieur de leur ménage. Notre étude s'inspire du modèle de Sen (1990) qui s'appuie sur les postulats que les choix de la famille sont les résultats de négociations et qu'il existe des différences entre les préférences ou les intérêts de l'homme et de la femme concernant la répartition des ressources et les décisions familiales à prendre.

Le modèle de Sen (1990) prédit que la participation à une tontine va accroître le pouvoir de négociation à la femme en lui donnant accès à différentes alternatives et la capacité d'élargir ses choix. Notamment, à travers de l'aide monétaire et non monétaire. De plus, lors des réunions et des échanges, la femme peut être amenée à remettre en cause les idées et les normes établies concernant les femmes. Cette remise en question pourrait avoir un impact sur son pouvoir de négociation si celle-ci pousse la femme à mieux se percevoir qu'auparavant.

La méthodologie privilégiée est une enquête transversale mixte auprès de femmes participant à des groupes de tontines : des discussions de groupe et des entretiens privés ont été réalisés afin de confirmer nos hypothèses. Nous avons tenté de déterminer si les différences observées entre les femmes sont fonction de la durée de leur participation à un groupe de tontines.

Les résultats de notre recherche révèlent qu'il existe un lien entre la durée de participation aux tontines et le pouvoir décisionnel de la femme au sein de son ménage, et ce, pour plusieurs types de décisions.

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier tout particulièrement Madame Anyck Dauphin, directrice de recherche, pour sa supervision, ses encouragements et son aide essentielle à la réalisation de cette étude.

Mes remerciements vont également à Monsieur Fossy Malulu Di P'Hambu. Sans ses conseils et son support moral, ce travail ne serait pas arrivé à son point d'achèvement.

Enfin, je remercie tous ceux et celles qui ont participé de près ou de loin à l'aboutissement de mes études de maîtrise.

Je dédie ce mémoire à mes enfants, Royal et Édén Malulu.

## TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ.....	ii
REMERCIEMENTS.....	iv
TABLE DES MATIÈRES.....	v
LISTE DES TABLEAUX.....	viii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE PREMIER	
ÉTAT DE LA QUESTION.....	5
1.1 Finance informelle et <i>micro</i> finance .....	5
1.1.1 Tontines .....	9
A. Définition .....	9
B. Historique.....	11
C. La tontine africaine et son fonctionnement .....	11
1.2 Concepts d'empowerment.....	13
1.3 Revue de la littérature sur l'empowerment, la <i>micro</i> finance et les tontines .....	18
1.3.1 Grandes thèses sur l'empowerment et la <i>micro</i> finance.....	18
1.3.2 Études empiriques sur l'empowerment et la <i>micro</i> finance .....	23
1.3.3 Débats, limites et lacunes des études empiriques .....	26
CHAPITRE 2	
QUESTION DE RECHERCHE ET CADRE THÉORIQUE.....	29
2.1 Théories sur la prise de décision dans le ménage .....	31
2.1.1 Modèle unitaire.....	31
2.1.2 Modèles de négociation.....	33
2.1.3 Modèle de Sen.....	38

2.2 Application du modèle de Sen à la tontine.....	40
CHAPITRE 3	
HYPOTHÈSES.....	43
CHAPITRE 4	
MÉTHODOLOGIE.....	45
4.1 Échantillonnage et instruments de collecte de données.....	47
4.1.1 Considération éthique .....	50
4.2 Caractéristiques de l'échantillon .....	52
4.2.1 Présentation des groupes de tontines.....	52
4.2.2 Présentation des femmes interviewées.....	55
4.3 Méthode d'analyse des données .....	57
CHAPITRE 5	
RÉSULTATS DE L'ANALYSE DES DONNÉES.....	62
5.1 L'évidence issue des groupes de discussion .....	62
5.2 L'évidence issue des entretiens privés .....	70
5.2.1 Perception de la femme à l'égard de sa contribution .....	72
5.2.2 Perception de la femme à l'égard de ses intérêts personnels .....	85
5.2.3 Position de repli de la femme .....	95
5.2.4 Pouvoir de négociation de la femme au sein de son ménage .....	103
5.3 Synthèse des résultats et limites de la recherche.....	117
CONCLUSION.....	120
BIBLIOGRAPHIE.....	125
ANNEXE A : Formulaire de consentement.....	130
ANNEXE B : Grille de discussion.....	132
ANNEXE C : Questionnaire des entretiens privés.....	135
ANNEXE D : Carte de la Côte d'Ivoire .....	157

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Perception de la contribution aux tâches ménagères de la femme selon la durée totale dans les tontines.....	75
Tableau 2	Perception de la contribution aux tâches ménagères du mari selon la durée totale dans les tontines.....	76
Tableau 3	Perception de la contribution aux tâches comparée selon la durée totale dans les tontines.....	78
Tableau 4	Perception de la contribution financière de la femme selon la durée totale dans les tontines.....	79
Tableau 5	Perception de la contribution financière du mari selon la durée totale dans les tontines.....	81
Tableau 6	Perception de la contribution financière comparée selon la durée dans les tontines.....	83
Tableau 7	Perception de la femme de ses intérêts par rapport à ceux de son mari selon la durée totale dans les tontines.....	89
Tableau 8	Perception de la femme de ses intérêts par rapport à ceux de ses enfants selon la durée totale dans les tontines.....	90
Tableau 9	Désir de la femme de faire plaisir au mari selon la durée totale dans les tontines.....	91
Tableau 10	Désir de la femme de faire plaisir aux enfants selon la durée totale dans les tontines.....	92
Tableau 11	Désir de la femme de se faire plaisir selon la durée totale dans les tontines.....	93
Tableau 12	Comportement adopté lors de désaccord sur les décisions selon la durée totale dans les tontines.....	99
Tableau 13	Essayer de convaincre le mari par la discussion selon la durée totale dans les tontines.....	100

Tableau 14	Cesser de parler au mari selon la durée totale dans les tontines.....	101
Tableau 15	Prise de décision concernant le type de mariage selon la durée totale dans les tontines.....	108
Tableau 16	Prise de décision concernant le lieu de résidence selon la durée totale dans les tontines.....	109
Tableau 17	Prise de décision concernant le nombre d'enfants selon la durée totale dans les tontines.....	110
Tableau 18	Prise de décision concernant l'éducation des enfants selon la durée totale dans les tontines.....	112
Tableau 19	Prise de décision concernant les soins de santé des enfants selon la durée totale dans les tontines.....	113
Tableau 20	Prise de décision concernant les sorties (seule) de la femme selon la durée totale dans les tontines.....	114
Tableau 21	Prise de décision concernant les visites à la famille et aux amis selon la durée totale dans les tontines.....	115



# INTRODUCTION

Depuis la création de la Grameen Bank au milieu des années 1970, l'intérêt pour la *micro* finance n'a cessé de croître. Presque toutes les grandes organisations ont aujourd'hui un programme sur la *micro* finance et de nombreuses organisations non gouvernementales (ONG) sont dédiées à la *micro* finance (Favreau, 2004; Guérin, 2002). L'intérêt grandissant pour la *micro* finance s'observe également par l'organisation périodique de sommets et de forums sur la *micro* finance.

Si la *micro* finance est maintenant vue par plusieurs comme une composante essentielle des stratégies de développement (Cheston et Khun, 2002), c'est en grande partie parce qu'elle est considérée comme un des moyens les plus efficaces pour d'une part réduire la pauvreté et la vulnérabilité et d'autre part favoriser l'empowerment des femmes, qui constituent l'un des groupes sociaux les plus démunis (Cheston et Khun, 2002). Ce projet de mémoire s'intéresse à ce deuxième objectif des programmes de *micro* finance.

Selon plusieurs études effectuées sur la *micro* finance et l'empowerment, l'accès au crédit peut effectivement améliorer la vie des femmes et contribuer à leur empowerment, notamment au sein du ménage. Il leur permettrait entre autres d'avoir une plus grande autonomie aux niveaux économique et social ainsi qu'une position plus élevée au sein du ménage (Mayoux, 1999; Khan et Rahaman, 2007; Hashemi, Schuler et Riley, 1996). On relève toutefois de nombreux problèmes et débats dans la littérature sur la *micro* finance et l'empowerment. L'un

des problèmes concerne l'imprécision de la définition de l'empowerment et de son processus, ce qui suscite des problèmes d'interprétation et de comparaison.

Un autre débat concerne les modalités du prêt, c'est-à-dire son montant et son remboursement, le type de bénéficiaire (un individu versus un groupe d'individus), etc., les plus à même de renforcer l'autonomie des femmes. Par ailleurs, on remarque qu'il y a plusieurs études empiriques sur la *micro* finance et l'empowerment mais qu'il y en a très peu sur les tontines et l'empowerment alors que celles-ci sont les précurseurs de la *micro* finance moderne et qu'elles sont nombreuses en Afrique (Ardener et Burman, 1995; Low, 1995).

La *micro* finance et la tontine ont plusieurs caractéristiques communes. Cependant, ces deux dispositifs ont trois principales différences qui se situent au niveau des prêts, de la relation avec le gouvernement et les autres institutions formelles ainsi que de leur finalité (Papart, Rai et Staudt, 2002). Selon plusieurs auteurs (Schreiner, 2001; Papart, Rai et Staudt, 2002), les associations financières dites de base ou encore les tontines répondent mieux aux besoins des personnes. Compte tenu des distinctions qui prévalent entre la *micro* finance et les tontines, il se pourrait que la relation entre les tontines et l'empowerment soit différente de celle qui existe entre la *micro* finance et l'empowerment.

Ce mémoire propose d'étudier si et comment le fait de participer à une tontine contribue à accroître le pouvoir des femmes sur un aspect précis, celui des décisions prises à

l'intérieur de leur ménage. Cette question sera abordée à travers le prisme du cadre théorique développé par Sen (1990) sur la prise de décisions familiales dans lequel le pouvoir décisionnel de la femme dépend de trois facteurs: de la vulnérabilité dans laquelle elle se trouve lorsqu'elle est en conflit avec son conjoint ou les autres membres de son ménage, de la perception qu'elle a de ses intérêts et de la perception qu'elle a de sa contribution au bien-être de son ménage.

Le terrain retenu pour cette étude est la Côte d'Ivoire où les tontines sont nombreuses. Nous avons choisi de valider les hypothèses au moyen d'une enquête transversale mixte qui comprend des discussions de groupe et des entretiens individuels. L'analyse des données et des résultats s'est faite à l'aide du logiciel SPSS. Nous avons utilisé la technique des tableaux bivariés qui permet d'examiner la relation entre deux variables et de mesurer la force d'association entre celles-ci. En d'autres termes, nous essaierons de déterminer si les effets de la participation à une tontine sont fonction de la durée de la participation.

La contribution de cette étude se situe à trois niveaux. Premièrement, elle permet de mieux comprendre la dynamique des prises de décisions au sein des familles ivoiriennes choisies pour l'étude. Deuxièmement, elle offre un regard nouveau sur les liens entre la *micro* finance et l'empowerment des femmes de par l'attention qu'elle porte aux tontines et du cadre théorique retenu.

Ce mémoire présente cinq chapitres. Nous abordons en premier lieu la problématique dans laquelle s'inscrit l'objet d'étude : la finance informelle et les similarités entre la *micro* finance et les tontines, le concept d'empowerment ainsi que des grandes thèses et des études empiriques concernant l'empowerment, la *micro* finance et les tontines. Nous présentons ensuite la question de recherche, le cadre d'analyse basé sur les théories sur la prise de décision dans le ménage. Nous voyons également l'application du modèle de Sen (1990) à la tontine ainsi que les hypothèses qui en découlent. Les parties suivantes du mémoire décrivent l'enquête, les caractéristiques de l'échantillon et la méthode d'analyse de données. Le dernier chapitre concerne les résultats de l'analyse de données.

## CHAPITRE 1. ETAT DE LA QUESTION

### 1.1 Finance informelle et *micro* finance

Durant ces dernières décennies, les femmes africaines ont été très touchées par les divers déséquilibres économiques et sociaux qui résultent du bilan négatif des différentes politiques menées et des ajustements structurels mis en place afin de relancer le développement économique des États (Favreau, 2004; Maldonado, Gauvreau et al, 2001). Elles subissent le creusement des inégalités économiques et ne voient reculer leur pauvreté que faiblement (Favreau, 2004).

Malgré leur nombre majoritaire et leur travail acharné pour veiller au bien-être de leur famille, les femmes font partie des plus pauvres de la population et font encore l'objet de discrimination et de traitement inégalitaire notamment au niveau de l'accès au crédit et des autres services financiers (Cheston et Khun, 2002). En effet, de nombreux types de prêts sont inaccessibles aux femmes parce qu'elles sont considérées comme des clients à risque par les banques et les organismes formels de crédit. N'étant ni propriétaires ni exploitantes, elles ne disposent pas des garanties habituellement exigées (Owoundi, 1992; Servet, 1990).

Faisant face à des besoins de plus en plus importants, les femmes dans l'impossibilité d'obtenir des crédits bancaires pour les satisfaire se sont organisées autrement et sont allées vers le système informel. Étant donné que les femmes font partie de la population à faible pouvoir

d'achat, elles ont bonifié les systèmes informels déjà existants afin de résoudre leurs problèmes financiers, d'avoir accès à des biens et des services et de mobiliser l'épargne domestique (Servet, 1990).

La finance informelle appelée également finance « sur mesure » se caractérise par des relations personnelles entre les débiteurs et les créanciers et repose sur la solidarité et la réciprocité (Lelart, 2006). Elle s'adapte aux besoins des personnes, à leur manière d'agir et s'innove à l'infini. En effet, la finance informelle offre une multitude de possibilités : « Toutes les variantes sont possibles. Tous les aménagements peuvent être imaginés. » (Lelart, 2006 :16). Selon Philippe Hugon (1990), on note trois types d'organismes informels d'épargne et/ou de crédit : les sociétés d'épargne fondées sur une solidarité communautaire, les sociétés d'épargne avec un processus tontinier ou associations de crédit rotatif et enfin les prêteurs et les banques privées non institutionnelles<sup>1</sup>.

D'après Lelart (2006), les pratiques les plus répandues sont individuelles (gardes-monnaie et banquiers ambulants) et collectives (tontines). L'auteur estime que, parmi les pratiques financières informelles, les tontines sont un moyen facile d'épargner et d'emprunter. Néanmoins, il fait une distinction entre les tontines dites mutuelles et les formes plus élaborées de tontines<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Banques qui ont des logiques marchandes hors de la réglementation et des contrôles officiels.

<sup>2</sup> Les tontines mutuelles font référence aux associations rotatives d'épargne et de crédit et les tontines plus élaborées correspondent aux tontines à enchères (fermées ou ouvertes).

Il est reconnu que les tontines ont des caractéristiques propres à elles qui font l'unanimité (solidarité, participation, flexibilité, transparence, proximité, etc.) et qu'elles s'inscrivent dans une logique d'utilité sociale (Favreau et Fall, 2007). En d'autres termes, elles sont accessibles. Les pratiques tontinières ne sont pas soumises à des frais de gestion ou à des obligations de déclarations fiscales. En effet, elles ne sont ni comptabilisées ni contraintes à la régulation des pouvoirs publics (Lelart, 1990; Kounkou, 2008).

La *micro* finance, quant à elle, a émergé dans les années 1980 avec la lutte contre la pauvreté devenue une préoccupation majeure de la Communauté internationale. Elle a été lancée en 1976 par Muhammad Yunus avec la création de la Grameen Bank au Bangladesh. Ce professeur d'université a eu l'idée d'accorder de petits crédits (microcrédits) à des groupes de femmes pauvres pour les aider à développer une activité génératrice de revenus. L'objectif de cette initiative était certainement de donner la possibilité de sortir de la pauvreté et de permettre aux personnes à faibles revenus d'être des agents économiques du changement<sup>3</sup>.

Le modèle Grameen Bank a été repris partout dans le monde, dans les pays du Nord et dans les pays du Sud. Plus particulièrement en Afrique de l'Ouest où la croissance du nombre d'institutions de *micro* finance a été forte et linéaire au cours de la décennie 90.

---

<sup>3</sup> Portail Microfinance, 2012.

Aujourd'hui, la *micro* finance ne se limite pas à l'octroi de microcrédits, mais elle englobe un ensemble de produits financiers tels que l'épargne, l'assurance, le transfert d'argent, etc. et vise une clientèle plus large. Contrairement à la finance informelle qui est basée sur des relations personnelles entre le débiteur et le créateur, les services de *micro* finance sont fournis par des institutions. Les institutions de *micro* finance renvoient à une grande variété d'organisations que l'on peut classer en quelques groupes distincts : ONG, mutuelles/coopératives d'épargne et de crédit, banques, etc. De plus, selon les pays, les institutions de *micro* finance sont réglementées ou non, supervisées ou non par les autorités monétaires, à but lucratif ou non<sup>4</sup>. Les coûts de transactions et de gestion sont élevés<sup>5</sup> ce qui obligent les institutions à appliquer des taux d'intérêts élevés.

Malgré ces différences apparentes, la *micro* finance et la finance informelle, plus précisément les tontines, ont des points en commun. En effet, la *micro* finance et les tontines offrent un « crédit de proximité »<sup>6</sup>, une formule souple qui peut être adaptée aux besoins. Tous les deux fournissent des services financiers à une population qui n'a pas accès aux banques et qui n'a qu'une garantie sociale à offrir puisque les personnes possèdent peu de choses. Les associations de crédit rotatif ou tontines sont toutefois plus anciennes que les institutions de *micro* finance.

---

<sup>4</sup> *Ibid*, Portail Microfinance.

<sup>5</sup> Visites à domicile, évaluations de la solvabilité, suivis rapprochés pour renforcer une habitude de remboursement.

<sup>6</sup> Lelart, 2006 : 26.



### 1.1.1 Les tontines

On note plusieurs idéologies et théories sur la *micro* finance. Ceci dit, les tontines ont la particularité d'être le médiateur entre le traditionnel et le moderne (Assogba, 1998). De plus, « la participation des femmes aux activités du secteur informel est dans la plupart des cas d'une intensité analogue, voire supérieure à celle des hommes » (Maldonado, Gauvreau et al, 2001 : 65).

#### A. Définition

La tontine épouse différentes fonctions et se façonne selon l'endroit où elle se conçoit. Néanmoins, plusieurs caractéristiques communes peuvent être répertoriées. Kounkou (2008) propose la définition suivante : la tontine est « une opération par laquelle plusieurs personnes constituent un fonds commun pour pouvoir profiter d'un revenu; le capital est réparti entre les associés à la fin du contrat.» (Kounkou, 2008 :55).

La tontine, partie intégrante de la finance informelle et de la *micro* finance, est aussi définie comme un ensemble de mécanismes originaux qui permettent de faire circuler la monnaie par une accumulation temporaire des créances et des dettes (Lelart, 1990). Elle se caractérise par une grande souplesse organisationnelle (frais minimums de gestion, absence de conditions « légales » établies et de contrôle) et repose sur une personnalisation des relations (Hugon, 1990). C'est pourquoi une distinction est faite entre l'argent provenant du système

financier institutionnel (système anonyme, souvent lointain et impersonnel) dit « argent froid » et celui provenant du système informel « argent chaud » basé sur des relations de proximité et des règles sociales (Lespès, 1990).

La participation à ce groupe donne accès à un emprunt, mais répond également au souci d'assurer une aide pour les siens ou soi-même et de renforcer un lien social, en d'autres termes, la solidarité collective (Lelart, 1990). La participation à une tontine est aussi motivée par l'occasion d'accéder à une assurance, une protection sociale ou encore une intégration sociale (Fall et Guèye, 2002; Maldonado et al, 2001). En général, les raisons plus spécifiques sont l'épargne, les dépenses imprévues, les besoins familiaux, la réalisation de projets, l'acquisition d'un capital pour un petit commerce, l'achat de biens et services, l'entraide, etc. (Lelart, 1990).

Parfois même l'objectif est de contribuer à un projet de développement communautaire. Elle est basée sur une logique de don, de réciprocité (Lespès, 1990). En effet, selon Polanyi (1983), on y note une absence de la recherche du gain monétaire (taux d'intérêts payés ou reçus) puisque le principe de réciprocité s'inscrit dans le fait que ce qui est donné aujourd'hui sera récompensé demain par celui qui a reçu. Il insiste aussi sur le fait que dans ce cas précis l'économie est encadrée dans le social. C'est donc dans le social qu'il faut chercher le fondement des comportements économiques, la dynamique de ceux-ci et leur validation (Polanyi, 1975).

## **B. Historique**

Les tontines existent sur tous les continents, mais elles sont plus répandues en Afrique et en Asie. Cependant, il n'y a pas si longtemps que les écrits mentionnent l'existence des tontines en Afrique (Ardener, 1964). En outre, ce sont d'abord les pays de l'Afrique de l'Ouest qui ont été le plus documentés en particulier le Cameroun, le Ghana et le Nigéria (Low, 1995).

Le phénomène tontinier s'est d'abord manifesté dans le domaine agricole puis dans l'entraide mutuelle. Et ce n'est que plus tard, à l'introduction de la monnaie dans l'économie que les tontines ont inclus l'épargne et le crédit (Kounkou, 2008). Toutefois, le phénomène tontinier est resté longtemps dans l'ombre; il semble que ce n'est que dans les années 1970 qu'il a été reconnu au niveau scientifique et que les tontines ont été appelées « associations rotatives d'épargne et de crédit » AREC ou ROSCAs en anglais (Lelart, 2006).

## **C. La tontine africaine et son fonctionnement**

La tontine africaine est plutôt sélective; les membres peuvent être choisis suivant certains critères tels l'âge, les liens ethniques, la parenté, l'occupation, l'emplacement, etc. (Ardener, 1964). En d'autres mots, la tontine est essentiellement fondée sur la connaissance des membres et sur la confiance qu'ils ont entre eux (Kounkou, 2008). Les associations mutuelles d'épargne et de crédit ou tontines sont généralement purement orales (Fabre-Magnan et Nguebou, sans date; Kounkou, 2008). Elles fonctionnent selon des règles établies d'un commun accord par

tous les membres qui portent essentiellement sur le montant de la cotisation, sur les conditions d'adhésion et de participation, sur la périodicité des réunions et sur les conséquences d'un manquement d'un membre (Ardener, 1964; Fabre-Magnan et Nguebou, sans date).

La contribution se fait sur une base régulière et est versée sous la forme de cotisations à montant fixe dans le but d'obtenir un fonds commun qui est distribué à tour de rôle à chaque membre (Lelart, 1990; Kounkou, 2008). «Si tous les membres de la tontine ne cotisent pas régulièrement, l'investissement de ceux qui ont cotisé les premiers est perdu» (Kounkou, 2008 :71). Les réunions se font chez chaque membre à tour de rôle et la présence à ces réunions est obligatoire et la ponctualité est requise (Lelart, 1990; Kounkou, 2008). Les rencontres se font selon un cycle variable et renouvelable : quand chaque membre a reçu l'argent une fois, le cycle recommence. Le début et la fin de celui-ci sont marqués par l'organisation d'une grande fête pendant laquelle les membres ont l'occasion de resserrer les liens (Lelart, 1990; Kounkou, 2008).

## 1. 2 Concepts d'empowerment

Cette section ne présente pas une revue exhaustive des différents concepts d'empowerment, elle a pour objectif de présenter les éléments les plus importants qui le définissent.

Le concept d'empowerment semble gagner en popularité, cependant il reste un concept difficile à cerner n'ayant aucune définition faisant l'unanimité. Cela s'observe entre autres dans la francisation qui est faite du terme *empowerment*: *émancipation, autonomie, habilitation* ou encore *appropriation* (Le Bossé, 2003; Leblanc, 2005). Les diverses traductions répertoriées dans la littérature française illustrent l'angle d'analyse de l'utilisateur et ne sont pas parfaitement équivalentes (Le Bossé, 2003). Néanmoins, elles se rejoignent sur le fait que l'empowerment est un processus d'acquisition de pouvoir relativement à des questions stratégiques (Kabeer, 1999; Mayoux, 1998).

La diversité des traductions découle en grande des différentes notions de pouvoir qui sont envisagées. La notion de pouvoir peut en effet s'analyser selon quatre grands types<sup>7</sup> :

1. Le *pouvoir sur* : il renvoie à des rapports de domination ou de subordination.

Ceux qui conçoivent l'empowerment sous l'angle des rapports de forces ont tendance à recourir à la notion de *pouvoir d'influence* (Le Bossé, 2003). Russ (1994)

---

<sup>7</sup> Charlier, Caubergs et al., 2007; Leblanc, 2005.

associe la fonction première du pouvoir au besoin fondamental de dominer; le besoin de dominer constituerait l'un des éléments intrinsèques à la condition humaine. L'empowerment devient ici synonyme d'une modification du rapport de force afin de changer les modes de partage des ressources collectives.

2. Le *pouvoir de* : cette notion repose sur la capacité de prendre des décisions et de résoudre des problèmes ainsi que sur la capacité d'avoir de l'autorité. Elle fait référence au pouvoir économique qui permet de posséder des biens matériels, d'avoir accès à une meilleure santé, à l'information, etc. et aux connaissances ou compétences qui permettent de profiter au maximum des opportunités qui se présentent<sup>8</sup>. Lorsque l'empowerment est conçu comme l'acquisition du *pouvoir de*, il est traduit par le terme *habilitation*. Pour Gibson (1991) l'empowerment réfère donc au processus d'habilitation des personnes dans leurs capacités à satisfaire leurs besoins, à régler leurs problèmes et à mobiliser les ressources nécessaires de façon à se sentir en contrôle de leur propre vie.
  
3. Le *pouvoir avec* : « Collectivement, les gens sentent qu'ils ont du pouvoir lorsqu'ils s'organisent et s'unissent dans la poursuite d'un objectif commun ou lorsqu'ils partagent la même vision »<sup>9</sup>. Ce type de pouvoir concerne la solidarité et la capacité de s'organiser pour défendre un but commun par exemple celui de provoquer des

---

<sup>8</sup> *Ibid*, Charlier, Caubergs et al.

<sup>9</sup> Charlier, Caubergs et al., 2007 :10.

changements sociaux et politiques. Il peut s'agir de « Pouvoir intervenir également dans la sphère économique, et ce vers une plus grande justice sociale et pour une égalité dans les relations entre les femmes et les hommes»<sup>10</sup>. Le processus d'acquisition de ce type de pouvoir par des groupes de femmes est parfois appelé *empowerment collectif*. Rappaport (1987) lui assigne quatre composantes fondamentales : la participation, la compétence, l'estime de soi et la conscience critique.

4. Le *pouvoir intérieur*: cette dimension du pouvoir réfère à l'image de soi, à l'identité, l'estime de soi et à la sphère psychologique. L'individu à travers sa réflexion et son pouvoir intérieur a la capacité d'influencer sa vie. L'analyse du concept faite par Lavallée et Le Bossé (1993) a permis de dévoiler plusieurs constantes qui se trouvent dans la majorité des définitions de l'empowerment au niveau des caractéristiques individuelles telles que le sentiment de compétence et de prise de conscience. Autrement dit, le pouvoir intérieur renvoie à la capacité et à la volonté de faire des choix concernant son avenir, à la possibilité de prendre des décisions et de participer à la prise de décision<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Atelier 15 ans Commission Femmes et Développement, 2008 : 2.

<sup>11</sup> *Ibid*, Charlier, Caubergs et al.

Selon Naila Kabeer (1999), une économiste sociale qui a beaucoup travaillé sur les questions de genre et de *micro* finance, le pouvoir d'un individu doit se concevoir en termes de capacité à faire des choix. Un individu qui n'a pas de choix est donc un individu sans pouvoir. Avoir la capacité de choisir signifie avoir des alternatives, avoir la possibilité d'opter pour quelque chose de différent. De plus, non seulement ces alternatives doivent-elles exister, mais elles doivent également être vues comme telles par l'individu. Cette conception du pouvoir englobe les notions de *pouvoir de* et de *pouvoir sur*. Elle comprend en effet, le *pouvoir de* choisir même devant l'opposition des autres et le *pouvoir sur* le *pouvoir* des autres de choisir par l'exercice de l'autorité ou de la violence par exemple.

Pour Kabeer, il y a empowerment lorsque l'individu acquiert la capacité à faire des choix stratégiques de premier ordre dans la vie qu'il mène concernant notamment l'endroit où habiter, le mariage, le nombre des enfants et le moment de leur venue, la liberté de mouvements et d'association, etc. (Kabeer, 1999). L'accès aux ressources, compris de façon large comme incluant les ressources matérielles, humaines et sociales, joue selon Kabeer un rôle décisif dans la distribution pouvoir et donc dans la vie que l'individu arrive à mener.

Cette diversité dans la conceptualisation de l'empowerment s'observera très clairement dans la section suivante qui traite de la littérature sur l'empowerment et la *micro* finance. Mais avant de conclure cette section, il faut noter que l'empowerment est un concept né en Occident



(Endeley, 2001), auquel ni les sociétés africaines, ni les féministes africaines adhèrent nécessairement.

L'idée que la femme ait la même autorité ou autonomie que l'homme est effrayante, voire même contradictoire ou non conforme aux us et coutumes et aux cultures africaines (Endeley, 2001). Endeley (2001) a trouvé par exemple que les femmes plus âgées, malgré leur manque de participation aux décisions, désapprouvent l'idée de partager le pouvoir avec les hommes. Par ailleurs, elles ne préfèrent pas être en quête d'une autonomie financière qui peut coûter très cher dans certaines situations.

### 1.3 Revue de la littérature sur l'empowerment et la *micro* finance

Nous mentionnions dans l'introduction que la *micro* finance est vue par plusieurs comme un outil efficace pour renforcer l'empowerment des femmes. Pour quelles raisons en serait-il ainsi? Qu'en est-il réellement? Cette section présente en premier lieu les différentes thèses qui soutiennent cette croyance. Ensuite, une revue des études empiriques qui ont tenté de vérifier si cette croyance était fondée suivra.

#### 1.3.1 Les thèses sur l'empowerment et la *micro* finance

Cette section présente les grandes thèses sur la relation qui prévaut entre la *micro* finance et l'empowerment des femmes. Ces thèses ne s'appuient pas de façon explicite sur des théories ou de modèles formels traitant des causes et des déterminants de l'empowerment. En fait, de tels modèles ou théories sont quasiment inexistantes. À notre connaissance, les seuls modèles qui peuvent être considérés comme tels sont les modèles de négociation issus de la science économique et ils s'appliquent uniquement lorsque l'empowerment est conçu comme la capacité de choisir et qu'on restreint les choix à ceux relevant de la famille ou du ménage (Voir le chapitre 2). Les thèses que nous allons présenter s'appuient donc plutôt sur un ensemble d'observations empiriques et de considérations d'ordre théorique qui ne font pas explicitement appel à une théorie.

En se référant aux écrits concernant la *micro* finance et l'empowerment, on peut avancer que la *micro* finance a le potentiel d'augmenter l'indépendance économique de la femme, de lui donner accès à l'information, de lui permettre de développer des réseaux sociaux et même d'améliorer sa perception, et celle des autres, de sa contribution économique. Tout cela devrait contribuer à accroître la participation de la femme aux décisions concernant les dépenses (Mayoux; 1997, 1998).

En outre, on peut mentionner que l'accès à la *micro* finance peut favoriser un regain de confiance et d'assurance ainsi qu'une plus grande habilité à prendre des décisions en sa faveur au sein du ménage et à se défendre en cas de violence (Mayoux, 1998). C'est aussi l'avis de Hunt et Kasynathan (2001), pour qui les femmes pourraient se voir attribuer un pouvoir plus grand dans la prise de décision à l'intérieur du ménage avec l'accès au crédit et le support d'un groupe.

Linda Mayoux (1999) propose trois paradigmes selon lesquels l'accès à la *micro* finance contribue à l'empowerment économique, social et politique et rehausse la qualité de vie. Le premier est celui de l'autonomie financière, le second est l'atténuation de la pauvreté et enfin le troisième paradigme est celui de l'empowerment féministe. Le premier paradigme pose que seuls des services durables de *micro* finance<sup>12</sup> peuvent créer un empowerment économique par

---

<sup>12</sup> Services qui permettent de maintenir un certain niveau de vie et ce à long terme.

le biais du développement de micro-entreprises qui permettent aux femmes d'être plus autonomes financièrement (Mayoux, 1999). De plus,

la microfinance est susceptible de favoriser l'autonomie des femmes, même les plus pauvres, en les aidant à démarrer une activité ou à stabiliser une activité menée jusque-là de manière ponctuelle, en les libérant de certains liens de dépendance, en leur permettant de mieux faire face aux dépenses sociales et en les incitant à adopter des pratiques financières collectives davantage orientées vers le financement d'activités commerciales. (Guérin, 2002 : 28)

En outre, l'autonomie financière des femmes pourrait améliorer leur santé et celle de leurs enfants, leur nutrition et leur éducation (Mayoux, 1999; Wakoko, 2003). Il est important de noter que la scolarisation et l'alphabétisation des femmes sont des éléments importants lorsque celles-ci ne sont pas émancipées<sup>13</sup> ou n'ont pas atteint leur plein potentiel entendu en termes d'indépendance financière et de capacité d'auto-organisation, d'expression et de revendication (Guérin, 2002).

Les associations ou groupes ayant recours à la *micro* finance sont perçus comme étant des instruments qui contribuent à la construction du capital social par le biais du renforcement des réseaux de femmes; ce capital social peut conduire à l'empowerment collectif des femmes (Mayoux, 1999). En effet, à travers ces groupes, les femmes s'encouragent mutuellement et partagent leurs expériences de vie.

---

<sup>13</sup> Avoir la capacité d'exercer une influence ou prendre des décisions qui affectent leurs vies.

Lorsque l'on se réfère au paradigme de la réduction de la pauvreté, on présume que la femme dépense son revenu en recherchant le mieux-être de sa famille. En plus d'accroître la qualité de vie des ménages, la *micro* finance devient un outil ayant un impact positif sur l'éducation, la santé et la planification familiale (Mayoux, 1999). On peut donc dire que la *micro* finance, en prêtant à plusieurs femmes d'une même communauté, est partie intégrante du développement des communautés. Ces ressources financières additionnelles apportées par la femme à la famille et à la communauté confèrent une plus grande légitimité et une plus grande valeur aux opinions de celles-ci et lui donnent plus de droits (Cheston et Khun, 2002). Cependant, « il est très rare que l'émancipation politique des femmes soit un résultat direct des programmes de microfinance » (Cheston et Khun, 2002 :19).

Le paradigme d'empowerment féministe, est guidé par l'idée que la subordination de la femme affecte tous les aspects de sa vie et que celle-ci est intégrée à différents niveaux<sup>14</sup>. En outre, le paradigme féministe pose que la subordination dépend du degré d'exposition des femmes aux alternatives et à la possibilité pour elles de les atteindre. On peut voir ici une concordance avec la pensée de Kabeer sur l'empowerment. De plus, Kabeer (1998) et Mayoux (1998, 1999) avancent que le contexte culturel et le contexte social sont déterminants dans l'impact de la *micro* finance sur les relations hommes-femmes dans un ménage.

---

<sup>14</sup> Au niveau du ménage, du travail, des structures étatiques, des systèmes politiques, etc.

Selon Wakoko (2003), les caractéristiques individuelles et les caractéristiques du système socioéconomique sont deux facteurs qui pourraient influencer le lien entre la *micro* finance et l'empowerment des femmes. La relation entre l'empowerment et la *micro* finance pourrait donc être très complexe. Par exemple, un accès restreint aux ressources productives (par exemple aux terres cultivables ou à l'élevage) créées par la division sexuelle des tâches (Wakoko, 2003) pourrait atténuer la capacité de la *micro* finance à accroître l'empowerment des femmes.

Selon Guérin et Palier (2006), la *micro* finance peut faciliter un changement dans le statut des femmes. Cependant, la *micro* finance est un outil financier qui à lui seul ne peut changer des contraintes structurelles ou des normes sociales défavorables aux femmes. En parcourant la section suivante, nous pourrions voir si la *micro* finance a effectivement contribué à l'empowerment des femmes en présentant les principaux résultats d'études empiriques sur le sujet. Nous relèverons également les effets pervers et les désavantages de l'accès à la *micro* finance.

### 1.3.2 Les études empiriques sur l'empowerment et la *micro* finance

De très nombreuses études empiriques ont été réalisées sur la question. Plusieurs trouvent que l'accès au crédit fait une différence dans la vie des femmes en améliorant plusieurs de ses dimensions : les relations sociales, l'organisation au sein du ménage et l'émancipation de la femme. L'ambition de cette section n'est pas de faire une revue exhaustive de ces études, mais de présenter les principaux résultats obtenus.

Khan et Rahaman (2007) ont trouvé que la *micro* finance a un impact positif sur le niveau de vie et le style de vie des personnes moins bien nanties. Le crédit participe, pour certaines femmes, à l'amélioration de la consommation, en particulier de l'alimentation, de l'habillement, des soins médicaux et de l'habitat (Guérin, 2002). Concrètement, les dépenses se font selon la hiérarchisation des besoins : la survie pour certaines et l'accumulation pour d'autres (Guérin, 2002). En outre, les femmes qui accèdent au crédit utilisent une partie de celui-ci pour investir dans des activités génératrices de revenus (Rahman, 1999).

De plus, la *micro* finance permet l'empowerment des femmes qui y ont recours en augmentant leur autonomie et leur « liberté réelle ». En effet,

au-delà du simple accès au crédit, les femmes qui ont recours à la microfinance développent un sentiment d'autonomie. Elles se sentent moins liées, se débrouillent mieux et quémangent moins : et une femme qui ne quémange pas est davantage respectée (Guérin, 2002 :24).

L'étude de cas Sinapi Aba Trust au Ghana en un exemple. Les femmes y ont affirmé avoir de meilleures relations avec leurs familles éloignées et leurs beaux parents (Cheston et Kuhn, 2002). Elles ont également attribué le respect croissant de leurs maris à leur égard et la baisse du nombre de disputes à leur contribution économique (Cheston et Khun, 2002).

Plusieurs auteurs ont trouvé que même si les contributions des femmes sont souvent très modestes, elles apportent une différence au bien-être de la famille. Par exemple, dans une famille où il était d'usage de n'avoir qu'un repas par jour, la contribution de la femme permet que la famille ait un deuxième repas (Hashemi, Schuler et Riley, 1996). Par conséquent, le statut et le pouvoir de négociation de la femme au sein de la famille augmentent et elle est moins sujette à la violence physique surtout lorsque les dates de réunion sont proches; elle est perçue comme une issue de secours pour sortir de la pauvreté (Kabeer, 2001).

Un autre effet de la *micro* finance est de rendre les femmes plus mobiles puisqu'elles doivent se rendre régulièrement aux réunions et qu'elles ont désormais les moyens de se déplacer et même de se rendre à des endroits beaucoup plus éloignés (Hashemi, Schuler et Riley, 1996). Certains constatent également une baisse progressive de la fécondité signe que les femmes changent de comportement, qu'elles ont plus de liberté et qu'elles ont la capacité de faire des choix et de prendre des décisions (Steele, Amin et Naved, 2001).



Une étude effectuée sur la *micro* finance et les femmes en Ouganda a démontré que la participation à des groupes de finance informelle est la plus grande ressource pour l'empowerment des femmes au sein des foyers de l'Ouganda rural (Wakoko, 2003). Par ailleurs, la finance informelle plus précisément la tontine permet de jouer un rôle dans l'éducation et l'alphabétisation. « On peut ainsi citer le cas de la tontine des femmes de Gao au Mali qui s'est constituée autour d'une femme leader, qui s'est chargée de promouvoir l'alphabétisation autour d'elle et a amené les autres femmes à réfléchir sur leur condition et les voies de leur émancipation » (Fabre-Magnan et Nguebou, sans date : 6).

Malgré les multiples études effectuées sur l'empowerment et la *micro* finance, plusieurs points restent à éclaircir. En effet, la complexité du rapport entre la *micro* finance et l'empowerment laisse beaucoup de questions sans réponses.

### 1.3.3 Débats, limites et lacunes des études empiriques?

Les effets positifs de la *micro* finance sur la vie des femmes ne font pas l'unanimité. Selon Mayoux (1999), la *micro* finance n'est pas un ingrédient magique; on se doit d'y apporter certaines nuances. Selon Goetz et Sen Gupta (1996), dans plusieurs cas, la contribution plus élevée des femmes au revenu familial entraîne des tensions et même de la violence. Afin d'éviter les tensions à l'intérieur du ménage, certaines femmes ont alors tendance à remettre leur crédit à leur mari. Elles se soumettent à l'idée que l'homme est le chef de famille et que c'est à lui que revient la responsabilité du bien-être du ménage (Kabeer, 2001).

Certains vont beaucoup plus loin en affirmant « que les programmes de *micro* finance sont structurés de telle manière que leur plus grand impact est d'aider les femmes à mieux tenir leurs rôles traditionnels. » (Cheston et Kuhn, 2002: 23). Par exemple Kabeer (1998) a trouvé qu'un certain nombre de femmes continuait à enregistrer leurs acquisitions sous le nom de leur époux à cause des lois en vigueur.

Une critique adressée aux études empiriques est qu'elles donnent l'impression que les femmes représentent un groupe homogène pour qui la *micro* finance apporte automatiquement les mêmes bénéfices (Wakoko, 2003). Or Endeley (2001) avance que les décisions prises par la femme, le contrôle des ressources et l'accès à un revenu dépendent grandement de son statut marital ; les célibataires ont un pouvoir plus grand en termes de liberté. Selon Hunt et Kasynathan (2001), la femme contrôle mieux son prêt et le revenu qu'il génère lorsqu'elle est

célibataire ou qu'elle utilise le crédit obtenu dans des activités traditionnellement liées aux femmes. Goetz et Sen Gupta (1996) partagent ce point de vue.

L'imprécision de la définition de l'empowerment mentionné plus tôt, qui s'ajoute à la complexité du processus d'empowerment, entraîne un problème de mesure pour toute étude d'impact. Plusieurs questions se posent à savoir : « De quoi parle-t-on lorsqu'on applique la notion d'empowerment au vaste domaine des pratiques sociales? Une telle finalité d'intervention peut-elle s'incarner concrètement à l'aide d'indicateurs précis? » (Le Bossé, 2003: 32). De plus, comme dans toute étude d'impacts, il est toujours délicat d'établir une causalité. Est-ce la *micro* finance qui a accru l'empowerment des femmes ou est-ce d'autres facteurs? Cela suppose qu'il soit possible de retracer l'utilisation du prêt, ce qui n'est pas toujours évident.

Enfin, non seulement les études empiriques sur la *micro* finance et l'empowerment posent-elles des problèmes de mesure et d'attribution, mais elles posent également des problèmes de comparaison. Comme le mentionne Mayoux (1999), il n'y a pas d'études que l'on peut systématiquement comparer en raison des divers concepts d'empowerment retenus implicitement ou explicitement, des différentes opérationnalisations qui en sont faites (questions, indicateurs), de la diversité des contextes considérés (lieu, culture, etc.) et de

l'hétérogénéité dans le type et les pratiques des organismes de *micro* finance étudiés<sup>15</sup> (Kabeer, 2001; Mayoux, 1999).

En ce qui concerne la diversité des organismes de *micro* finance étudiés, plusieurs auteurs (Schreiner, 2001; Papart, Rai et Staudt, 2002) avancent que les associations financières dites de base ou encore les tontines seraient celles qui répondent le mieux aux besoins des femmes. Les tontines qui ont été les précurseurs de la *micro* finance moderne partagent plusieurs de ses caractéristiques, mais s'en distinguent aussi sur au moins trois aspects : au niveau des prêts, de la relation avec le gouvernement et les autres institutions formelles ainsi que de leur finalité (Papart, Rai et Staudt, 2002).

La *micro* finance s'assure que le prêt sera investi dans des projets de production alors que la finance informelle associe les projets sociaux tels l'éducation et la planification familiale (Papart, Rai et Staudt, 2002). D'autre part, la *micro* finance est souvent l'intermédiaire entre les communautés locales et les institutions financières formelles tandis que la tontine n'a aucun lien avec le gouvernement ou des bailleurs de fonds (Papart, Rai et Staudt, 2002). La tontine est limitée aux membres d'un groupe alors que la *micro* finance a pour cible un plus grand nombre (Papart, Rai et Staudt, 2002). Malheureusement, il y a très peu d'études sur les tontines (Ardener et Burman, 1995; Low, 1995) pour documenter cela.

---

<sup>15</sup> Le terme *micro* finance inclut différentes sortes de services : l'épargne, le crédit, etc.

## CHAPITRE 2. QUESTION DE RECHERCHE ET CADRE THÉORIQUE

L'objectif principal de cette recherche est de contribuer à améliorer nos connaissances sur la relation qui prévaut entre une forme particulière de *micro* finance, la tontine, et l'empowerment des femmes, conçu comme la capacité de choisir. Par conséquent, cette recherche sera guidée par la question suivante : la participation d'une femme à une tontine contribue-t-elle à accroître sa capacité à choisir et comment cela procède-t-il?

Comme nous l'avons mentionné précédemment, il n'existe pas de théorie ou de modèle formel sur ce qui cause ou détermine l'empowerment de façon générale. Toutefois, lorsque l'on se limite à l'une des dimensions de l'empowerment, celle du pouvoir décisionnel et qu'on restreint les décisions à celles relevant de la famille ou du ménage, la science économique nous fournit un certain nombre de modèles ou de théories sur la dynamique de la prise de décisions à l'intérieur des familles ou des ménages qui peuvent nous aider à théoriser sur les « mécanismes » par lesquelles la participation à une tontine pourrait accroître le pouvoir décisionnel des femmes au sein de leur ménage.

Dans ce projet de recherche, le concept d'empowerment retenu est donc celui de la capacité de choisir ou dit autrement du pouvoir décisionnel, car il nous permet de recourir à ces modèles pour théoriser sur la relation entre la participation à une tontine et le pouvoir décisionnel de même que sur les mécanismes sous-jacents à cette relation. L'objectif de ce

mémoire en effet n'est pas seulement de vérifier si la participation à une tontine accroît le pouvoir décisionnel des femmes, mais également d'étudier comment procède cette augmentation du pouvoir. En d'autres mots, quels sont les mécanismes à l'œuvre?

## 2.1 Les théories sur la prise de décision dans le ménage

Dans le contexte africain, la famille et le ménage réfèrent souvent à la même entité (Wakoko, 2003); ces deux termes sont donc interchangeables dans mon étude. Dans cette partie, nous nous intéresserons aux théories portant sur la manière dont les décisions sont prises à l'intérieur des ménages. En faisant la revue de divers écrits sur le sujet, on note que les théories sur la façon dont les décisions familiales de nature économique sont prises, c'est-à-dire concernant l'utilisation des ressources humaines et matérielles du ménage<sup>16</sup>, ont été principalement proposées par les économistes. Deux paradigmes caractérisent la perspective des économistes: les modèles unitaires et les modèles de négociation (Lundberg and Pollak, 1996).

### 2.1.1 Les premiers modèles

Le modèle unitaire, premier modèle de décisions familiales qui a prédominé des années 1950 jusqu'aux années 1980, présume qu'une famille fait ses choix de la même façon qu'un individu. Plus précisément, la science économique suppose qu'un individu qui doit faire un choix n'impliquant que lui le fait en choisissant l'option qui lui convient le mieux parmi l'ensemble des options possibles, ou dit autrement, qui lui procure le plus grand bien-être. Le classement des différentes options selon le bien-être qu'elles procurent à l'individu s'appelle les préférences de l'individu en jargon économique.

---

<sup>16</sup> Ce cadre s'applique potentiellement à toutes les décisions économiques que doit prendre un ménage : nombre d'heures de travail, division des tâches, quoi consommer, comment répartir la consommation, etc.

La transposition de ce modèle aux choix impliquant plusieurs membres de la famille signifie que les membres de la famille choisissent l'option qui convient le mieux à la famille parmi l'ensemble des options possibles. Cela présuppose que les membres de la famille sont capables de s'entendre sur le classement des différentes options possibles et que les contributions respectives des différents membres du ménage aux ressources ou revenus du ménage n'influencent pas ce classement (Lundberg and Pollak, 1996).

Cette dernière hypothèse est appelée la mise en commun des ressources. Bref, le comportement des membres du ménage est unifié, d'où la dénomination de modèle unitaire. Deux principales critiques ont été adressées à ce modèle. D'une part, l'hypothèse de préférences unifiées au sein des familles est jugée trop restrictive. Au plan théorique, l'unification des préférences ne s'observera que lorsque tous les membres de la famille partagent réellement les mêmes intérêts ou préférences ou que l'un des membres du ménage impose ses propres préférences aux autres. Dans ce dernier cas, les membres du ménage sont alors dominés par un dictateur (Dauphin 2003).

De plus, l'hypothèse de la mise en commun des ressources du modèle unitaire a été systématiquement rejetée par un nombre substantiel d'études empiriques (Lundberg and Pollak, 1996; Agarwal, 1997). Par exemple, Thomas (1990) trouve que le revenu hors travail de la mère dans les familles brésiliennes a un effet positif beaucoup plus important que le revenu hors travail du père sur la consommation calorique des enfants du ménage. Un autre



exemple est fourni par Hoddinott et Haddad (1992) qui montrent que la grandeur des enfants est positivement corrélée avec la part de la richesse familiale contrôlée par la mère. Plusieurs économistes ont donc proposé une autre manière de concevoir la prise de décision au sein du ménage.

### 2.1.2 Les modèles de négociation

L'approche insufflée par Manser-Brown et McElroy-Horney dans les années 1980 prône une reconnaissance de la divergence potentielle des préférences et intérêts entre les membres du ménage, notamment entre les conjoints. Ces auteurs proposent un modèle où le mari et la femme participent tous les deux à la prise de décision et qui prend en compte les inégalités de pouvoir et les différences de préférences entre les membres du foyer (Lundberg and Pollak, 1996). Plus précisément, le modèle s'appuie sur l'idée que l'homme et la femme peuvent avoir des intérêts divergents quant à l'allocation des ressources et qu'ils peuvent exercer une influence inégale sur celles-ci (Agarwal, 1997).

Ce nouveau modèle de prise de décisions présente les choix de la famille comme le résultat de négociations ; lorsqu'il y a des différences entre les préférences ou les intérêts de l'homme et de la femme concernant la répartition des ressources et les décisions familiales à prendre, il y a une négociation implicite ou explicite entre eux au cours de laquelle chacun détient un certain pouvoir sur l'issue des négociations (Agarwal, 1997). Ce pouvoir

d'influencer l'issue des négociations, qu'on appelle parfois pouvoir décisionnel, pouvoir de négociation ou pouvoir d'influence, dépend de la *position de repli* de l'homme et de la femme.

La position de repli d'un conjoint représente la situation dans laquelle il se retrouverait en cas de désaccord avec l'autre conjoint. Plus le conjoint est vulnérable dans cette situation ou plus faible est le bien-être qu'il peut espérer atteindre dans cette situation, plus il sera prêt à faire des concessions pour s'entendre avec son partenaire et donc, plus son pouvoir de négociation sera faible, plus le rapport de force sera à son désavantage. En conséquence, les décisions prises correspondront moins à ses propres préférences ou intérêts (Dauphin 2002).

La position de repli, que l'on nomme aussi point de menace ou alternative en cas de désaccord, varie selon le type de décisions et la culture (Agarwal, 1997). Dans les pays en développement, il est typique lors de désaccord que l'homme coupe les vivres à sa femme et que la femme réduise la quantité (ou la qualité) des services qu'elle rend à son mari tels que lui faire à manger et laver ses vêtements. Dans d'autres cas, lorsque le désaccord est plus sérieux, la position de repli peut consister à divorcer ou à fuir (Dauphin, 2003).

Lorsque la position de repli est le divorce ou la fuite, de meilleures options externes à la famille pour un conjoint se traduisent par un pouvoir de négociation accru pour ce dernier. Les biens possédés par la femme, son indépendance financière, les normes sociales et les politiques relatives à la propriété, au divorce, au marché du travail, etc. sont autant de facteurs

susceptibles d'influencer le bien-être que les femmes peuvent espérer atteindre en situation de séparation et donc leur pouvoir de négociation au sein des familles (Agarwal, 1997). Néanmoins, tous ces facteurs n'ont pas nécessairement le même poids. L'indépendance financière de la femme joue un rôle privilégié pour plusieurs économistes (Agarwal, 1997).

Les normes sociales statuent sur comment les membres d'une famille doivent se conduire ou encore sur la division sexuelle du travail, sur qui peut participer à la prise de décision à l'intérieur du ménage, sur la manière dont les ressources sont partagées, etc. (Agarwal, 1997). Elles sont donc des déterminants ou des contraintes au pouvoir de négociation (Agarwal, 1997; Folbre, 1997). Les résultats de la négociation à l'intérieur du ménage dépendraient des résultats de la négociation extérieure avec la communauté et l'État. L'indépendance financière de la femme par exemple dépend du droit traditionnel concernant l'accès aux ressources productives et au marché du travail (Agarwal, 1997).

Regardons de plus près comment les lois et les politiques publiques nuisent à l'indépendance financière des femmes et renforcent leur rôle traditionnel. Si on regarde le droit à la propriété, on s'aperçoit que le manque d'accès à la terre (par exemple) rend la femme dépendante de l'homme (Folbre, 1997). Le potentiel d'héritage ou de copropriété des actifs provenant du mariage influence la capacité de la femme à survivre économiquement en dehors du mariage (Folbre, 1997).

Les normes sociales et les politiques que nous venons d'évoquer influencent non seulement le bien-être que les femmes peuvent espérer atteindre en position de repli, mais également la position de repli qu'elles choisiront en limitant les comportements possibles et acceptables. (Agarwal 1997; Folbre, 1997). Les lois sur le divorce, la division du patrimoine, la garde des enfants, l'accès au marché du travail, l'accès à l'éducation, la reproduction, la violence, l'assistance aux familles et la discrimination sont toutes susceptibles d'influencer le bien-être associé à la position de repli de la femme et le choix de sa position de repli.

Dans beaucoup de pays, le contrôle de la femme sur la reproduction n'est pas une chose évidente : le viol au sein du foyer n'est pas puni et la femme ne peut avoir recours à la contraception qu'avec l'accord du mari. Malheureusement, selon certains pays l'avortement est prohibé ou forcé (Folbre, 1997). On note également que le manque de protection contre la violence domestique a une influence évidente sur le pouvoir de négociation.

En cas de divorce, ce sont les pères qui ont généralement la garde des enfants. Lorsqu'ils demandent plus de soins et de dépenses, ils sont toutefois ramenés à la mère (Folbre, 1997). En plus, la pension alimentaire versée aux femmes n'est pas toujours obligatoire légalement.

Le degré d'assistance publique pour le soin des enfants en est un autre exemple. En effet, généralement en Afrique Subsaharienne et en Amérique latine, l'assistance sociale apporte des

bénéfices directs aux hommes couverts par un emploi<sup>17</sup> et indirects aux femmes et aux enfants (Folbre, 1997). De plus, la structure des taxes et des bénéfices de la sécurité sociale est parfois peu encourageante et n'incite pas les femmes à chercher activement du travail (Folbre, 1997). En plus, d'une certaine manière, le congé de maternité désavantagerait les femmes étant donné qu'il est un désincitatif à l'emploi. En somme, plusieurs pays ne suivent pas les recommandations, concernant l'incorporation du principe d'égalité homme/femme dans le système légal, même s'ils les ont ratifiées lors de la Convention du BIT (Bureau International du Travail) contre la discrimination féminine (Agarwal, 1997; Folbre, 1997).

---

<sup>17</sup> Ce sont les hommes qui reçoivent des allocations familiales s'il y en a puisque c'est eux qui gagnent un salaire.

### 2.1.3 Le modèle de Sen

Le modèle proposé par Sen (1990) est une version «améliorée» des modèles de négociation. Pour lui, les relations de pouvoir entre les hommes et les femmes se révèlent autant dans la division du travail et des ressources que dans les idées et les représentations qu'ils se font des choses ou d'eux-mêmes. Il peut y avoir une divergence entre la perception de la contribution d'une personne au bien-être de la famille et sa contribution réelle, de même qu'entre la perception des besoins et des intérêts d'une personne et ses réels besoins et intérêts. La contribution des femmes à l'intérieur du ménage est fréquemment sous-évaluée par les membres de la famille, les législateurs et les promoteurs de programmes de développement : le travail domestique est souvent considéré comme étant moins honorable que le travail à l'extérieur qui est plus visible économiquement et dans la pratique (Agarwal, 1997).

De plus, chaque personne a plusieurs identités et l'une d'entre elles est d'être un homme ou une femme. On peut mentionner une autre identité, celle d'être un membre d'une famille. Les perceptions qu'a une personne de ses intérêts et de ses obligations sont influencées par ses différentes identités (Sen, 1990). À travers toutes ses identités, l'individu a parfois du mal à percevoir ses intérêts personnels. L'identité familiale exerce souvent une forte influence sur les perceptions d'un individu en particulier dans les sociétés traditionnelles. Les besoins des femmes sont souvent secondaires à ceux de la famille ou encore ils sont considérés comme synonymes des besoins de la famille, contrairement aux besoins des hommes qui sont acceptés

comme distincts des besoins de la famille (Agarwal, 1997). Il existe donc dans les sociétés traditionnelles de grandes variations dans la perception de l'individualité et un manque de perception des intérêts individuels des femmes. (Sen, 1990).

Selon Sen, non seulement ces perceptions seraient-elles influencées par le rapport de force entre les hommes et les femmes, mais elles influenceraient à leur tour le rapport de force au sein du ménage autant que les réalités objectives de la position de repli (Sen, 1990). Plus la contribution de la femme au bien-être de la famille est perçue comme étant faible, plus le pouvoir de négociation de la femme est faible. Tant que les femmes continueront à se percevoir et à être perçues comme moins importantes dans le ménage, elles auront une faible position de négociation. Il en va de même pour la perception qu'ont les femmes de leurs intérêts. Plus la femme perçoit ses intérêts comme étant les mêmes que celles de sa famille, plus faible est son pouvoir de négociation.

Ainsi, selon Sen, le pouvoir de négociation est fonction de trois choses : la position de repli, la perception des intérêts et la perception de la contribution. (Sen, 1990). Une autre originalité du modèle de Sen (1990) est de présumer que plus une personne a de force dans la négociation, plus grande est la probabilité qu'elle influence des décisions importantes dans la maison. Le pouvoir de négociation s'exprime donc non seulement dans l'influence sur les décisions prises, mais également dans le type de décisions où cette influence est exercée.

## 2.2 Application du modèle de Sen à la tontine

Dans cette section, nous examinons comment la participation à une tontine pourrait modifier la position de repli, la perception des intérêts personnels ainsi que la perception de la contribution des femmes dans un contexte de négociation.

L'accès au crédit pourrait permettre à la femme d'être moins vulnérable lors de désaccord avec son mari de trois façons. D'abord, en faisant partie d'un groupe de tontine, la femme pourrait avoir la possibilité de compter sur un revenu de secours qui lui permettra d'être moins vulnérable advenant que son mari lui couperait les vivres le temps du désaccord. Deuxièmement, la participation à une tontine pourrait lui fournir le capital nécessaire pour développer une activité génératrice de revenus et ainsi rendre la femme plus autonome financièrement.

La femme pourrait également compter sur des formes d'aide non monétaire de la part des membres de la tontine (support moral, travail collectif, hébergement par exemple) en cas de désaccord avec le mari. Ainsi, la tontine pourrait avoir la capacité d'élargir les alternatives en cas de mésentente avec le conjoint, et donc d'accroître le pouvoir de négociation.



En outre, la participation à la tontine pourrait améliorer la perception que la femme a de ses intérêts et de sa contribution au bien-être de sa famille<sup>18</sup>. Généralement, la participation à une tontine donne des occasions d'échange et d'encouragement à la femme. À travers ces échanges et discussions, elle peut être amenée à remettre en question les idées et les normes établies concernant les femmes. Cette remise en question pourrait avoir un impact sur son pouvoir de négociation si la femme se perçoit mieux qu'auparavant et donc lui donner un peu plus de contrôle lors de la prise de décision. En outre, à travers les échanges entre femmes, la perception de la femme envers sa contribution peut être bonifiée par la prise de conscience de son rôle économique et du rôle important qu'elle joue dans la famille.

On a vu précédemment que les activités ménagères ne donnent pas le statut d'une personne active à la femme, mais plutôt un rôle passif. Avec le prêt reçu par l'entremise de la tontine, la femme pourrait avoir le moyen de contribuer plus visiblement et être considérée comme active. Cette visibilité pourrait lui conférer une plus grande valorisation (d'elle-même et des autres membres de la famille) au sein du ménage et donc lui permettre d'avoir une position plus forte lors des négociations.

En somme, le fait d'appartenir à un groupe de tontine pourrait changer positivement la perception que la famille a de ses intérêts et de sa contribution et améliorer sa position de repli.

---

<sup>18</sup> Sen (1990) avance qu'un revenu peut donner à la femme une meilleure position de repli, une meilleure perception de ses intérêts et de sa contribution. Si l'on considère que le fait de faire partie d'une tontine donne accès à un revenu, on peut alors appliquer le raisonnement de Sen à la tontine.

D'après le modèle de Sen, tout cela devrait accroître le pouvoir de négociation de la femme et lui permettre d'être davantage l'actrice de sa destinée. Ce pouvoir accru est susceptible de réduire les inégalités au sein du ménage et d'amener une meilleure allocation des ressources en faveur des femmes.

## CHAPITRE 3. LES HYPOTHESES

À partir du cadre théorique, on peut avancer les hypothèses suivantes :

La participation à une tontine permet à la femme de:

H1.1 Accéder à un prêt d'urgence en cas de désaccord avec le mari qu'elle pourra utiliser pour financer sa consommation si son mari lui coupe les vivres ou la renvoie ou encore pour financer la dépense à laquelle le mari s'oppose.

H1.2 Accéder à d'autres formes de soutien de la part des membres de la tontine en cas de désaccord avec le mari.

H1.3 Développer ses propres activités de production et donc d'être moins dépendante financièrement.

H1.4. Bénéficier indirectement des activités de production développées par les autres membres, par exemple en se joignant à elles.

H2. Améliorer la perception de la femme et des membres de sa famille à l'égard de sa contribution

H3. Améliorer la perception de la femme et des membres de sa famille à l'égard de ses intérêts personnels

H4. Les avantages conférés aux femmes selon les hypothèses H1.1 à H1.4 se traduisent par une meilleure position de repli.

H5. Cette meilleure position de repli (H4) et ces meilleures perceptions à l'égard leur contribution (H2) et de leurs intérêts (H3) se traduisent par une augmentation du pouvoir de négociation des femmes dans leur ménage.

## CHAPITRE 4. MÉTHODE

Pour valider nos hypothèses, nous avons opté pour une enquête transversale mixte auprès de femmes participant à des groupes tontiniers en Côte d'Ivoire. Plus précisément, nous avons réalisé des discussions de groupes avec des groupes tontiniers pour confirmer nos quatre premières hypothèses, H1.1 à H1.4. L'objectif ici n'était pas de réaliser un test explicite des hypothèses, mais plutôt de vérifier si le groupe des participantes reconnaissent ces fonctions et utilités à leur tontine.

Les quatre hypothèses suivantes, H2 à H5, ont été testées de façon plus formelle. Cinquante femmes appartenant aux groupes tontiniers rencontrés en groupe de discussion ont été sélectionnées pour un entretien individuel portant sur leurs perceptions relativement à leur contribution au bien-être de leur famille et à leurs intérêts personnels de même que sur leur position de repli et leur pouvoir de négociation.

Nous avons ensuite tenté de déterminer si les différences observées entre les femmes sur ces quatre aspects sont fonction de la durée de leur participation à un groupe de tontine. Il pourrait sembler a priori préférable de comparer des femmes qui participent à des groupes tontiniers à d'autres qui ne participent pas, mais cela nous aurait exposés à un biais de sélection probablement important. Il est fort probable en effet que les femmes qui choisissent de participer à des groupes tontiniers ont des caractéristiques non observables qui leur sont spécifiques. Pour cette raison, nous avons décidé de ne retenir que des femmes qui ont choisi

de prendre part à une tontine et de miser sur la variation dans la durée de la participation à une tontine pour identifier l'effet des tontines.

En d'autres mots, nous comparons des femmes qui appartiennent à une tontine depuis longtemps à des femmes qui appartiennent à une tontine depuis peu. L'hypothèse sous-jacente étant évidemment que les effets de la participation à une tontine sont fonction, sans être forcément proportionnels, de la durée de la participation. Dans la prochaine section, nous présentons notre échantillonnage et nos instruments de mesure. Les considérations éthiques sont exposées à la section 4.1.1 et la méthode d'analyse des données est discutée à la section 4.3.

## 4.1 Échantillonnage et instruments de collecte de données

Une enquête transversale mixte a été réalisée auprès de femmes ivoiriennes participant à des tontines entre les mois de février et mars 2010. Afin d'effectuer une analyse minutieuse du quotidien des femmes faisant partie d'un groupe de tontine, il est plus judicieux de limiter le nombre de participantes et de sélectionner un échantillon qui se prête bien à des entrevues en profondeur. Onze groupes de tontines ont été approchés et huit d'entre eux ont été sélectionnés. Le recrutement s'est fait par réseautage.

Pour s'assurer d'un maximum d'homogénéité des groupes tontiniers, plusieurs variables telles que le milieu social des participantes, la religion et le mode de fonctionnement de la tontine ont été prises en compte lors de la sélection des groupes participants. Les groupes sélectionnés ont été ceux qui avaient le plus de critères en commun. Ils sont tous, par exemple, constitués de femmes vivant dans des quartiers dits populaires de la ville d'Abidjan.

Comme expliqué précédemment, deux méthodes de collecte de données ont été utilisées. La première a consisté à tenir un groupe de discussion avec chaque tontine. Des informations ont été recueillies sur le fonctionnement des groupes de tontines, sur ce que les tontines apportent aux femmes et sur l'impact qu'elles peuvent avoir sur la femme elle-même et son milieu de vie. Lors de ces groupes de discussions, des questions ouvertes ont été posées afin de donner la chance aux femmes de s'exprimer librement. La grille de discussion est présentée à l'annexe B. Ces données nous ont servi à valider les hypothèses H1.1 à H1.4. À la suite des

groupes de discussion, cinquante femmes ont été retenues pour tenir des entrevues individuelles. Ces femmes devaient répondre aux critères suivants: la femme doit être une mère de famille, vivant avec le mari sans coépouse(s).

Le questionnaire pour les entrevues privées se veut plus précis concernant le cadre de vie des femmes et permet d'avoir des données sociodémographiques. Précisément, il est divisé en six sections et traite dans les premières sections des informations sur les conditions et la durée de l'entrevue individuelle, des caractéristiques de la participante et de la composition de son ménage ainsi que de son adhésion aux tontines. Les dernières sections donnent des informations sur la perception qu'a la femme de sa contribution familiale, de ses intérêts, de sa participation aux décisions familiales stratégiques et de sa position de repli. Les décisions stratégiques retenues portaient sur le type de mariage, le lieu de résidence, la composition du ménage, le nombre d'enfants et la répartition des tâches. D'autres types de décisions ont également été abordées, telles que celles concernant l'éducation et les soins aux enfants, les visites à la famille, les fréquentations, etc. Le questionnaire comporte des questions fermées et des questions ouvertes. Les questions ouvertes servent parfois à introduire des questions fermées et d'autres fois à justifier et préciser les réponses aux questions fermées. Un exemplaire du questionnaire se trouve à l'annexe C. Ces données nous ont servi à valider les hypothèses H2 à H5.



Les groupes de discussion se sont passés aux lieux de rencontres habituels des femmes avant ou après les réunions dépendamment des préférences du groupe. Le nombre de femmes qui ont participé au groupe de discussion variait entre six et quinze personnes. L'atmosphère était très conviviale lors des différentes rencontres et la durée moyenne des groupes de discussion a été de quarante minutes. Les femmes n'ont pas eu de difficulté à répondre aux questions posées. La majeure partie des femmes qui ont participé aux interviews privés étaient présentes au groupe de discussion.

Les entrevues privées, quant à elles, se sont déroulées chez les répondantes ou au lieu de réunion après que les autres membres soient partis (dans une pièce la plus isolée possible) lorsqu'il n'y avait pas d'autres possibilités pour garantir la discrétion, la confidentialité et le caractère privé de l'entrevue. Le fait que le domicile de la majorité des participantes se situe dans une cour familiale a compliqué un peu les choses. Il a fallu s'accommoder avec de multiples interruptions par exemple.

Les entrevues privées ont été difficiles<sup>19</sup> pour plusieurs femmes vu la longueur du questionnaire (quarante-cinq minutes en moyenne) et le type de questions posées. Cependant, elles tenaient bon et étaient très enthousiastes d'avoir l'occasion de parler d'elles et de leurs vies. En effet, les femmes ont manifesté le besoin de parler et d'être entendues sur leurs

---

<sup>19</sup> La difficulté venait du fait que répondre aux questions demandait de la réflexion et de la concentration pendant un long moment.

préoccupations quotidiennes et leurs difficultés. Les femmes semblaient parler avec aise et parfois même avec beaucoup d'assurance.

#### **4.1.1 Considérations éthiques**

Les procédures de confidentialité ont été respectées et l'anonymat fut assuré : chaque questionnaire, chaque groupe et chaque personne ont un code. La procédure quant aux considérations éthiques a été suivie comme suit : les responsables des groupes de tontines ont été rencontrées pour présenter le sujet de la recherche, le but étant d'avoir leur accord pour approcher les membres des groupes.

Lors des rencontres avec les responsables, le plus souvent la présidente, plusieurs étapes ont été suivies : présentation de l'auteur du mémoire, de la recherche et de ses enjeux, présentation du déroulement de l'entrevue (groupe de discussion et entretien individuel) et période de questions. Lorsque les responsables acceptaient que leurs membres soient approchés et que celles-ci avaient donné leur accord, une date de rencontre avec tout le groupe se fixait. Une présentation et une vérification de la compréhension du sujet ont également été effectuées auprès des femmes susceptibles de vouloir participer à l'étude.

Après s'être assuré de la bonne compréhension des femmes, un formulaire de consentement a été présenté et expliqué ligne par ligne afin d'obtenir un consentement éclairé (Voir annexe A). Cette étape fut laborieuse, car la majorité des femmes ne trouvaient pas

l'utilité de signer un formulaire de consentement. Mais après avoir présenté l'importance de ce point précis au niveau de l'éthique de la recherche, toutes les femmes intéressées à participer ont signé le formulaire. Celles qui consentaient à être interviewées étaient invitées à rester pour le groupe de discussion ou à se présenter à la date de rencontre prévue.

Les femmes qui ont accepté de participer à l'étude ont reçu des denrées alimentaires en guise de compensation pour le temps offert et les déplacements ce qui leur permettra d'alléger le fardeau des dépenses. Deux paquets de sucre ont été offerts aux femmes qui ont assisté et apporté leur contribution aux discussions de groupes. De plus, les femmes qui ont accepté de répondre aux questions de l'entretien individuel ont reçu en prime un sac de riz.

## 4.2 Caractéristiques de l'échantillon

### 4.2.1 Groupes de tontines ayant participé aux groupes de discussion

Les huit groupes de tontines sélectionnés sont le groupe 1 Félicité (un an et demi d'existence), le groupe 2 Entente (quatre ans d'existence), le groupe 3 Espérance (huit mois d'existence), le groupe 4 La Clé (un an d'existence), le groupe 5 Alliance (quatorze ans d'existence), le groupe 6 Entraide (quatre ans d'existence), le groupe 7 Confiance (trois ans d'existence) et le groupe 8 L'Excellence (un an d'existence)<sup>20</sup>.

Les groupes de tontines qui ont participé partagent beaucoup de similarités quant à leur fonctionnement. Ils sont composés de vingt-cinq femmes en moyenne et ont en moyenne trois années et demie de vie. Tous les groupes fonctionnent selon une hiérarchie. En effet, les membres de la tontine sont dirigés par des responsables le plus souvent choisies par la présidente. Les postes de responsables que l'on retrouve le plus souvent sont celui de la présidente, la vice-présidente, la trésorière, la secrétaire, la conseillère et la porte-parole aussi appelée griotte. Chacune a un rôle bien précis et ne peut y déroger.

La présidente reçoit les femmes qui ont des problèmes et essaie de les régler. La vice-présidente remplace la présidente dans ses fonctions lorsque celle-ci à un empêchement. La trésorière s'occupe de la caisse et la secrétaire réceptionne l'argent et les biens et inscrit les

---

<sup>20</sup> Les noms donnés aux groupes de tontines sont fictifs pour des considérations éthiques.

transactions. Il faut noter que dans la majorité des groupes, la personne qui gère la caisse n'est pas la même qui garde la clé de la caisse. Ainsi, il y a un contrôle automatique qui s'opère lors des encaissements et des décaissements. La conseillère est un guide, elle conseille et soutient les responsables lorsqu'un problème ou tout autre événement survient. La griotte quant à elle transmet les messages, les décisions des responsables au groupe. Elle encourage, motive et met de l'ambiance lors d'événements importants.

On note que le ciment du groupe est la confiance que les femmes ont entre elles. Peu de traces écrites des événements et des transactions sont laissées, il n'y a donc pas (dans la majorité des groupes de tontines) de formulaires à remplir ou de papiers à signer. De plus, dans la moitié des groupes, une nouvelle membre n'est pas tenue de fournir des garanties : dans la tontine, on compte sur la bonne foi de chacune.

Néanmoins, certains groupes demandent que la nouvelle membre présente une personne qui se porte garante pour rembourser l'emprunt au cas où elle serait dans l'incapacité de le faire. À cause de certains abus tels que le refus de rembourser la dette, plusieurs groupes ont décidé de sortir de la clandestinité et d'user de moyens légaux pour récupérer les sommes dues. Par contre, certains groupes comptent encore sur la bonne volonté de leurs membres et ne pensent pas avoir recours à une procédure légale.

Les réunions se déroulent la plupart du temps au domicile de la présidente ou chez la marraine<sup>21</sup> du groupe; dans les autres cas, les réunions sont tournantes. Les réunions sont l'occasion de se détendre, de se défouler, d'apprendre, etc. Elles permettent même d'organiser des sorties pour se distraire en dehors des habituelles manifestations.

La majorité des groupes ont plusieurs sortes de tontines : une pour les évènements importants comme naissances, baptêmes et mariages; une tontine qui demande des paiements plus réguliers et sert souvent à subvenir aux besoins des femmes et à ceux de sa famille ou pour stabiliser ou développer un commerce déjà existant.

Les paiements et les encaissements se font toujours aux lieux des réunions. La fréquence de la contribution souhaitée est la même que celle des rencontres c'est-à-dire au mois, aux semaines ou aux deux semaines. Les montants des différentes tontines sont généralement décidés par la présidente ou par les responsables. Le montant de la contribution est de 2 705 FCFA<sup>22</sup> en moyenne. La contribution se fait en argent et en nature avec des morceaux de savons et des bouteilles d'huile pour un baptême, des pagnes pour les mariages.

Le tour se termine lorsque toutes les membres ont reçu la tontine, il dépend donc du nombre de femmes qui sont dans le groupe. L'ordre de rotation est la plupart du temps

---

<sup>21</sup> Seulement deux groupes ont mentionné ce rôle. Elle intervient seulement lorsque le groupe a besoin d'une salle pour une fête ou pour les sorties de groupes par exemple aller à la plage.

<sup>22</sup> Équivaut à 5,42 dollars canadiens.

déterminé par les responsables du groupe, mais il arrive qu'il soit tiré au sort ou choisi par la présidente. Des femmes peuvent généralement s'ajouter en cours de route et faire partie de la tontine actuelle ou attendre d'intégrer la suivante.

#### **4.2.2 Femmes ayant participé aux entretiens individuels**

Les femmes qui ont accepté de participer à l'entretien privé sont âgées de 35 ans en moyenne et vivent pour la grande majorité dans la cour familiale avec plusieurs membres de la famille élargie sous le même toit. Il n'est pas de rare de constater que le ménage inclus au moins une personne ayant des liens plus éloignés ou parfois n'ayant aucun lien de parenté avec la famille. Chaque ménage abrite en moyenne quatre personnes ne faisant pas partie de la famille dite nucléaire. Les femmes interviewées demeurent à Williamsville, Abobo, Adjamé et Yopougon tous des quartiers de la ville d'Abidjan, mais elles sont originaires des différentes régions du Nord de la Côte d'Ivoire (Voir annexe D). Elles viennent principalement d'Odiéné, de Korhogo et de Boundiali.

Parmi les cinquante femmes rencontrées, quarante-trois femmes sont dans un premier mariage et sept femmes sont remariées. Selon plusieurs d'entre elles, le faible taux de séparation et de remariage, et ce malgré que beaucoup ne soient pas heureuses en couple, s'explique par le fait qu'être répudiée ou séparée est très compromettant pour une femme; une femme qui est dans ce cas « porte le manteau de la honte ».

Trente-cinq femmes sur les cinquante femmes interviewées sont mariées seulement de manière coutumière, six femmes sont mariées seulement religieusement, neuf femmes ont fait deux types de mariage soit deux qui ont fait le mariage coutumier et religieux et sept femmes sont mariées coutumièrement et civilement. Il est intéressant de noter que plusieurs femmes ayant fait seulement le mariage coutumier se considèrent « pas totalement mariées» puisque selon elles le mariage « légal» se fait à la mairie. Les femmes interviewées sont mariées depuis onze années en moyenne et ont d'un à huit enfants.

La majorité des femmes (40 femmes) ont une activité génératrice de revenus et se disent commerçantes. Seulement sept femmes se considèrent femme au foyer même si elles ont une activité qui rapporte un revenu. Deux femmes sont étudiantes et une est fonctionnaire. Lors des entrevues, onze femmes ont mentionné leur regret de ne pas avoir été instruites; seize femmes se sont arrêtées au primaire, dix-huit femmes au secondaire et seulement deux femmes ont fait des études supérieures.

Trois femmes ont suivi des cours professionnels. Certaines se disent limitées face à leurs ambitions et mettent cette situation sur le compte des moyens financiers insuffisants et sur les idées préconçues véhiculées par la culture, la tradition (femmes 2 et 3, groupe 2) : une fille n'a pas sa place à l'école. Sur les cinquante femmes interviewées, quarante-neuf femmes sont de religion musulmane et une est de religion catholique.



### 4.3 Méthode d'analyse des données

Les données recueillies lors des groupes de discussion ont été analysées afin de dégager les éléments clés et des catégories de réponse ont été créées pour les représenter. Il était nécessaire d'organiser les informations afin de pouvoir dégager certaines conclusions quant aux hypothèses formulées auparavant. Ces données catégorisées ont été saisies à l'aide du logiciel SPSS, tout comme les réponses recueillies lors des entretiens individuels. L'organisation des données recueillies permettra de les confronter, de vérifier les relations entre les variables et de les interpréter selon le cadre d'analyse préétabli.

Pour valider les quatre premières hypothèses, à savoir la participation à une tontine permet (H.1.1) d'accéder à un prêt d'urgence en cas de désaccord avec le mari, (H.1.2) d'accéder à d'autres formes de soutien de la part des membres de la tontine en cas de désaccord avec le mari, (H.1.3) de développer ses propres activités de production, (H.1.4) de bénéficier indirectement des activités de production des autres membres de la tontine, nous avons utilisé les données recueillies lors des groupes de discussion. Il ne s'agissait pas ici de réaliser un test formel des hypothèses, la formulation des hypothèses et les données recueillies ne s'y prêtant guère. L'objectif était plutôt de vérifier si le groupe des participantes reconnaissent ces fonctions et utilités à leur tontine.

Les cinquante entretiens individuels ont servi quant à eux à tester si la participation à une tontine (H2) améliore la perception de la femme à l'égard de sa contribution à la famille et (H3) de ses intérêts personnels et si (H4) les quatre opportunités énumérées précédemment confèrent aux femmes une meilleure position de repli. Les entretiens servent finalement à tester si (H5) une meilleure position de repli et une meilleure perception de sa contribution et de ses intérêts se traduisent par une augmentation du pouvoir de négociation de la femme dans leur ménage.

Les hypothèses H2 à H5 ont été vérifiées d'une façon plus formelle. Comme mentionné plus tôt, l'approche privilégiée consiste à vérifier si les différences observées dans les perceptions qu'ont les femmes de leur contribution et de leurs intérêts ainsi que leur vulnérabilité et leur participation aux décisions familiales stratégiques sont fonction de la durée de la participation à un groupe de tontine. Plus précisément, nous comparons des femmes qui appartiennent à une tontine depuis longtemps à des femmes qui appartiennent à une tontine depuis peu. L'hypothèse sous-jacente étant évidemment que les effets de la participation à une tontine sont fonction, sans être forcément proportionnels, de la durée de la participation.

Pour ce faire, nous utiliserons la technique des tableaux bivariés qui permet d'examiner la relation qu'il peut y avoir entre deux variables. Cette technique permet également, lorsqu'il y a une relation entre deux variables, de mesurer la force d'association de celles-ci. L'analyse bivariée demande que les variables soient classées en variables dépendantes et variables

indépendantes. Ici, la variable indépendante est la durée de participation aux tontines. Notons que la variable indépendante est en colonnes et que les variables dépendantes sont en rangées.

L'analyse de tableaux bivariés ou croisés se fait en comparant les distributions de la variable dépendante entre les catégories de la variable indépendante. L'usage de distributions de pourcentages permet de standardiser la distribution (normaliser en base 100) peu importe le nombre de cas qu'elle contient et d'éliminer les distorsions dues aux totaux différents de cas entre les catégories. La règle fondamentale pour le calcul des pourcentages est que ceux-ci doivent être calculés à l'intérieur des catégories de la variable indépendante; on doit s'assurer que la somme des pourcentages à l'intérieur de chaque catégorie de la variable indépendante est 100%.

L'interprétation des tableaux se fait en examinant les différences de pourcentages entre les catégories de la variable indépendante. Une grande différence de points de pourcentage (plus de trente points) démontre une forte relation entre les variables. À l'inverse, une très faible différence (moins de dix points) témoigne d'une absence de relation. Une différence moyenne de points de pourcentages (dix à trente points) indique une relation modérée. Fox (1999) mentionne le fait qu'avec la technique des tableaux bivariés plusieurs interprétations peuvent être défendables.

L'intensité de la relation entre deux variables se mesure également à l'aide de mesures d'associations telles que le Tau-B de Kendall qui convient aux tableaux carrés dont les deux variables sont ordinales. La mesure d'association, plus concise que les différences en points de pourcentage, donne une évaluation complète de l'intensité de la relation entre deux variables (Fox, 1999). Le Tau-B peut atteindre les valeurs de -1 à +1 pour les données ordinales ou d'intervalle/ratio. Ces valeurs indiquent une relation parfaite. Autrement dit, plus la valeur d'association est élevée, en absolue, plus la relation est forte et vice versa.

On définit également une relation entre deux variables comme positive, négative ou curvilinéaire. Il existe une relation positive lorsque les scores les plus élevés de l'une des variables sont liés aux scores les plus élevés de l'autre variable. Une relation négative se constate lorsque les scores plus élevés d'une variable sont associés aux scores les plus faibles de l'autre. La relation curvilinéaire a tendance à dessiner un V à l'endroit ou à l'envers. Toutefois, les mesures d'association ne permettent pas de capter cela; elles sont adaptées seulement lorsque la relation est toujours positive ou toujours négative.

En outre, le test du Chi-deux de Pearson permet de savoir si la relation entre les deux variables décrite par le tableau bivarié peut être généralisable à la population. Il donne la probabilité de découvrir une relation dans notre échantillon quand il n'y en a pas dans la population. Si la probabilité est inférieure à 5%, on peut avancer qu'il existe probablement une relation dans la population. Dans ce cas, l'hypothèse nulle c'est-à-dire la supposition qu'il n'y a

pas de relation dans la population est alors rejetée et nous disons que la relation entre les deux variables est statistiquement significative.

On doit néanmoins user de prudence lorsque le Chi-deux s'applique à un tableau de contingence. Pour que le test du Chi-carré soit valide, il faut que moins de 20% des cellules aient une fréquence théorique inférieure à cinq (Fox, 1999; Lemelin, 2004). La solution pour s'assurer de la validité du test du Chi-carré est de regrouper des catégories afin que celles contenant un petit nombre d'observations soient fusionnées. Ce qui permet d'avoir des fréquences théoriques plus élevées (Lemelin, 2004).

## CHAPITRE 5. RÉSULTATS DE L'ANALYSE DE DONNÉES

### 5.1 L'évidence issue des groupes de discussion

Nous présentons ici les données issues des groupes de discussion de façon à valider les hypothèses H1.1 à H1.4, qui sont rappelons-le, les suivantes. La participation à une tontine permet à la femme de : H1.1 Accéder à un prêt d'urgence en cas de désaccord avec le mari qu'elle pourra utiliser pour financer sa consommation si son mari lui coupe les vivres ou la renvoie ou encore pour financer la dépense auquel le mari s'oppose; H1.2. Accéder à d'autres formes de soutien de la part des membres de la tontine en cas de désaccord avec le mari; H1.3. Développer ses propres activités de production et donc d'être moins dépendante financièrement; et H1.4. Bénéficier indirectement des activités de production développées par les autres membres, par exemple en se joignant à elles.

Les femmes que nous avons rencontrées en groupe de discussion disent vivre de grandes détresses et recherchent un lieu où elles pourront oublier leurs problèmes et où elles pourraient avoir de l'aide pour s'en sortir. D'après ce que nous disent les femmes, la tontine est un espace où elles se retrouvent avant tout pour le plaisir d'être ensemble et de partager des moments importants; l'argent de la tontine est très apprécié, mais il n'est pas la raison principale pour laquelle elles participent à un groupe tontinier. En effet, le plus important pour les femmes

(dans les huit groupes) est d'avoir un endroit où elles peuvent se réjouir, échanger, s'encourager, s'entraider, etc. Se retrouver chaque semaine ou aux deux semaines leur permettent de ne pas s'isoler (femme1, groupe 1; femme2, groupe 6), de ne pas s'apitoyer sur leur sort (femme 12, groupe 5), de chercher des solutions à plusieurs et dans certains cas de se sentir valorisées (femmes 2, 3 et 4, groupe 2).

En effet, la tontine donne un lieu où les femmes ont de l'aide, du soutien financier, moral et physique lorsqu'elles ont des problèmes à la maison, un évènement heureux ou malheureux (information vérifiée pour les huit groupes de tontines). Comme l'a mentionné la femme 5 du groupe 5 : « Le groupe apporte un soutien physique et moral lorsqu'une femme a des problèmes à la maison, on lui donne des conseils. En cas de problèmes, la femme peut avoir une cotisation de 2000 FCFA<sup>23</sup> par personne : c'est une aide spontanée, ce n'est pas la tontine ». La femme 6 du groupe 2 a également avancé que : « La femme reçoit du soutien, des dons en argent ».

En outre, les femmes peuvent par exemple s'attendre à un déplacement massif des membres à leur domicile lorsqu'elles traversent des périodes difficiles avec le mari. La volonté d'intervenir en groupe pour aider la femme en dispute avec son mari s'est exprimée dans tous les groupes. Cependant, ce type de soutien est envisagé seulement pour les cas dits très graves où la femme est menacée de divorce par exemple. Le groupe 5 (principalement la présidente)

---

<sup>23</sup> Équivaut à 4,01 dollars canadiens.

par exemple, est intervenu pour qu'une femme du groupe qui avait été répudiée par son mari retrouve son ménage.

Par ailleurs, les groupes 4 et 6 ont dit être prêts à impliquer d'autres personnes (personnes d'un âge avancé) pour que la femme soit bien dans son ménage, mais que l'occasion ne s'est jamais présentée. Ces différentes données nous amènent à affirmer que les femmes qui participent à une tontine reçoivent différentes formes de soutien lors de problèmes ou de désaccord avec le mari. Cette affirmation nous permet d'avancer que l'hypothèse H1.2 est vraisemblable.

Advenant que le mari ne donne plus l'argent de la popote et les autres dépenses du ménage à cause d'une dispute (H1.1), la femme est assurée d'avoir de l'argent pour palier au problème; elle aura la tontine même si ce n'est pas son tour (dans les groupes 2, 6 et 7) ou une somme avancée par les responsables de la tontine dans les autres groupes (1, 3, 4, 5 et 8). Selon la présidente du groupe 4, les responsables peuvent faire une cotisation et remettre l'argent réuni à la femme en difficulté ou encore organiser une tontine parallèle juste pour l'occasion. La femme 5 du groupe 5 a également ajouté ceci : « Les responsables se réunissent pour trouver une solution, on ne laisse jamais une de nos membres en difficulté ».

En somme, lorsque la femme ne peut avoir accès à la tontine, elle a quand même une aide financière venant du groupe. Ceci dit, la situation ne s'est pas encore présentée dans les



groupes 1, 3 et 8. Ces données corroborent l'hypothèse H1.1 puisqu'une femme en difficulté peut s'attendre à voir un prêt d'urgence pour financer sa consommation, la dépense à laquelle le mari s'oppose ou autre. Il est intéressant de constater que les huit groupes de tontines n'ont pas de fonds d'urgence. Lorsqu'il y a une nécessité, les femmes de la tontine comptent sur des aides spontanées.

Dans les groupes 1, 2 et 6, plusieurs femmes (femme 5, groupe 1; femme 2, groupe 2; femme 1, groupe 6) ont évoqué la possibilité de proposer de faire des activités ensemble (H1.4) même si en général celles qui ont un commerce ne partagent pas leur activité de production et les fruits de celle-ci (huit groupes). La femme 2 du groupe 2 a avancé que : « Chacune a son activité, mais si ça arrive qu'une femme soit en difficulté je pourrais le faire ». La femme 5 du groupe 1, quant à elle, a dit ceci : « ça pourrait se faire, ça dépend de la familiarité ». Cependant, la situation ne s'est pas encore présentée. La raison du peu d'engouement pour cette solution est que les femmes préfèrent initier leurs consœurs afin qu'elles aient leur propre activité génératrice de revenus et qu'elles soient complètement autonomes. On peut donc avancer que les données ne supportent pas l'hypothèse H1.4.

La quasi-totalité des femmes dans les huit groupes ont affirmé que la tontine leur a permis de créer une occasion d'affaires et d'être plus autonomes financièrement (H1.3). En outre, les femmes sont unanimes pour dire que la tontine leur a permis de se prendre en charge. Par exemple, la femme 12 du groupe 5 avançait ceci : «La tontine ça aide beaucoup, maintenant

je peux m'habiller. Avant j'étais toujours en pagne T-shirt, maintenant je me mets même en pantalon : je m'occupe un peu plus de moi». Les femmes 3 et 5 du groupe 2 ont affirmé que la tontine leur permet d'assumer leurs besoins comme se soigner et même ceux de leurs familles comme payer les frais de scolarité des enfants : «Avec la tontine, j'ai pu me soigner» (femme 3, groupe2); «La tontine aide pour la scolarité de ma fille» (femme 5, groupe2). À la lumière de ces éléments, nous pouvons estimer que l'hypothèse H1.3 est vraisemblable.

Pour conclure, les hypothèses H1.1, H1.2 et H1.3 sont validées par les données issues des groupes de discussion tandis que l'hypothèse H1.4 ne l'est pas. Avant de passer à la section suivante où les hypothèses H2 à H5 seront formellement testées à partir des données des entrevues individuelles, il est utile d'utiliser les données des groupes de discussion pour jeter un premier éclairage en particulier sur les hypothèses H2, H3 et H5, à savoir que la participation à une tontine permet à la femme d'améliorer la perception qu'elle a l'égard de ses intérêts personnels et de sa contribution ainsi que son pouvoir de négociation dans le ménage.

Le fait d'appartenir à un groupe de tontine change plusieurs aspects de la vie de la femme. Effectivement, de nombreuses femmes (femme 4, groupe 2; femme 5, groupe 4 par exemple) ont noté un changement dans leurs relations avec leurs maris. Au début, la plupart des hommes étaient réticents à l'idée de voir leur femme dans ces groupes. Certains boudaient lorsqu'elles sortaient, d'autres faisaient des disputes et quelques-uns ont même demandé à leur femme de ne plus se présenter aux réunions. Heureusement, les relations avec le mari se sont

améliorées avec le temps (femme 5 groupe 4; femme 2, groupe 8) et sont même meilleures qu'avant qu'elles commencent à participer à la tontine.

Selon les femmes 1, 2 et 4 du groupe 7 et les femmes 1 et 3 du groupe 6, cette amélioration est due aux bénéfices retirés de la tontine; les maris constatent à quel point la tontine fait la différence (allègement quotidien, aide et présence lors de cérémonies, etc.). Plusieurs femmes (femme 6, groupe 2; femme, groupe 5; femme 1, groupe 7) ont affirmé que le mari les encourage à aller aux rencontres et leur demande comment la réunion s'est passée. Cependant, la femme 6 du groupe 1 a mentionné que son mari n'était toujours pas d'accord qu'elle participe à des groupes de tontines : « Il boude et se fâche des fois mais il n'a pas le choix ». La femme 1 du groupe 3 a relaté le cas d'une membre qui a dû quitter le groupe à cause de son mari. En outre, la femme 3 du groupe 2 a présenté le fait que son mari éprouve de la jalousie lorsqu'elle sort et va à ses rencontres de groupe.

De plus, il semble que le fait d'appartenir à un groupe tel que la tontine permet d'être plus informée. Par exemple, plusieurs femmes dans les groupes 1, 2, 3, 4 et 5 ont décidé de participer à des programmes d'alphabétisation ou des cours du soir et de devenir des exemples pour beaucoup d'autres. Notamment, la femme 4 du groupe 2 et la femme 5 du groupe 5 qui ont évoqué les raisons suivantes: « Je regrette de ne pas être allée à l'école »; « ça ne m'arrange pas de demander à quelqu'un d'écrire une lettre pour moi ou de lire pour moi ». La femme 5 du groupe 5 a également ajouté ceci : « C'est avec l'association que j'ai vu que c'est important

de savoir lire et écrire, avant je me disais que j'avance bien dans mes affaires donc je n'ai pas besoin ». Ici, on peut avancer que les femmes ont changé leur perception quant aux possibilités de répondre à leurs intérêts, à savoir, être plus éduquées. En outre, elles aspirent à une meilleure éducation qui leur permettra d'être mieux outillées, mais aussi d'acquérir une certaine indépendance. On peut supposer qu'avoir le désir de plus d'indépendance et que percevoir l'éducation comme un «nouvel» intérêt tendent à supporter l'hypothèse H3.

En plus, la tontine est un espace social de rencontre et un symbole d'unité et de force qui revêt une source de fierté pour les femmes (femmes 1 et 2, groupe 8) surtout lors des manifestations familiales. On remarque que tous les groupes possèdent des uniformes afin de se distinguer lors de grands regroupements ou de cérémonies particulières et que dans la majorité des groupes, les femmes (femme 7, groupe 4; femme 3, groupe 5; femmes 2 et 3, groupe 7 par exemple) estiment que la tontine est un atout et représente une famille où les membres se soutiennent mutuellement et les liens scellés sont solides.

En effet, les femmes estiment que le fait d'être en groupe leur confère du poids en société, de la visibilité et voir même un certain pouvoir de revendication : être en groupe permet de mieux servir leurs intérêts. Les femmes ont donc une meilleure visibilité des possibilités de répondre à leurs intérêts. Pour certaines femmes, faire partie d'un groupe de tontine permet également de voir les choses autrement. En effet, la femme 4 du groupe 2 trouve que les informations échangées, les discussions lors des rencontres, lui donnent de

nouvelles idées et de mieux voir où sont ses intérêts; « Maintenant, je sais que c'est bon pour une femme de dire ce qu'elle veut ou ce qu'elle pense ». On peut donc avancer que l'hypothèse H3 est vraisemblable.

Dans la prochaine section, il s'agira de confirmer ou d'infirmer que les avantages conférés aux femmes selon les hypothèses H1.1, H1.2 et H1.3 se traduisent par une meilleure position de repli (H4). Nous verrons également dans la section suivante si le fait d'appartenir à un groupe de tontine améliore la perception de la femme à l'égard de sa contribution (H2) et à l'égard de ses intérêts personnels (H3). Par ailleurs, nous vérifierons si la meilleure position de repli et les meilleures perceptions de la contribution et des intérêts de la femme se traduisent par une augmentation du pouvoir de négociation de celle-ci au sein du ménage (H5).

## 5.2 Les données issues des entretiens privés

Comme mentionné au début de la section 5, notre stratégie pour tester les hypothèses H2 à H5 consiste à déterminer si les différences observées entre les femmes en termes de leurs perceptions, de leur position de repli et de leur pouvoir de négociation, sont fonction de la durée de leur participation à un groupe de tontine. Nous avons choisi de ne pas comparer des femmes qui participent à des groupes tontiniers à d'autres qui ne participent pas, car cela nous aurait exposés à un biais de sélection probablement important.

Il est en effet fort probable que les femmes qui choisissent de participer à des groupes tontiniers aient des caractéristiques non observables qui leur sont spécifiques. Sur la base des groupes de discussion, il semble plausible par exemple que les femmes qui participent à des tontines soient mariées à des maris qui leur laissent une certaine liberté. Si tel était le cas, les différences observées entre les deux groupes de femmes reflèteraient non seulement l'effet des tontines, mais également le fait que celles ne participant pas ont moins de pouvoir en partant. Pour éviter ce biais de sélection dans nos résultats, nous avons décidé de ne retenir que des femmes qui ont choisi de prendre part à une tontine et de miser sur la variation dans la durée de la participation pour identifier l'effet des tontines. C'est-à-dire que nous comparons des femmes qui appartiennent à une tontine depuis longtemps à des femmes qui appartiennent à une tontine depuis peu.

De plus, nous utiliserons la technique des tableaux bivariés qui permet d'examiner la relation qu'il peut y avoir entre deux variables ordinales. L'analyse bivariée demande que les variables soient classées en variables dépendantes et variables indépendantes. Ici, la variable indépendante est la durée de participation. Nous présentons maintenant quelques données sur la participation des femmes à des tontines avant d'exposer comment nous avons construit notre variable indépendante pour l'analyse en tableaux bivariés.

La durée moyenne de la participation des femmes aux groupes de tontines rencontrés est de quatre années. La durée minimale de participation est de six semaines et la durée maximale est de quatorze ans. Généralement, les femmes font partie de plusieurs tontines à la fois (1,27 en moyenne) le nombre maximum de groupes étant de trois. Les femmes ont eu une expérience avec les tontines bien avant leur présent groupe.

Une femme a participé en moyenne à 1,20 groupe (de zéro groupe minimum à quatre groupes de tontines maximum) avant celui-ci et ce pendant deux ans en moyenne. Celles qui ont cessé de participer aux tontines antérieures l'ont fait parce qu'elles n'avaient pas reçu d'argent (dix femmes) comme la femme 2 du groupe 3 ainsi que la femme 6 du groupe 1, ou à cause d'une mauvaise gestion (six femmes) comme la femme 4 du groupe 3 et la femme 2 du groupe 8. La dissolution du groupe est une autre raison de départ évoquée par les femmes (cinq femmes) par exemple la femme 5 du groupe 4 et la femme 1 du groupe 7.

La variable indépendante fait référence à la durée totale de participation dans les groupes de tontines. Le temps passé dans chacune des tontines a donc été additionné de manière à considérer l'impact de l'ensemble du temps passé dans les tontines antérieures et présentes puisqu'une femme participe, en général, à plus d'un groupe de tontine à la fois. Initialement, trois catégories avaient été créées pour la durée de la participation à un groupe de tontine : moins de sept ans, de sept à quatorze ans et plus de quatorze ans. Toutefois, comme la condition de validité du test du Chi-deux de Pearson n'était pas respectée pour la plupart des tableaux, les catégories de « 7 à 14 ans » et « plus de 14 ans » ont été fusionnées. Les catégories pour la durée totale dans les tontines sont donc finalement: «7 ans et moins» et «plus de 7 ans».

### 5.2.1 Perception de la femme à l'égard de sa contribution

Avant de présenter l'analyse des tableaux bivariés, nous présentons toujours les statistiques descriptives relatives aux variables dépendantes pertinentes. En ce concerne l'hypothèse H2, plusieurs variables dépendantes sont disponibles. Ces variables correspondent aux questions posées à la section 4 du questionnaire. Notons d'abord que vingt-sept femmes sur les cinquante interviewées estiment contribuer au bonheur (S4-Q1)<sup>24</sup> des membres de leur famille. Les femmes 1 et 4 du groupe 1 disent le faire en s'occupant bien de sa famille et en étant aux petits soins. Huit femmes (les femmes 1 et 5 du groupe 2 par exemple), quant à elles, estiment contribuer en mettant les membres de sa famille à l'aise financièrement.

---

<sup>24</sup> Voir le questionnaire, section 4, question 1.



Quatre femmes (femme 1, groupe 4; femme 2, groupe 5; femme 5, groupe 7; femme 1, groupe 8) pensent contribuer au bonheur des siens en jouant leur rôle de femme et d'épouse. Ces données nous montrent en premier lieu que les femmes sont conscientes de leur contribution et qu'elles n'ont pas de difficulté à la reconnaître. D'ailleurs, plusieurs femmes (femme 6, groupe 1; femme 2, groupe 2; femme 1, groupe 3) trouvent normal que ce soit à elles de faire la quasi-totalité des tâches voire même toutes les tâches ménagères (S4-Q2) : « C'est le rôle de la femme » (femme 6, groupe 1); « C'est ça le foyer » (femme 2, groupe 2); « C'est normal, une femme doit s'occuper de sa famille » (femme 1, groupe 3).

Seulement 36% des femmes ont évoqué le souhait de laisser certaines tâches à d'autres personnes autrement dit de réorganiser la répartition des tâches ménagères (S4-Q7). Il apparaît que les femmes ont une perception positive de leur contribution en ce qui a trait aux tâches ménagères : quarante-trois femmes sur cinquante pensent que leur contribution est très importante (S4-Q3) et quarante-quatre femmes estiment que leur contribution aux tâches ménagères est beaucoup plus importante que celle de leur mari (S4-Q5). On note cependant que certaines femmes comme la femme 1 du groupe 2 et la femme 6 du groupe 2 ont eu une hésitation avant de se prononcer sur le fait que la contribution de la femme est beaucoup plus importante ou plus importante que celle du mari dans les tâches ménagères (S4-Q4) car : « La femme ne peut jamais être au-dessus de l'homme » (femme 1, groupe 2); « Une femme ne peut pas prendre le dessus » (femme 6, groupe 2).

On peut quand même avancer que les femmes sentent que leur contribution est considérée quant aux tâches ménagères. Autrement dit, 78% des femmes estiment que leur contribution en ce qui a trait aux tâches ménagères est beaucoup appréciée par les membres de sa famille (S4-Q6). La femme 5 du groupe 2, par exemple, a précisé que sa contribution est reconnue et appréciée parce que c'est elle qui le fait le mieux : « Quand ce n'est pas moi qui a préparé, mon mari et mes enfants voient la différence. Ils ne sont pas contents; ils aiment que je prépare parce que ça n'a pas le même goût, c'est meilleur quand c'est moi».

En outre, la plupart des femmes subviennent financièrement aux besoins de la famille, d'elle-même et de leurs enfants. Elles témoignent un sentiment de fierté quant à leur contribution sur le plan financier : 58% des femmes trouvent que leur contribution financière est très importante (S4-Q8). Treize femmes sur cinquante estiment que leur contribution est beaucoup plus importante que celle du mari et quatre femmes (femme 6, groupe 5; femme 9, groupe 5; femme 3, groupe 6; femme 5, groupe 7) jugent que leur contribution est plus importante que celle du mari (S4-Q10).

Seulement, trois femmes (femme 12, groupe 5; femme 14, groupe 5; femme 4, groupe 7) ne contribuent pas financièrement et considèrent leur contribution comme étant très peu importante. Plus de la moitié des femmes c'est-à-dire 28 femmes sur 50 pensent que leur contribution financière est beaucoup appréciée (S4-Q11). Seize femmes sur cinquante, incluant la femme 13 du groupe 5, aimeraient avoir moins de responsabilités financières en général

tandis que treize femmes (comme la femme 14 du groupe 5) songent à avoir plus de responsabilités financières (S4-Q12). En somme, il semble que la contribution des femmes en ce qui a trait aux tâches ménagères au budget familial soit reconnue et valorisée par la femme elle-même ainsi que par les membres de leurs familles. Cependant, ces données ne permettent pas de savoir si la perception de la femme à l'égard de sa contribution s'est améliorée du fait que celle-ci participe à une tontine (H2). Les tableaux bivariés suivants nous permettent de répondre à cette question.

**Tableau 1. Perception de la contribution aux tâches ménagères de la femme selon la durée totale dans les tontines (S4-Q3)**

Contribution aux tâches ménagères de la femme	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Très importante Pourcentage Effectif	93,8% (15)	94,1% (32)	94,0% (47)
Moyenne ou peu importante Pourcentage Effectif	6,2% (1)	5,9% (2)	6,0% (3)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (16)	100,0% (34)	100,0% (50)

Chi-deux= 0,003; p= 0,959

(50% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

Tau-B de Kendall= 0,007; p= 0,960

Le premier tableau présente la relation entre la perception qu'a la femme de sa contribution aux tâches ménagères et la durée totale de sa participation à des tontines. La quasi-totalité des femmes (plus de 90%) participant à des groupes tontiniers depuis sept ans et moins pense que leur contribution est très importante. Ce même pourcentage est observé chez les femmes impliquées dans des tontines depuis plus longtemps. On ne peut donc pas avancer qu'il existe une relation entre la perception qu'a la femme de sa contribution aux tâches ménagères et la durée totale faite dans les groupes de tontines. Par conséquent, la perception très positive des femmes à l'égard de leur contribution aux tâches ménagères est certainement due à d'autres facteurs.

**Tableau 2. Perception de la contribution aux tâches ménagères du mari selon la durée totale dans les tontines (S4-Q4)**

Contribution aux tâches du mari	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Peu importante			
Pourcentage	93,8%	88,2%	90,0%
Effectif	(15)	(30)	(45)
Très importante			
Pourcentage	6,2%	11,8%	10,0%
Effectif	(1)	(4)	(5)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(16)	(34)	(50)

**Chi-deux= 0,368; p= 0,544**

**(50% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)**

**Tau-B de Kendall= 0,086; p=0,502**

Le tableau 2 montre la relation entre la perception qu'a la femme de la contribution de son mari aux tâches ménagères et la durée totale de sa participation à des tontines. On note une légère différence de pourcentage (six points) entre les deux catégories pour la durée de participation. Les femmes qui s'impliquent dans les tontines depuis sept ans et moins sont 93,8% à considérer que la contribution aux tâches ménagères de leur mari est peu importante, alors qu'elles sont 88,2% dans l'autre catégorie à le penser. Ce résultat pourrait indiquer que la durée de la participation à des tontines améliore la perception qu'a la femme de la contribution de son mari aux tâches domestiques sans pour autant que sa contribution ait réellement changé, ou encore, plus vraisemblablement étant donné l'ensemble des résultats de cette étude, comme nous le verrons, pourrait signifier que les époux dont les femmes participent depuis longtemps aux tontines contribuent en fait davantage aux tâches domestiques.

Le Tau-B confirme que les variables vont dans le même sens et que la relation est faible. La probabilité d'avoir un Tau-B égal à 0,086 s'il n'y a pas de relation entre les variables dans la population est de 50,2%. P est supérieur à 0,05 alors nous ne pouvons pas rejeter H0; la relation n'est pas statistiquement significative.

**Tableau 3. Perception de la contribution aux tâches comparée selon la durée totale dans les tontines (S4-Q5)**

Contribution aux tâches comparée	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Plus importante			
Pourcentage	93,8%	88,2%	90,0%
Effectif	(15)	(30)	(45)
Égale ou moins importante			
Pourcentage	6,2%	11,8%	10,0%
Effectif	(1)	(4)	(5)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(16)	(34)	(50)

**Chi-deux= 0,368; p= 0,544**

(50% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

**Tau-B= -0,086; p=0,502**

Le tableau 3 fait voir la relation entre la perception qu'a la femme de sa contribution comparée (la sienne par rapport à celle de son mari) aux tâches ménagères et la durée totale de sa participation à des tontines. Comme on pouvait s'y attendre, le même phénomène s'observe avec la perception qu'a la femme de sa contribution aux tâches domestiques comparativement à celle de son mari. On note une légère baisse dans le pourcentage (cinq points) des femmes qui croient que leur contribution aux tâches domestiques est supérieure à celle du mari lorsque la durée de participation varie de sept ans ou moins à plus de sept ans.

**Tableau 4. Perception de la contribution financière de la femme selon la durée totale dans les tontines (S4-Q8)**

Contribution financière de la femme	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Très importante			
Pourcentage	68,8%	72,7%	71,4%
Effectif	(11)	(24)	(35)
Peu importante			
Pourcentage	31,2%	27,3%	28,6%
Effectif	(5)	(9)	(14)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(16)	(33)	(49)

**Chi-deux de Pearson= 0,084; p=0,773**

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

**Tau-B de Kendall= 0,041; p=0,776**

Le tableau 4 expose la relation entre la perception qu'a la femme de sa contribution financière et la durée totale de sa participation à des tontines. La proportion de femmes qui estiment que leur contribution financière est très importante augmente de 68,8 % à 72,7 % avec la durée de la participation. En d'autres termes, plus la femme a fait de temps dans les tontines, plus elle considère que sa contribution financière est très importante. On peut alors avancer que ces résultats supportent l'hypothèse H2 qui stipule que le fait d'appartenir à un groupe de tontine améliore la perception de la femme à l'égard de sa contribution. Toutefois, il est tout à fait plausible que l'amélioration de la perception qu'a la femme de sa contribution ne

soit pas uniquement causée par une plus grande reconnaissance de sa valeur, mais également par une contribution financière réellement supérieure (H1.3).

Selon le Chi-deux toutefois, on ne peut pas rejeter  $H_0$  puisque la valeur du Chi-deux observée pour ce tableau est inférieure à la valeur minimale (3,841) pour obtenir un résultat statistiquement significatif. La probabilité que l'on observe la relation décrite ci-dessus dans un échantillon tiré d'une population où  $H_0$  est vraie, c'est-à-dire où la perception de la femme à l'égard de sa contribution financière ne change pas avec le temps passé dans les tontines, est de 0,773. Le Tau-B confirme que les variables ont une faible relation et que celles-ci vont dans le même sens. La probabilité d'avoir un Tau-B égal à 0,041 s'il n'y a pas de relation entre les variables dans la population est de 77,6%; la relation n'est donc pas statistiquement significative.



**Tableau 5. Perception de la contribution financière du mari selon la durée totale dans les tontines (S4-Q9)**

Contribution financière du mari	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Moyenne ou peu importante Pourcentage Effectif	25,0% (4)	57,6% (14)	36,7% (18)
Très importante Pourcentage Effectif	75,0% (12)	57,6% (19)	63,3% (31)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (16)	100,0% (33)	100,0% (49)

Chi-deux de Pearson= 1,408; p= 0,235

Tau-B de Kendall= -0,169; p=0,212

Le tableau 5 décrit la relation entre la perception qu'a la femme de la contribution financière de son mari et la durée totale de sa participation à des tontines. La majorité des femmes estiment que la contribution financière du mari est très importante. En outre, on constate que le pourcentage de femmes qui considèrent que la contribution du mari est très importante diminue avec les années ; le pourcentage passe de 75 % à 57,6 %. La durée totale de participation aux groupes de tontines affecte donc négativement la perception de la femme à l'égard de la contribution financière de son mari. On note une différence de pourcentages de dix-sept points ce qui indique une relation d'intensité moyenne. Ces résultats supportent

clairement l'hypothèse H2 qui stipule que la perception de la femme à l'égard de sa contribution s'améliore avec sa participation à une tontine.

La probabilité que l'on observe la relation décrite ci-dessus dans un échantillon tiré d'une population où  $H_0$  est vraie, c'est-à-dire où la perception de la femme à l'égard de la contribution financière de son mari ne change pas avec le temps passé dans les tontines, est de 0,235. Cela est supérieur au seuil de 0,05, mais semble relativement bas en considération de la petite taille de l'échantillon.

Ces résultats sont confirmés par le Tau-B de Kendall qui montre que les variables vont dans des directions opposées et qu'il y a une relation moyenne entre celles-ci. La probabilité d'avoir un Tau-B égal à -0,169 s'il n'y a pas de relation entre les variables dans la population est de 0,212; la relation n'est donc pas statistiquement significative.

**Tableau 6. Perception de la contribution financière comparée selon la durée totale dans les tontines (S4-Q10)**

Contribution financière comparée	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Plus importante ou égale Pourcentage Effectif	43,8% (7)	45,5% (15)	44,9% (22)
Moins importante Pourcentage Effectif	56,2% (9)	54,5% (18)	55,1% (27)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (16)	100,0% (33)	100,0% (49)

**Chi-deux= 0,013; p= 0,910**

**Tau-B de Kendall= 0,016; p= 0,910**

Le tableau 6 concerne la relation entre la perception qu'a la femme de la contribution financière comparée (la sienne et celle de son mari) et la durée totale de sa participation à des tontines. On constate également que le pourcentage des femmes qui estiment que leur contribution financière est plus importante que celle du mari est plutôt stable avec la durée. Les variations très minimes de pourcentages ne nous permettent pas d'avancer que ce tableau supporte l'hypothèse H2.

En conclusion, l'évidence en faveur de l'hypothèse H2 est peu concluante. La durée de la participation à des groupes tontiniers n'influence pas, ou très peu, la perception qu'a la femme

de sa contribution absolue ou relative (à son mari) aux tâches ménagères et au budget familial. Par contre, la perception qu'a la femme de la contribution de son mari au budget familial est influencée négativement par le temps passé par la femme dans des tontines. Ce résultat n'est pas statistiquement significatif au seuil de 5%, mais semble néanmoins révélateur étant donné notre très petit échantillon.

### 5.2.2 Perception de la femme à l'égard de ses intérêts personnels

En ce qui concerne leur vision du rôle de l'homme et de la femme dans le ménage (S5-Q1.a), trente-cinq femmes pensent que c'est au mari de s'occuper de sa famille et de prendre tout en charge et dix femmes estiment que le rôle du mari est d'aider et soutenir sa femme. Vingt-deux femmes pensent que leur propre rôle est d'aider et de soutenir leur mari. En revanche, douze femmes estiment que leur rôle est de s'occuper de leur mari, de leurs enfants et de bien tenir la maison. Neuf femmes estiment qu'elles doivent à la fois s'occuper de la maisonnée et aider et soutenir leur mari.

Les femmes ont eu un peu plus de difficulté lorsqu'il s'agit de s'exprimer sur leurs intérêts et préférences. Lorsque la question fut posée sur ce qui est le plus important pour elles (S5-Q1.b), plusieurs femmes, comme la femme 1 du groupe 5, avaient eu du mal à choisir entre la famille et le commerce. Un certain nombre (26 femmes) ont finalement choisi la famille, douze femmes ont opté pour le commerce, six femmes ont préféré la reconnaissance sociale (respect des autres) et trois femmes ont évoqué le désir d'acquérir une maison.

La perception des femmes concernant leurs intérêts est difficile à cerner de prime abord; cette difficulté peut être attribuée au sentiment ambigu qu'ont les femmes concernant leurs intérêts. Parfois, il est vu comme impensable de faire passer ses intérêts avant ceux du mari (S5-Q2) et des enfants (S5-Q3) (femme 3, groupe 7; femme 2, groupe 3) et parfois selon la femme 1 du groupe 1, la femme 13 du groupe 5 et la femme 2 du groupe 8 (par exemple), il est

primordial de faire passer ses intérêts avant ceux du mari. Cela est probablement dû à l'influence de la tradition et la religion.

Nombreuses sont les femmes qui font passer les intérêts du mari avant les siens (S5-Q2) : douze femmes trouvent qu'une femme devrait toujours faire passer les intérêts de son mari avant, sept pensent que la femme doit le faire la plupart du temps et quinze femmes estiment que les intérêts doivent passer occasionnellement avant ceux de la femme. Près de la moitié des femmes interviewées, comme la femme 2 du groupe 3 et la femme 1 du groupe 4, pensent que les intérêts du mari doivent passer avant ceux de la femme.

Cependant, les autres femmes pensent qu'une femme peut faire passer ses intérêts avant celui du mari dans certaines situations. En effet, pour la femme 5 du groupe 5, la femme 3 du groupe 2 et la femme 2 du groupe 1, tout dépend du comportement du mari. Selon la femme 2 du groupe 1 (par exemple), la femme peut faire passer les intérêts du mari avant les siens si celui-ci la considère. Ou encore pour la femme 3, groupe 2, la femme réagit par rapport à la manière dont l'homme s'occupe de sa famille.

Les femmes sont aussi enclines à faire passer les intérêts de leurs enfants avant les leurs (S5-Q3) : treize femmes suggèrent qu'il faut toujours chercher à le faire, dix-neuf femmes estiment qu'il faut le faire la plupart du temps et dix femmes affirment que les intérêts des enfants doivent primer qu'occasionnellement sur les intérêts de la femme. On constate que la

plupart des femmes, tout comme la femme 4 du groupe 2, consentent à faire passer les intérêts de leurs enfants avant les leurs. La raison qui revient la plus souvent est celle soulignée par la femme 9 du groupe 5 comme bien d'autres : « Il faut faire des sacrifices pour être plus à l'aise dans la vieillesse ».

Pour ce qui est de faire plaisir aux membres de la famille, vingt-six femmes pensent qu'une femme devrait toujours chercher à faire plaisir à son mari (S5-Q4). Onze femmes jugent qu'une femme devrait la plupart du temps chercher à faire plaisir à son mari et huit femmes estiment qu'il faut le faire à l'occasion. Comme l'a précisé la femme 3 du groupe 2, chercher à faire plaisir au mari est conditionnel à l'atmosphère familiale : « Quand il y a l'entente c'est plus facile, sinon chacun se regarde et tout est divisé ». Ou encore comme la femme 2 du groupe 6 l'a mentionné : « ça dépend de comment le mari te traite ».

Vingt-cinq femmes pensent qu'il faut toujours chercher à faire plaisir aux enfants, dix femmes estiment que c'est la plupart du temps et douze femmes occasionnellement. On remarque que le cas des enfants (S5-Q5) est différent, car les femmes qui ne cherchent pas toujours à faire plaisir aux enfants expliquent que ne pas abdiquer à tous les désirs des enfants est bon pour leur éducation. Selon la femme 2 du groupe 4 (par exemple) : « Quand on n'a pas beaucoup de moyens, ça peut créer des problèmes; si l'enfant n'a pas demain, il peut aller voler».

Lorsqu'il s'agit de chercher à se faire plaisir (S5-Q6), quatorze femmes se mettent souvent en dernière position c'est-à-dire après le mari et les enfants. Dans ce cas, plusieurs (femme 2, groupe 4; femme 8, groupe 5; femme 5, groupe 7) estiment qu'il n'y a pas de choix possible lorsque les moyens font défaut; sinon, l'idéal serait de contenter tout le monde. Par exemple, la femme 2 du groupe 1 a évoqué le fait que la femme a beaucoup à faire en plus de préparer l'avenir de ses enfants alors elle ne peut pas toujours se faire plaisir. Cependant, vingt-six femmes croient qu'une femme devrait toujours chercher à se faire plaisir et cinq femmes pensent la plupart du temps. Selon la femme 5 du groupe 1 : « On ne peut pas rester esclave, on a aussi le droit de se faire plaisir ».

En somme, il semble que les femmes trouvent normal de se faire plaisir, mais que ceci ne doit pas se faire au détriment des enfants et/ou du mari. D'après les éléments évoqués, on peut avancer que les femmes ont une bonne perception de leurs intérêts, mais il serait prématuré de dire que le fait de participer à une tontine a amélioré leur perception à l'égard de leurs intérêts personnels. Les tests plus formels à l'aide des tableaux bivariés nous permettront certainement de valider ou d'invalider l'hypothèse H3.



**Tableau 7. Perception de la femme de ses intérêts par rapport à ceux de son mari selon la durée totale dans les tontines (S5-Q2)<sup>25</sup>**

Intérêts du mari avant	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Rarement ou occasionnellement Pourcentage Effectif	30,0% (3)	64,7% (22)	56,8% (25)
Très souvent Pourcentage Effectif	70,0% (7)	35,3% (12)	43,2% (19)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (10)	100,0% (34)	100,0% (44)

Chi-deux de Pearson= 3,794;  $p= 0,051$   
 (25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)  
 Tau-B de Kendall= -0,294;  $p= 0,054$

Le tableau 7 représente la relation entre la perception qu'a la femme de ses intérêts par rapport à ceux de son mari et la durée totale de sa participation à des tontines. On remarque que plus de la moitié des femmes font rarement ou occasionnellement passer les intérêts du mari avant les leurs et que 43,2% des femmes le font très souvent. Par ailleurs, la proportion des femmes qui ont dit faire passer qu'occasionnellement ou rarement les intérêts de leur mari avant les leurs est plus grande avec les années; on note une augmentation de pourcentage (34 points) lorsque la femme a plus de sept ans de participation aux tontines. Autrement dit, plus

<sup>25</sup> Six femmes n'ont pas répondu à la question.

la femme passe de temps dans les groupes de tontines, moins elle fait passer les intérêts de son mari avant les siens. Ce tableau tend donc à supporter l'hypothèse H3. De plus, on peut rejeter H0 (marginale) puisque la valeur du Chi-deux est significative à 5%. Selon le Tau-B, la relation entre les variables est modérée. Il confirme également que les variables ne vont pas dans le même sens. Le Tau-B est également significatif à 5.4%.

**Tableau 8. Perception de la femme de ses intérêts par rapport à ceux de ses enfants selon la durée totale dans les tontines (S5-Q3)<sup>26</sup>**

Intérêts des enfants avant	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Occasionnellement			
Pourcentage	20,0%	25,0%	23,8%
Effectif	(2)	(8)	(10)
Très souvent			
Pourcentage	80,0%	75,0%	76,2%
Effectif	(8)	(24)	(32)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(10)	(32)	(42)

Chi-deux de Pearson= 0,105; p=0,746

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

Tau-B de Kendall= - 0,050; p=0,736

Le tableau 8 dépeint la relation entre la perception qu'a la femme de ses intérêts par rapport à ceux de ses enfants et la durée totale de sa participation à des tontines. La grande

<sup>26</sup> Huit femmes n'ont opté pour aucun des choix de réponse proposés. L'explication est la même pour les tableaux 9, 10 et 11.

majorité des femmes interviewées (76,2%) font très souvent passer les intérêts de leurs enfants avant les leurs. Seulement 23,8% font occasionnellement passer les intérêts de leurs enfants avant. Cependant, la proportion des femmes qui mettent très souvent les intérêts de leurs enfants en avant diminue légèrement (cinq points de pourcentage) lorsque celles-ci ont plus de sept ans de participation aux tontines. En somme, plus la femme passe de temps dans les tontines, moins elle est encline à faire passer les intérêts de ses enfants avant les siens. On peut donc avancer qu'il existe une faible relation entre l'amélioration de la perception de ses intérêts et la durée de participation de la femme aux tontines. Toutefois, ni la valeur du Chi-deux de Pearson, ni celle du Tau-B, ne sont significatives.

**Tableau 9. Désir de la femme de faire plaisir au mari selon la durée totale dans les tontines (S5-Q4)**

Faire plaisir au mari	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Rarement ou occasionnellement Pourcentage Effectif	8,3% (1)	23,5% (8)	19,6% (9)
Très souvent Pourcentage Effectif	91,7% (11)	76,5% (26)	80,4% (37)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (12)	100,0% (34)	100,0% (46)

Chi-deux de Pearson=1,301;  $p= 0,254$   
 (25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)  
 Tau-B de Kendall= -0,168;  $p= 0,170$

Le tableau 9 montre la relation entre le désir de faire plaisir au mari et la durée totale de la participation de la femme à des tontines. Plus de 80% des femmes font très souvent plaisir à leur mari. Néanmoins, la proportion de celles-ci diminue avec les années passées dans les tontines : elle passe de 91,7% à 76,5%. À la lumière de ces résultats, nous pouvons dire que la femme fait moins plaisir à son mari avec les années. Ce tableau tend donc à confirmer H3. Toutefois, on ne peut pas rejeter H0 puisque la valeur du Chi-deux n'est pas significative à 5%. Selon le Tau-B, la relation entre les variables est modérée. Il confirme également que les variables ne vont pas dans le même sens. La valeur du Tau-B est quasiment significative à 15%.

**Tableau 10. Désir de la femme de faire plaisir aux enfants selon la durée totale dans les tontines (S5-Q5)**

Faire plaisir aux enfants	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Occasionnellement			
Pourcentage	30,8%	23,5%	25,5%
Effectif	(4)	(8)	(12)
Très souvent			
Pourcentage	69,2%	76,5%	74,5%
Effectif	(9)	(26)	(35)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(13)	(34)	(47)

**Chi-deux= 0,259; p= 0,611**

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

**Tau-B de Kendall= 0,074; p=0,624**

Le tableau 10 fait voir la relation entre le fait de faire plaisir aux enfants et la durée totale de la participation de la femme à des tontines. La plupart des femmes (74,5%) font très souvent plaisir à leurs enfants. Tandis que 25,5% le font qu'occasionnellement. De plus, le pourcentage des femmes qui font occasionnellement plaisir à leurs enfants diminue; il passe de 30,8 à 23,5%. En conclusion, la femme fait plus plaisir à ses enfants avec les années. Ceci dit, ce tableau n'indique pas si cela se fait au détriment de la femme. Selon le Tau-B de Kendall, la relation entre les variables est faible et non significative.

**Tableau 11. Désir de la femme de se faire plaisir selon la durée totale dans les tontines (S5-Q6)**

Se faire plaisir	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Rarement ou occasionnellement Pourcentage Effectif	16,7% (2)	38,2% (13)	32,6% (15)
Très souvent Pourcentage Effectif	83,3% (10)	61,8% (21)	67,4% (31)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (12)	100,0% (34)	100,0% (46)

Chi-deux= 1,878; p= 0,171

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

Tau-B de Kendall= -0,202; p=0,125

Le tableau 11 expose la relation entre le fait de se faire plaisir (la femme) et la durée totale de sa participation à des tontines. On remarque que la femme se fait moins plaisir avec les années. En effet, la proportion de femmes qui disent se faire très souvent plaisir passe de 83,3% à 61,8%. Ces résultats ne supportent pas l'hypothèse H3. Le Tau-B confirme que la relation entre les variables est moyenne et négative et il est significatif à 15%.

En somme, les résultats concernant l'hypothèse H3 sont mitigés. Ils confirment d'une part que la femme a une meilleure perception de ses intérêts avec les années passées dans les tontines. Elle est moins encline à faire passer les intérêts de son mari et de ses enfants avant les siens. Par ailleurs, plus la femme passe de temps dans les groupes de tontines moins elle cherche à faire plaisir à son mari. Cependant, la durée de l'implication dans une tontine l'amène à privilégier davantage le plaisir de ses enfants au détriment du sien. Notons également que seule la perception de la femme par rapport au bien-fondé de faire passer les intérêts du mari avant les siens est modifiée de façon statistiquement significative avec un niveau de confiance de 95% par le temps passé dans une tontine.

### 5.2.3 Position de repli de la femme

Quarante-huit femmes trouvent que la tontine contribue à mieux vivre (S3-Q13.1) et quarante-deux femmes pensent que la tontine peut les aider à réaliser leurs projets (S3-Q15). Plusieurs femmes ont de grands projets et comptent sur l'argent de la tontine pour les réaliser : seize femmes ont le désir d'utiliser la tontine pour développer le commerce déjà existant et cinq femmes projettent d'ouvrir un magasin.

On remarque que la plupart des projets sont liés au désir des femmes à améliorer leurs conditions de vie et/ou à acquérir une place plus importante dans le ménage (S3-Q15.1). Par exemple, la femme 5 du groupe 2 insista sur le fait qu'une femme doit jouer un grand rôle dans son foyer et qu'elle ne doit pas attendre d'être dans une mauvaise position pour chercher des solutions ou s'attendre à ce que le mari fasse tout. Avec une activité génératrice de revenus, une femme a la possibilité de parer à plusieurs situations difficiles.

Les autres femmes interviewées utilisent la tontine pour rembourser des dettes (femme 4, groupe 3; femme 1, groupe 6), pour participer financièrement aux événements importants qui concernent leurs proches (femme 1, groupe 1; femme 2, groupe 2) et répondre aux besoins des membres de la grande famille (femme 2, groupe 1; femme 4, groupe 2). Selon plusieurs femmes (par exemple la femme 3 du groupe 1 et la femme 6 du groupe 2), l'argent de la tontine leur permet de s'acquitter des obligations qu'elles n'auraient pas pu remplir puisque le

mari désapprouve et ne contribue généralement pas à ce type de dépenses qui (selon elles) sont très importantes quand on vit en société.

À la lumière des différents éléments présentés, on peut avancer que la tontine aide les femmes tant sur le plan moral (soutien, présence), social (nouvelles rencontres, réseau, sentiment d'appartenance à une grande famille) que financier (crédit).

La tontine allège le quotidien, permet aux femmes d'avoir des sommes d'argent ou des biens qu'elles n'auraient jamais espéré avoir. Certes, le pouvoir d'achat ou le pouvoir économique des femmes est bonifié, mais il reste à savoir si cette bonification a un impact sur la position de la femme dans le ménage et sur son pouvoir de négociation. Le fait d'avoir accès à un fonds d'urgence pour financer sa consommation ou pour financer une dépense à laquelle le mari s'oppose (H1.1) ou encore le fait d'accéder à d'autres formes de soutien (H1.2) donne-t-il une meilleure position de repli aux femmes et donc une position moins vulnérable en cas de dispute avec le mari?

En outre, on a pu constater que grâce à l'argent de la tontine plusieurs femmes ont pu développer des activités de production et donc être moins dépendantes financièrement (H1.3). En effet, la majorité des femmes s'est accordée pour dire que faire partie d'une tontine améliore grandement le niveau et la qualité de vie et que la tontine permet aux femmes de ne plus être dans une position de pauvreté extrême et de dépendance totale face au mari, mais d'avoir des



alternatives ou des choix offerts élargis. Lorsqu'elles sont en désaccord avec une décision prise par le mari, les femmes ne manifestent pas toujours leur désaccord (S6-Q3). Même si plus de la moitié des femmes le font (84%), elles laissent vite tomber par crainte de représailles. Par exemple, la femme 4 du groupe 7 a même déclaré : « Je lui demande pardon, je le supplie pour qu'il ne se fâche pas ». La femme 3 du groupe 6, elle, préfère éviter les représailles et les menaces de divorce de son mari en manifestant qu'occasionnellement son désaccord concernant les décisions prises.

De plus, les femmes sont moins nombreuses à manifester leur désaccord (32%) en ce qui concerne les dépenses (S6-Q10). Les femmes manifestent leur désaccord la plupart du temps en arrêtant de parler à leur mari<sup>27</sup> (femme 6 du groupe 1, femme 2 du groupe 4 et femme 1 du groupe 6) ou en essayant de le convaincre de changer d'avis<sup>28</sup> (femme 4 du groupe 2 et femme 3 du groupe 7). Il est rare qu'elles cessent de faire les tâches ménagères (S6-Q4.C) ou qu'elles quittent le foyer (S6-Q4.D). Un nombre restreint de femmes (la femme 11 du groupe 5 et la femme 5 du groupe 5) choisissent plutôt la confrontation. Lors de conflit majeur (S6-Q20), on constate des disputes et des représailles de la part du mari (dix-huit cas). C'est le cas de la femme 3 du groupe 2 qui présenta son histoire en ces termes : « Mon mari faisait passer sa copine comme sa cousine qui venait passer ses vacances à la maison. J'ai vu que ce n'était pas clair entre eux. Quand je lui ai demandé ce qu'il y avait entre eux, il m'a battue ». Les parents

---

<sup>27</sup> S6-Q4.B

<sup>28</sup> S6-Q4.A

et amis sont mis à contribution afin de régler le problème (douze cas). Par exemple, la femme 4 du groupe 3 a avoué avoir eu recours plusieurs fois à sa belle-famille : «Quand il y a un gros problème, je demande à ma belle-famille d'intervenir».

Le plus souvent l'histoire se termine de la même façon : la femme laisse tomber et ne revient plus sur le sujet. On note quand même que treize femmes (par exemple la femme 5 du groupe 4 et la femme 14 du groupe 5) ont dit ne pas avoir eu de conflit majeur avec leur mari durant leur mariage.

Nous allons maintenant tester formellement l'hypothèse H4 qui stipule que les avantages conférés aux femmes selon les hypothèses H1.1, H1.2 et H1.3, lesquelles semblaient supportées par l'évidence provenant des groupes de discussion, se traduisent par une meilleure position de repli.

**Tableau 12. Comportement adopté lors de désaccord sur les décisions selon la durée totale dans les tontines (S6-Q3)**

Comportement adopté lors de désaccord	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Manifeste son désaccord Pourcentage Effectif	68,8% (11)	91,2% (31)	84,0% (42)
Toujours en accord et sinon, ne manifeste pas son désaccord Pourcentage Effectif	31,2% (5)	8,8% (3)	16,0% (8)
Total Pourcentage Effectif	100,0% (16)	100,0% (34)	100,0% (50)

**Chi-deux= 4,071; p= 0,044**

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

**Tau-B= 0, 285; p= 0,080**

Le tableau 12 décrit la relation entre la position de repli qu'a la femme et la durée totale de sa participation à des tontines. La majorité des femmes (84%) manifeste leur désaccord sur les décisions prises par le mari. De plus, on remarque que le pourcentage des femmes qui manifeste leur désaccord augmente de vingt-deux points avec les années passées dans les tontines. Autrement dit, plus la femme passe de temps dans les groupes de tontines, plus elle manifeste son désaccord. On peut donc avancer que ce tableau supporte l'hypothèse H4.

En outre, on peut rejeter  $H_0$  puisque la valeur du Chi-deux (4,071) est significative à 4,4%. Par contre, puisque plus de 20% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à cinq, le test du chi-carré pourrait ne pas être valide. Le Tau-B confirme que la relation entre les variables est positive et modérée. Il est également significatif à 10%.

Les tableaux 13 et 14 présentent les comportements adoptés par la femme lorsqu'elle est en désaccord avec la décision prise par son mari.

**Tableau 13. Essayer de convaincre le mari par la discussion selon la durée totale dans les tontines (S6-Q4.A)<sup>29</sup>**

Convaincre par la discussion	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Très souvent			
Pourcentage	36,4%	58,6%	52,5%
Effectif	(4)	(17)	(21)
Rarement ou occasionnellement			
Pourcentage	63,6%	41,4%	47,5%
Effectif	(7)	(12)	(19)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(11)	(29)	(40)

Chi-deux= 1,584;  $p= 0,208$

Tau-B= 0,199;  $p= 0,204$

<sup>29</sup> Huit femmes estiment qu'essayer de convaincre le mari par la discussion n'est pas une option tandis que deux femmes n'ont pas répondu à la question.

Le tableau 13 concerne le lien entre l'utilisation de la discussion pour convaincre le mari de changer d'avis et la durée totale dans les tontines. Plus la femme passe du temps dans les tontines, plus elle essaie de convaincre son mari de changer d'avis par la discussion lorsqu'elle est en désaccord avec la décision qu'il a prise. En effet, 36,4% des femmes qui font partie d'une tontine depuis moins de sept ans essaient de convaincre leur mari par la discussion, tandis qu'elles sont 58,6% à le faire après sept ans de participation. Les résultats indiquent donc que la participation aux tontines améliore la position de repli. On ne peut toutefois rejeter  $H_0$  puisque, selon le Chi-carré, la relation n'est pas statistiquement significative.

**Tableau 14. Cesser de parler au mari selon la durée totale dans les tontines (S6-Q4.B)<sup>30</sup>**

Cesser de parler au mari	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Très souvent			
Pourcentage	45,5%	55,2%	52,5%
Effectif	(5)	(16)	(21)
Rarement ou occasionnellement			
Pourcentage	54,5%	44,8%	47,5%
Effectif	(6)	(13)	(19)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(11)	(29)	(40)

**Chi-deux= 0,302; p= 0,583**

**Tau-B= 0,087; p= 0,583**

<sup>30</sup> Huit femmes estiment que cesser de parler au mari n'est pas une alternative tandis que deux femmes n'ont pas répondu à la question

Le tableau 14 représente la relation entre le fait de cesser de parler au mari et la durée totale de participation de la femme aux tontines. On note une légère augmentation (neuf points de pourcentage) des femmes qui arrêtent très souvent de parler à leur mari lors de conflit. Les femmes qui sont dans des tontines depuis moins de sept ans sont 45,5% à très souvent cesser de parler à leur mari lors de désaccord alors qu'elles sont 55,2% dans l'autre catégorie. Il semble donc que plus la femme a d'années de participation aux tontines, plus elle utilise ce moyen pour exprimer son désaccord. Ces résultats tendent alors à supporter l'hypothèse H4. Cependant, on ne peut rejeter H0 puisque la valeur du Chi-deux est inférieure à la valeur minimale pour obtenir un résultat statistiquement significatif. Selon le Tau-B, les variables ont une faible relation et vont dans le même sens. Néanmoins la relation n'est pas statistiquement significative.

En conclusion, les résultats obtenus montrent très clairement que la position de repli de la femme, lors de désaccord avec son mari, s'améliore avec les années passées dans les tontines, quoiqu'un seul des résultats est statistiquement significatif.

#### 5.2.4 Pouvoir de négociation de la femme au sein de son ménage

Notre dernière hypothèse concerne le pouvoir de négociation. Elle stipule que l'amélioration des perceptions des femmes à l'égard de leur contribution (H2) et de leurs intérêts (H3), conjointement avec l'évolution positive de leur position repli (H4), qui sont provoquées par la durée de la participation à une tontine, se traduisent par une augmentation de leur pouvoir de négociation. Étant donné que les résultats présentés jusqu'ici tendent à supporter, ou du moins, ne tendent pas à infirmer, les hypothèses H2, H3 et H4, il nous apparaît justifié de poursuivre avec le test de cette cinquième hypothèse. Mais voici d'abord quelques statistiques descriptives.

Dans la grande majorité des cas, les femmes (femme 2, groupe 6; femme 5, groupe 7; femme 3, groupe 8 par exemple) s'occupent principalement des enfants et exclusivement d'elle (vêtements, produits de soins corporels, etc.)<sup>31</sup>. Comme l'a dit la femme 3 du groupe 6 : « C'est moi qui fais tout pour moi; je m'habille, je m'occupe de mes petits besoins et des enfants ».

Pour la popote (l'argent du marché), vingt-et-une femmes ont affirmé être souvent obligées de compléter la somme donnée par le mari quand celui-ci la donne. L'homme décide de ce qu'il donne, mais c'est la femme qui décide du montant total dont la famille a besoin (S6-Q9.9). Comme plusieurs, la femme 13 du groupe 5 a insisté sur le fait que le montant que

---

<sup>31</sup> Voir le questionnaire, tableau à la section 6, question 9.

son mari lui donne pour la popote ne permet d'acheter que le riz ou les condiments; c'est donc à elle de s'organiser pour que sa famille mange convenablement.

Le financement et l'achat des meubles et des équipements se font dans presque tous les cas par le mari (S6-Q9.5 et Q9.6). Seulement trois femmes dérogent à cette règle : la femme 5 du groupe 5 a financé et acheté les meubles ainsi que les équipements, la femme 9 du groupe 5 a contribué financièrement à l'achat des meubles et la femme 5 du groupe 4 a financé et acheté les meubles. Les dépenses en santé et en éducation pour les enfants sont généralement la responsabilité du mari (S6-Q9.1 et Q9.2). Effectivement, les femmes 7, 11 et 12 du groupe 5 ainsi que les femmes 2 et 6 du groupe 4 ont affirmé que c'est le mari qui s'occupe de ces dépenses.

Les factures d'électricité et d'eau sont la plupart du temps (27 cas) payées et financées par les hommes (S6-Q9.11 et Q9.12) La femme 6 du groupe 5, par exemple, a dit ceci : « Je paie les factures d'électricité de temps en temps quand mon mari a eu un empêchement mais c'est lui qui paie les factures ». Dans 94% des cas, les époux ne mélangent pas leurs revenus que ceux-ci soient monétaires ou en nature (S6-Q8). Ils disposent rarement de biens communs et de capital commun et assument des responsabilités distinctes concernant les dépenses (S6-Q7). La femme 4 du groupe 2, la femme 4 du groupe 3 et la femme 7 du groupe 4 ont affirmé qu'aucun revenu n'est mis en commun et chacun gère son argent comme il l'entend.



Concernant la prise de décision, il revient le plus souvent à l'homme de prendre la décision pour le type de mariage<sup>32</sup> (27 cas), le lieu de résidence<sup>33</sup> (38 cas) et les personnes qui habitent avec le couple<sup>34</sup> (12 cas). On constate ceci par exemple pour la femme 4 du groupe 6. Au sujet du nombre d'enfants (S6-Q1.4), la décision est autant prise par la femme (15 cas) que par le couple (15 cas). Plus précisément pour la femme 6 du groupe 1 et la femme 3 du groupe 5, ce sont elles qui prennent la décision. Tandis que chez la femme 4 du groupe 4 et la femme 12 du groupe 5, c'est le mari qui prend la décision concernant le nombre d'enfants.

L'éducation des enfants (S6-Q2.1), les soins de santé des enfants (S6-Q2.2) et le prénom des enfants (S6-Q2.3) sont en général la sphère du père. Notamment pour la femme 1 du groupe 3 et la femme 3 du groupe 5. Les visites à la famille ou aux amis<sup>35</sup> (45 cas), les sorties de la femme pour aller au marché ou se faire coiffer<sup>36</sup> (49 cas), le menu des repas<sup>37</sup> (40 cas) sont l'affaire des femmes.

Trente-neuf femmes, incluant la femme 3 du groupe 3 et la femme 15 du groupe 5, ont affirmé que leur mari est très souvent en désaccord avec les décisions qu'elles ont prises (S6-Q12). Par contre, seulement treize femmes ont dit être dans le même cas lorsqu'il s'agit des dépenses effectuées. Cette différence peut être attribuée au fait qu'en général ce sont les femmes

---

<sup>32</sup> S6-Q1.1

<sup>33</sup> S6-Q1.2

<sup>34</sup> S6-Q1.3

<sup>35</sup> S6-Q2.6

<sup>36</sup> S6-Q2.5

<sup>37</sup> S6-Q2.8

qui effectuent la majorité des dépenses. Pour la femme 13 du groupe 5, le fait qu'elle dépense le plus dans le ménage lui donne du poids et ne laisse pas de choix au mari que d'accepter les décisions. Elle a, en effet, déclaré ceci : « Il ne peut rien dire puisque ce n'est pas son argent ».

La femme 7 du groupe 5, elle, pense que : « Puisque ce n'est pas lui qui a sorti l'argent ce n'est pas son problème ». Le plus souvent, le mari manifeste son désaccord en arrêtant de parler à sa femme<sup>38</sup> (femme 4, groupe 4; femme 10, groupe 5) et/ou en disant simplement sa désapprobation<sup>39</sup> (femme 6, groupe 2; femme 7, groupe 4). D'après la femme 2 du groupe 4, son mari est toujours d'accord avec ces choix parce qu'elle lui demande toujours avant de faire un achat; elle effectue la dépense lorsqu'ils se sont mis d'accord.

Vingt-deux femmes (femme 1, groupe 3; femme 4, groupe 3; femme 3, groupe 5 par exemple) trouvent que la manière de prendre les décisions n'est pas juste, car les décisions sont prises unilatéralement et au détriment de la femme et des enfants (S6-Q14). Comme plusieurs, la femme 6 du groupe 1 et la femme 5 du groupe 4 souhaitent qu'il y ait plus de dialogue afin de prendre la plupart des décisions d'un commun accord. Paradoxalement, vingt-sept femmes (comprenant la femme du groupe 1 et la femme 5 du groupe 2) estiment que la manière de prendre les décisions est juste puisqu'elles sont parfois consultées et qu'elles prennent certaines décisions avec le mari.

---

<sup>38</sup> S6-Q13

<sup>39</sup> S6-Q13

Selon vingt-quatre femmes, notamment la femme 4 du groupe 1 et la femme 12 du groupe 5, le mari écoute plus souvent sa femme (S6-Q16) du fait qu'elle respecte son mari et qu'elle est soumise à son mari. Certaines femmes (onze femmes incluant la femme 6 du groupe 4 et la femme 3 du groupe 6) pensent que le caractère de l'homme est pour beaucoup dans sa volonté de faire participer sa femme à la décision (S6-Q17). Tandis que quinze femmes (par exemple la femme 1 du groupe 8 et la femme 3 du groupe 8) croient que c'est la considération pour la femme et la confiance en elle.

Les femmes usent de stratagèmes pour se faire écouter (S6-Q18) tels que parler dans l'intimité (femme 12, groupe 5; femme 2, groupe 6), avoir une discussion après que le mari ait mangé son plat préféré (femme 2, groupe 1; femme 3, groupe 1), être aux petits soins (femme 4, groupe 1; femme 3, groupe 7; femme 3, groupe 8). Vingt femmes se sont prononcées en faveur des stratagèmes et trouvent qu'ils sont efficaces (S6-Q19) : quinze femmes (dont la femme 1 du groupe 4 et la femme 14 du groupe 5) affirment avoir obtenu les résultats attendus (dans la plupart des cas). Parallèlement, vingt femmes estiment que les méthodes utilisées pour que le mari les écoute ou pour le convaincre ne sont pas efficaces : treize femmes attestent que le mari fait ce qu'il veut quand il le veut. Effectivement, selon la femme 6 du groupe 4 : « C'est lui l'homme, c'est lui qui décide ».

Les tests plus formels à l'aide des tableaux bivariés nous permettront certainement de valider ou d'invalidier l'hypothèse H5.

**Tableau 15. Prise de décision concernant le type de mariage selon la durée totale dans les tontines (S6-Q1.1)<sup>40</sup>**

Décision concernant le type de mariage	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Ensemble ou Femme			
Pourcentage	28,6%	34,6%	32,5%
Effectif	(4)	(9)	(13)
Mari			
Pourcentage	71,4%	65,4%	67,5%
Effectif	(10)	(17)	(27)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(14)	(26)	(40)

**Chi-deux de Pearson= 0,152; p= 0,697**

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

**Tau-B de Kendall= 0,062; p= 0,692**

Le tableau 15 dépeint la relation l'implication de la femme dans la décision concernant le type de mariage et la durée totale de participation aux tontines. Notons que les résultats obtenus pour ce tableau sont moins fiables étant donné que plusieurs femmes étaient mariées avant de participer à une tontine.

Dans la majorité des couples (67,5%), c'est le mari qui décide du type de mariage. Cependant, la proportion de femmes qui ont affirmé que c'est le mari seul qui a pris la décision concernant le type de mariage diminue (six points de pourcentage) lorsque la femme a plus de

<sup>40</sup> Dix femmes ont affirmé que c'est une autre personne qui a décidé du type de mariage.

sept ans de participation aux tontines. À la lumière de ces résultats, nous pouvons dire qu'il existe une faible relation entre la décision concernant le type de mariage et le temps passé dans les groupes de tontines. La valeur du Chi-deux est inférieure à la valeur minimale que l'on doit obtenir pour rejeter H0 au niveau de signification de 5%. Par ailleurs, selon le Tau-B, les variables vont dans la même direction et la relation entre celles-ci est très faible. La relation n'est pas statistiquement significative.

**Tableau 16. Prise de décision concernant le lieu de résidence selon la durée totale dans les tontines (S6-Q1.2)**

Décision concernant le lieu de résidence	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Femme			
Pourcentage	20,0%	23,5%	22,4%
Effectif	(3)	(8)	(11)
Mari			
Pourcentage	80,0%	76,5%	77,6%
Effectif	(12)	(26)	(38)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(15)	(34)	(49)

Chi-deux de Pearson= 0,074; p= 0,785

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

Tau-B de Kendall= 0,039; p= 0,780

Le tableau 16 montre la relation entre l'implication de la femme dans la décision concernant le choix du lieu de résidence et les années passées dans les tontines. Le choix du lieu de résidence se fait le plus souvent par le mari. En effet, 77,6% des femmes ont affirmé que la décision concernant le lieu de résidence de la famille a été prise par le mari. En revanche, 22,4% des femmes ont dit avoir choisi le lieu de résidence avec ou sans le mari. On note une très légère fluctuation de pourcentage (trois points) pour les femmes qui ont choisi le lieu de résidence. Ces variations très minimes ne nous permettent pas d'avancer que ce tableau supporte l'hypothèse H5.

**Tableau 17. Prise de décision concernant le nombre d'enfants selon la durée totale dans les tontines (S6-Q1.4)<sup>41</sup>**

Décision concernant le nombre d'enfants	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Femme			
Pourcentage	27,3%	56,5%	47,1%
Effectif	(3)	(13)	(16)
Mari			
Pourcentage	72,7%	43,5%	52,9%
Effectif	(8)	(10)	(18)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(11)	(23)	(34)

Chi-deux de Pearson= 2,555; p= 0,110

Tau-B de Kendall= 0,274; p= 0,092

<sup>41</sup> Six femmes ont dit ne pas avoir de discussion à ce sujet et laisser faire la nature; dix femmes ont mentionné que c'est Dieu qui décide.

Le tableau 17 fait voir la relation entre l'implication de la femme dans le choix du nombre d'enfants et la durée totale de participation de la femme dans les tontines. Concernant le nombre d'enfants, on remarque que la proportion des femmes qui ont affirmé prendre la décision concernant le nombre d'enfants augmente avec la durée de participation aux tontines. En effet, on note une différence de vingt-neuf points de pourcentage : le pourcentage passe de 27,3% pour les femmes qui ont sept ans et moins de participation aux tontines à 56,5% pour celles qui ont plus de sept ans de participation. Ces résultats montrent une relation moyenne entre le fait que la femme prenne la décision et la durée de participation aux tontines. Selon le Chi-deux, on ne peut pas rejeter  $H_0$  à 10%, mais on peut à 15%. Le Tau-B montre que les variables vont dans la même direction et que la relation entre celles-ci est modérée. La relation est significative à 10%.

Le tableau 18 concerne l'éducation des enfants. Il présente le lien entre l'implication de la femme dans la prise de décision au sujet de l'éducation des enfants et le temps passé dans les tontines.

**Tableau 18. Prise de décision concernant l'éducation des enfants selon la durée totale dans les tontines (S6-Q2.1)<sup>42</sup>**

Décision concernant l'éducation des enfants	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Ensemble ou Femme			
Pourcentage	42,9%	57,1%	52,4%
Effectif	(6)	(16)	(22)
Mari			
Pourcentage	57,1%	42,9%	47,6%
Effectif	(8)	(12)	(20)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(14)	(28)	(42)

Chi-deux de Pearson= 0,764; p= 0,382

Tau-B de Kendall= 0,135; p= 0,380

On constate qu'avec les années la femme est davantage impliquée dans les décisions concernant l'éducation des enfants. Le pourcentage des femmes qui décident seules ou avec le mari augmente de quatorze points après sept ans de participation aux tontines. Ce tableau tend à supporter H5. Néanmoins, la probabilité que l'on retrouve la relation décrite ci-dessus dans un échantillon tiré d'une population où H0 est vraie est de 0,382. La relation entre les variables n'est donc pas statistiquement significative. Selon le Tau-B, les variables vont dans la même direction et elles ont une relation moyenne. La probabilité d'avoir un Tau-B égal à 0,135 s'il

<sup>42</sup> Une femme a mentionné que c'est une autre personne qui décide et sept femmes n'ont pas répondu à la question.



n'y a pas de relation entre les variables dans la population est de 0,380; la relation n'est pas statistiquement significative.

**Tableau 19. Prise de décision concernant les soins de santé des enfants selon la durée totale dans les tontines (S6-Q2.2)<sup>43</sup>**

Décision concernant les soins de santé des enfants	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Femme			
Pourcentage	53,8%	53,1%	53,3%
Effectif	(7)	(17)	(24)
Mari ou ensemble			
Pourcentage	46,2%	46,9%	46,7%
Effectif	(6)	(15)	(21)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(13)	(32)	(45)

Chi-deux de Pearson= 0,002; p= 0,965

Tau-B de Kendal= -0,007 p= 0,965

Le tableau 19 expose la relation entre l'implication de la femme dans les décisions concernant les soins de santé des enfants et la durée totale de participation de la femme aux groupes de tontines. La plupart du temps, c'est la femme qui prend la décision au sujet des soins de santé des enfants. On remarque toutefois que les pourcentages stagnent. Nous ne

<sup>43</sup> Cinq femmes n'ont pas donné de réponse à cette question.

pouvons donc pas affirmer qu'il existe une relation entre la participation aux tontines et la prise de décision concernant les soins de santé des enfants.

**Tableau 20. Prise de décision concernant les sorties (seule) de la femme selon la durée totale dans les tontines (S6-Q2.5)**

Décision concernant les sorties de la femme	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Femme sans consultation			
Pourcentage	68,8%	84,8%	79,6%
Effectif	(11)	(28)	(39)
Femme avec consultation			
Pourcentage	31,2%	15,2%	20,4%
Effectif	(5)	(5)	(10)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(16)	(33)	(49)

**Chi-deux de Pearson= 1,719; p= 0,190**

(25% des cellules ont une fréquence théorique inférieure à 5)

**Tau-B de Kendall= 0,187; p= 0,225**

Le tableau 20 décrit le lien entre l'implication de la femme dans les décisions concernant ses sorties et le temps qu'elle a passé dans les tontines. À propos de leurs sorties, certaines femmes (20,4%) préfèrent consulter le mari, mais dans la majorité des cas (79,6%) la femme décide sans consultation. En outre, nous pouvons voir que la proportion des femmes qui décident sans consultation augmente moyennement (seize points de pourcentage) avec le temps passé dans les groupes de tontines. Ces résultats nous amènent à dire qu'il existe une relation

entre la prise de décision et les années passées dans les tontines. Selon le Chi-deux, la relation entre les variables n'est toutefois pas statistiquement significative.

**Tableau 21. Prise de décision concernant les visites à la famille et aux amis selon la durée totale dans les tontines (S6-Q2.6)**

Décision concernant les visites à la famille et aux amis	Durée totale dans les tontines		Total
	7 ans et moins	Plus de 7 ans	
Femme sans consultation			
Pourcentage	33,3%	37,5%	36,2%
Effectif	(5)	(12)	(17)
Mari ou femme avec consultation			
Pourcentage	66,7%	62,5%	63,8%
Effectif	(10)	(20)	(30)
Total			
Pourcentage	100,0%	100,0%	100,0%
Effectif	(15)	(32)	(47)

Chi-deux de Pearson= 0,077;  $p= 0,782$

Tau-B de Kendall= 0,040;  $p= 0,780$

Le dernier tableau présente la relation entre l'implication de la femme dans les décisions concernant les visites à la famille et aux amis et la durée totale de participation aux tontines. Concernant les visites à la famille et aux amis, c'est le mari qui a plus de poids lors de la décision. Cependant, on remarque que la femme prend un peu plus la décision sans consulter son mari lorsque la durée de la participation aux tontines s'accroît. En effet, la proportion des femmes qui décident sans consultation passe de 33,3% à 37,5%. Selon le Chi-deux, on ne peut pas néanmoins rejeter  $H_0$  puisque la valeur du Chi-deux observée est inférieure à la valeur

minimale pour obtenir un résultat statistiquement significatif. Le Tau-B confirme que les variables vont dans la même direction et que la relation est très faible. La probabilité d'avoir un Tau-B égal à 0,040 s'il n'y a pas de relation entre les variables dans la population est de 78%; la relation n'est donc pas statistiquement significative.

En somme, la relation entre la durée totale dans les tontines et le pouvoir de négociation de la femme est légèrement visible lorsqu'il s'agit des décisions concernant le type de mariage, le lieu de résidence et les visites à la famille et aux amis, mais elle est manifeste en ce qui concerne les décisions relatives au nombre d'enfants et à leur éducation et aux sorties (seules) de la femme. Néanmoins, seule la relation observée entre le nombre d'enfants désirés et la durée de la participation à une tontine est significative à 15%. Pour ce qui est du lieu de la résidence et des visites à la famille et aux amis, aucune relation n'est observée.

### 5.3 Synthèse des résultats et limites de la recherche

Les données recueillies à l'aide des groupes de discussion nous ont permis de valider les hypothèses H1.1, H1.2 et H1.3 et d'invalider l'hypothèse H1.4. Les femmes interviewées ont affirmé que la tontine leur permet d'avoir un endroit où elles peuvent échanger, s'encourager, s'entraider et bénéficier d'un soutien financier, moral et physique. Elles ne peuvent pas bénéficier indirectement des activités de production développées par les autres membres. Néanmoins, elles sont assurées d'avoir un prêt d'urgence, advenant que leur mari leur coupe les vivres, pour financer leur consommation ou une dépense à laquelle le mari s'oppose. Les femmes ont aussi mentionné que l'argent des tontines leur a permis de développer leurs propres activités de production et d'être plus autonomes financièrement.

Nous avons également évalué dans cette section la relation entre la durée de la participation à des tontines et 21 variables présumées dépendantes, associées à quatre grandes hypothèses (H2, H3, H4 et H5). Pour chacune de ces hypothèses, nous avons observé que la durée de la participation influence au moins l'une des variables considérées dans le sens prédit par la théorie.

Dans le cas de l'hypothèse H2, nous avons trouvé que la perception qu'a la femme de la contribution de son mari au budget familial se détériore avec la durée de sa participation à des tontines. En ce qui concerne l'hypothèse H3, les résultats montraient que les femmes qui

participent depuis longtemps à des tontines sont moins enclines à faire passer les intérêts de leur mari et de leurs enfants avant les leurs. Elles cherchent également moins à faire plaisir à leur mari. Nous avons également vu, conformément à l'hypothèse H4, que plus la durée de la participation des femmes à des tontines est élevée, plus elles ont tendance à manifester leur désaccord, et ce, en utilisant différents stratagèmes.

Finalement, nous avons établi que les femmes dont la durée de la participation à des tontines est plus importante sont plus impliquées dans les décisions relatives au nombre d'enfants, à l'éducation de leurs enfants et à leur propre mobilité. À l'exception de deux variables, tous les autres tableaux ne montraient pas relation. Ainsi, nous avons observé une relation inverse à ce qui était prédit par la théorie, dans seulement deux cas, soit le désir de se faire plaisir et de faire plaisir à ses enfants. Nous avons en effet observé que les femmes qui appartiennent à des tontines depuis plus longtemps sont moins portées à se faire plaisir et davantage portées à faire plaisir à leurs enfants.

Malheureusement, les relations qui supportent nos différentes hypothèses ne sont pas toutes statistiquement significatives. Elles sont statistiquement significatives à un niveau de 95% seulement avec la variable relative au fait de faire passer les intérêts de son mari avant les siens et celle relative au fait de manifester son désaccord. La relation concernant l'implication des femmes dans la décision du nombre d'enfants était quant à elle significative à 11%. Ceci nous semble être dû à la petite taille de l'échantillon plutôt qu'à une relation de faible intensité.

Enfin, notons que l'utilisation de la technique des tableaux bivariés pour explorer la relation entre deux variables est utile, mais qu'elle comporte plusieurs limites. Premièrement, elle oblige la création de catégories pour les variables étudiées, notamment pour la durée de la participation à une tontine où nous avons créé deux catégories, ce qui nous fait perdre de la précision et de l'information. Deuxièmement, cette technique ne permet pas de bien prendre en compte les autres variables qui pourraient influencer la variable dépendante comme l'âge, la religion ou le nombre d'enfants. Par ailleurs, la mesure d'association du Tau-B utilisée pour mesurer l'intensité des relations suppose que la relation entre les variables est linéaire. Advenant que la relation ne soit pas linéaire, la mesure du Tau-B pourrait sous-estimer la relation.

## CONCLUSION

L'empowerment des femmes est un enjeu très important, tout particulièrement pour les pays en voie de développement et l'accès au crédit est souvent vu comme un synonyme d'indépendance économique, d'accroissement de la participation des femmes aux décisions concernant les dépenses ou d'une plus grande habilité à se défendre en cas de répression par exemple. Cette recherche avait pour objectif de vérifier si l'accès aux ressources, à travers la tontine, se traduit par de meilleures avenues pour les femmes et plus précisément par un pouvoir de décision accru dans le ménage. Ce mémoire s'inscrit donc dans le souci de mieux comprendre ce qui améliore les conditions de vie des femmes, leur donne plus d'influence sur leur environnement et leur vie. Ces aspects sont d'autant plus importants puisqu'ils s'intègrent à un changement de société, un changement vers une plus grande justice sociale.

Afin d'étudier si et comment le fait de participer à une tontine contribue à accroître la capacité de la femme à choisir et à prendre des décisions à l'intérieur du ménage, nous avons utilisé le cadre théorique développé par Sen (1990) dans lequel le pouvoir décisionnel dépend de trois facteurs à savoir la vulnérabilité dans laquelle la femme se trouve lorsqu'elle est en conflit avec son mari ou les autres membres de son ménage, de la perception qu'elle a de ses intérêts et de sa perception de sa contribution au bien-être de son ménage.

Lorsque l'on applique le modèle de Sen (1990) à la tontine, on peut supposer que la tontine donne plusieurs alternatives à la femme ce qui la rend moins vulnérable lors de désaccord avec son mari et accroît son pouvoir de négociation. On peut également avancer



que les femmes peuvent, à travers les échanges pendant les rencontres, être amenées à remettre en question les idées et les normes établies concernant les femmes. Et que cette remise en question peut avoir un impact sur son pouvoir de négociation si celle-ci pousse la femme à mieux se percevoir qu'auparavant.

Pour valider nos hypothèses, nous avons opté pour une enquête transversale mixte : deux questionnaires ont été utilisés dans le cadre de cette recherche. Le premier questionnaire utilisé pour les groupes de discussion recueille, premièrement, les informations sur le fonctionnement des groupes de tontines. Deuxièmement, ce questionnaire permet d'avoir des informations sur ce que les tontines apportent aux femmes et l'impact qu'elles peuvent avoir sur la femme et son milieu de vie. Le second questionnaire, pour les entretiens privés, est plus précis concernant le cadre de vie des femmes : il donne des informations sociodémographiques mais aussi sur la perception de la femme de sa contribution au bien-être de son ménage, sa perception de ses intérêts et de son pouvoir de négociation.

Le recours au réseautage nous a semblé être le procédé le plus approprié pour recruter des répondantes faisant partie du secteur informel des finances. Afin d'effectuer une analyse minutieuse du quotidien des femmes faisant parties d'un groupe de tontine, il était plus judicieux de limiter le nombre des participantes et de sélectionner un échantillon (50 femmes) qui se prête bien à des entrevues en profondeur.

En supposant que les effets de la participation sont proportionnels à la durée, il a été décidé de comparer des femmes qui appartiennent depuis peu (moins de sept ans) à un groupe de tontine et des femmes qui y participent depuis plus longtemps. Pour réduire le plus possible le biais de sélection, il était important que les groupes de tontine soient le plus similaire possible et que les femmes sélectionnées aient le plus de points communs possibles (âge, milieu social, religion, etc.).

Pour les fins de la recherche, nous avons tenté de déterminer si les différences observées entre les femmes sur la position de repli, la perception de la contribution, la perception des intérêts et le pouvoir de négociation, sont fonction de la durée de leur participation à un groupe de tontine. L'analyse des données a été effectuée à l'aide de tableaux bivariés qui permettent d'examiner la relation qu'il peut y avoir entre deux variables. L'intensité de l'association entre les deux variables a été mesurée à l'aide du Tau-B.

Les données recueillies à partir des groupes de discussion ont fait ressortir que les tontines permettent aux femmes d'accéder à un prêt d'urgence en cas de désaccord avec leur mari qu'elles pourront utiliser pour financer leur consommation advenant que leur mari leur coupe les vivres ou encore pour financer la dépense à laquelle leur mari s'oppose. Nous avons également vu qu'elles leur permettent d'accéder à d'autres formes de soutien de la part des membres de la tontine (dons, écoute, conseils, présence lors d'évènements importants, etc.) Les femmes ont aussi affirmé que l'argent des tontines leur permettait de développer leurs propres activités génératrices de revenus et d'être ainsi moins dépendantes de leur mari.

Tout cela semble contribuer à améliorer la position de repli de la femme et se manifeste notamment, comme l'a fait ressortir l'analyse de données des entretiens, par une affirmation plus active lors de désaccords avec le mari et le recours plus prononcé à différents stratagèmes pour convaincre le mari.

Nous avons également montré que la perception de la femme concernant la contribution de son mari au budget familial est influencée négativement par le temps passé dans les tontines. Nos résultats indiquent, de plus, que les femmes dont la participation à des groupes tontiniers est plus longue ont moins tendance à faire passer les intérêts de leur mari et de leurs enfants avant les leurs. Finalement, cette évolution favorable des perceptions des femmes jumelées à de meilleures alternatives en cas de désaccord avec le mari semblent se traduire par une augmentation du pouvoir de négociation des femmes et s'observent concrètement par une participation accrue des femmes dans des décisions clés pour leur bien-être, soit le nombre d'enfants et leur éducation et leur mobilité personnelle.

A la lumière de ces résultats obtenus, nous pouvons conclure que la tontine a plusieurs effets bénéfiques pour la femme. Notamment, l'augmentation de son « pouvoir sur », son « pouvoir de » et son « pouvoir intérieur ». La femme est moins dépendante et cela réduit son degré de vulnérabilité. Sa capacité de s'organiser et de faire des choix de premier ordre<sup>44</sup> s'améliore. Sa conscience critique s'affûte. Tout cela contribue à accroître son pouvoir de négociation.

---

<sup>44</sup> C'est-à-dire le mariage, le nombre d'enfants, etc.

Tout en bonifiant nos connaissances sur la relation entre les tontines et l'empowerment, ce mémoire donne également des éléments de comparaison et un nouveau regard face aux études sur la *micro* finance et l'empowerment des femmes. On peut alors avancer que la tontine et la *micro* finance ont des avenues similaires c'est-à-dire la réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité ainsi que l'accroissement de l'empowerment des femmes. Mais, certaines nuances doivent tout de même être mentionnées.

Une analyse plus poussée dans le cadre de mes études doctorales permettra sans doute de palier aux limites de cette étude c'est-à-dire à la perte d'information et de précision (due à la création de catégories pour les variables étudiées) ainsi qu'à l'omission de variables qui pourraient influencer la variable dépendante comme l'âge, la religion ou le nombre d'enfants. Plus spécifiquement, nous envisageons d'étudier la relation entre la participation à une tontine et le pouvoir de la femme à l'aide d'une régression ordinale généralisée de type logit/probit. Cela permettra de ne pas perdre de l'information sur la durée de la participation et de prendre en compte d'autres variables qui pourraient influencer le pouvoir de la femme. Par ailleurs, au lieu de traiter chaque question séparément comme cela a été fait dans le mémoire, nous envisageons de construire un indice du pouvoir de la femme en synthétisant et en agréant les réponses aux questions à partir d'une analyse factorielle des correspondances.

## BIBLIOGRAPHIE

- Agarwal, B. (1997). « Bargaining and Gender-relations: Within and Beyond the Household ». Feminist Economics, volume 3, number 1, pp. 1-51.
- Ardener, S. (1964). « The Comparative Study of Rotating Credit Associations », Journal of the Royal Anthropological Institute, volume 94, number 2, pp. 201-229.
- Ardener, S.; Burman, S. (1995). Money Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women. Oxford: Berg Publications Limited.
- Assogba, Y. (1998). « Afrique noire: Démocratie, développement et mouvement associatif ». Cahiers de la Chaire de recherche en développement communautaire, Série Recherche no.13, Université du Québec en Outaouais.
- Atelier de réflexion et de travail sur les indicateurs d'empowerment. (2008). 15 ans Commission Femmes et Développement: Rapport. Bruxelles: Groupe de travail « genre et indicateurs d'empowerment » de la Commission Femmes et Développement (CFD).
- Charlier, S.; Caubergs, L. et al. (2007). L'approche de l'empowerment des femmes : un guide méthodologique. Bruxelles : Commission Femmes et Développement.
- Cheston, S; Kuhn, L (2002). « Le renforcement du pouvoir d'action des femmes par la microfinance ». New York, New York, UNIFEM. pp. 1-47.
- Dauphin, A. (2002). Intrahousehold Decision-Making and Modelling of Aggregate Behaviour. Institute of Social Studies Trust (ISST).
- Dauphin, A. (2003). « Rationalité collective des ménages comportant plusieurs membres: résultats théoriques et applications au Burkina Faso ». Thèse de doctorat. Université Laval.
- Endeley, J.B. (2001). « Conceptualising Women's Empowerment in Societies in Cameroon: How Does Money Fit In? ». Gender and Development, volume 9, number 1, pp.34-41.
- Fabre-Magnan, M.; Nguebou, T.J. (sans date). Les enseignements de la tontine (PDF, texte en ligne consulté le 13-09-2008). Adresse  
URL <http://palissy.humana.univnantes.fr/MSH/afrique/colloque/notes/fabre.pdf>
- Fall, A.S; Guèye, C. (2002). « Derem ak ngerem Le franc, la grâce et la reconnaissance. Les ressorts d'une économie sociale et solidaire en Afrique de l'Ouest ». Chaire de Recherche du Canada en Développement des Collectivités, Séries Recherche no 26, Université du Québec en Outaouais.

Favreau, L. (2004). « Théories et stratégies de développement au Sud : itinéraire de 1960 à aujourd'hui ». Chaire de Recherche du Canada en Développement des Collectivités, Séries Comparaisons internationales no 32, Université du Québec en Outaouais.

Favreau, L.; Fall S.A. (2007). L'Afrique qui se refait : Initiatives socioéconomiques des communautés et développement en Afrique noire, Pratiques et politiques sociales et économiques. Québec : Presses de l'Université du Québec.

Folbre, Nancy (1997). « Gender Coalitions: Extrafamily Influences on Intrafamily Inequality ». In Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods and Policy, ed. Lawrence Haddad, John Hoddinott and Harold Alderman. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Fox, W. (1999). Statistiques sociales, De Boeck Université. Québec, Québec: Les Presses de l'Université Laval.

Gibson, C.H. (1991). « A concept analysis of empowerment ». Journal of Advanced Nursing, number 16, pp. 354-361.

Goetz, A.M.; Gupta, R.S. (1996). « Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh ». World Development, volume 24, number 1, pp. 45-63.

Guérin, I. (2002). « Microfinance et autonomie féminine ». Document de travail no 32, Programme Finance et Solidarité. Genève : Organisation Internationale du Travail.

Guérin, I.; Palier J. (2006). « Microfinance et empowerment femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ». Finance et bien commun, numéro 25, pp. 76-82.

Hashemi, S.M; Schuler, S.R; Riley, A.P. (1996). « Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh ». World Development, volume 24, number 4, pp. 635-653.

Hoddinott, J.; Haddad, L. (1992). Household expenditures, child anthropometric status, and intrahousehold division of income: Evidence from the Côte d'Ivoire. Princeton, NJ: Woodrow Wilson School, Princeton University.

Hugon P. (1990). La finance non-institutionnelle: expression de la crise du développement ou de nouvelles formes de développement. In Lelart M., *op.cit.*

Hunt, J.; Kasynathan, N. (2001). « Pathways to empowerment? Reflections on microfinance and transformation in gender relations in South Asia ». Gender and Development, volume 9, number 1, pp. 42-52.

Kabeer, N. (1998). « Money Can't Buy Me Love? Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh ». Institute of Development Studies Discussion Paper, number 363, 92 pages.

Kabeer, N. (1999). « The conditions and consequences of choice: Reflections on the measurement of women's empowerment ». Discussion paper no 108. Geneva: United Nations Research Institute For Social Development.

Kabeer, N. (2001). « Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh ». World Development, volume 29, number 1, pp. 63-84.

Khan, M.; Rahaman, M. (2007). « Impact of Microfinance on Living Standards, Empowerment and Poverty Alleviation of A Case Study on Microfinance in the Chittagong District of Bangladesh ». Umea School of Business Master Thesis, Department of Business Administration.

Koukoku, D. (2008). Pour une renaissance de la tontine. Paris: Edition L'Harmattan.

Leblanc Dominguez, A. (2005). « L'empowerment des femmes dans le cadre de la microfinance coopérative : Évaluation d'impacts au Mali ». Mémoire de maîtrise. École des Hautes Études Commerciales affiliée à l'Université de Montréal.

Le Bossé, Y.; Lavallée, M. (1993). « Empowerment et psychologie communautaire Aperçu historique et perspectives d'avenir ». Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, number 18, pp. 7-20.

Le Bossé, Y. (2003). « De l'habilitation au pouvoir d'agir : vers une appréhension plus circonscrite de la notion d'empowerment ». Nouvelles Pratiques Sociales, volume 16, numéro 2, pp.30-51.

Lelart, M. (1990). La tontine: pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement. Paris : AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext.

Lelart, M. (2006). De la finance informelle à la microfinance. Paris : Agence Universitaire de la Francophonie.

Lemelin, A. (2004). Méthodes quantitatives des sciences sociales appliquées aux études urbaines et régionales. Montréal : INRS-UCS (Urbanisation, Culture et Société).

Lespès, J-L. (1990). Les informalités tontinières : traditions et innovations, in Lelart, M., *op.cit.*

Low, A. (1995). A Bibliographical Survey of Rotating Savings and Credit Associations. Oxford: Centre for Cross-Cultural Research on Women.

Lundberg, S.; Pollak, R.A. (1996). « Bargaining and distribution in Marriage ». The Journal of Economic Perspectives, volume 10, number 4, pp. 139-158.

Maldono, C.; Gauvreau, B. et al. (2001). L'économie informelle en Afrique francophone : structure, dynamiques et politiques. Genève: Bureau international du travail.

Mayoux, L. (1997). « The Magic Ingredient? Microfinance & Women's Empowerment ». A Briefing paper prepared for the Micro Credit Summit. Washington, pp.1-10.

Mayoux, L. (1998). « Micro-finance programmes and women's empowerment: approaches, issues and ways forward ». DPP Working Paper No 41. Milton Keynes: The Open University.

Mayoux, L. (1999). « Questioning virtuous spirals: microfinance and women's empowerment in Africa ». Journal of International Development, number 11, pp. 957-984.

Owoundi, F. (1992). « Accès au crédit bancaire, développement du système informel et mobilisation e l'épargne en Afrique ». L'Actualité économique, Revue d'analyse économique, volume 68, numéro 4, pp. 665-696.

Parpart, J.L.; Rai, S.M; Staudt, K. (2002). Rethinking Empowerment: Gender and Development in a Global/Local World. London : Routledge.

Polanyi, K. (1975). Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie. Paris : Larousse.

Polanyi, K. (1983). La Grande Transformation. Paris: Gallimard.

Portail Microfinance. Accueil (page consultée le 9 février 2012). Qu'est-ce que la microfinance?, [En ligne]. Adresse URL : <http://www.lamicrofinance.org>

Rahman, A. (1999). « Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who pays? ». World Development, volume 27, number 1, pp.67-82.



Rappaport, J. (1987). « Terms of Empowerment/Exemplars of prevention: Toward a Theory for Community Psychology ». American Journal of Community Psychology, volume 15, number 2, pp.121-145.

Russ, J. (1994). Les théories du pouvoir. Paris : Librairie générale française, Le livre de Poche.

Schreiner, M. (2001). « Finance and the Design of Microfinance ». Development in Practice, volume 11, number 5, pp. 637-640.

Sen, A.K. (1990). « Gender and Cooperative Conflicts » in Tinker, I. Persistent Inequalities: Women and World development, New York, Oxford University Press p123-149.

Servet, J.M. (1990). Les tontines, formes d'activités informelles et d'initiations collectives privées en Afrique, in Lelart M., *op.cit.*

Steele, F.; Amin, S.; Naved, R.T. (2001). « Savings/Credit Group Formation and Change in Contraception ». Demography, volume 38, number 2, pp. 267-282.

Thomas, D. (1990). « Intra-household Resource Allocation: An Inferential Approach ». Journal of Human Resources, volume 25, number 4, pp. 599-634.

Wakoko, F. (2003). « Microfinance and Women's Empowerment in Uganda: a Socioeconomic Approach ». PhD Thesis. Ohio State University.

## ANNEXE A



Université du Québec en Outaouais

Case postale 1250, succursale B, Hull (Québec), Canada J8X 3X7

Téléphone (819) 595-3900

www.uqo.ca

### Formulaire de consentement

#### Femmes et tontines :

**Analyse des relations de pouvoir au sein des ménages ivoiriens.**

**Florence Coulibaly– département de travail social et sciences sociales**

**Directrice de recherche- Anyck Dauphin**

Vous êtes invitée à participer au projet de recherche en titre, approuvée par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec en Outaouais, qui a pour but de mieux comprendre la relation qu'il peut y avoir entre l'accès à un crédit et la participation des femmes aux décisions familiales. Votre participation à ce projet de recherche consiste à répondre à des questions lors d'entretiens de groupe et potentiellement lors d'entretiens individuels. Les deux types d'entretien devraient durer une heure au lieu et au moment qui vous conviendront.

Les données recueillies lors des entretiens privés sont confidentielles; il sera donc impossible de vous identifier. En plus, votre confidentialité sera assurée par l'utilisation d'une nomination générale pour les femmes et un code numérique pour le groupe de tontine. Par exemple : une femme du groupe de tontine numéro 2. En ce qui concerne les rencontres de groupe, la confidentialité ne peut être garantie à 100% par le chercheur puisque les informations seront données en présence de plusieurs personnes. Les résultats de la recherche ne permettront pas non plus d'identifier les participantes. Ils seront diffusés à travers le mémoire, des articles, des conférences, d'autres activités académiques et professionnelles.

Votre participation à cette étude n'est pas obligatoire. Vous êtes entièrement libre de participer ou non, et de vous retirer en tout temps sans problème. Toutefois si vous acceptez de participer à l'étude, nous vous demandons de ne pas nuire au bon déroulement des entretiens de groupe en cherchant à influencer les réponses des autres femmes ou en introduisant des sujets qui n'ont pas un réel rapport avec l'étude ou encore en créant des tensions au sein du groupe voire même des disputes. Dans de tels cas, nous serons dans l'obligation de vous retirer de l'étude.

La participation aux entretiens comporte deux risques pour vous. Le premier est que certaines des questions posées pourraient provoquer des états émotionnels négatifs, telles que la colère, la frustration, le dépit, notamment lorsque les conflits seront abordés. Il y a également un risque que les réponses que vous donnerez lors des entretiens de groupe soient transmises aux mêmes membres de votre famille par d'autres participantes aux entretiens de groupe. Un autre inconvénient est le temps passé en entretiens, approximativement deux heures en tout. Une compensation est toutefois accordée.

Si vous avez des questions concernant ce projet de recherche, vous pouvez me contacter aux coordonnées mentionnées sur la carte de visite jointe au document. Si vous avez des questions concernant les aspects éthiques de ce projet, communiquez avec André Durivage, président du Comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec en Outaouais, aux coordonnées suivantes : 101, rue Saint-Jean-Bosco, pièce A-2102  
 C.P. 1250, Succursale Hull  
 Gatineau, (Québec) Canada J8X 3X7  
 Téléphone: 1-800-567-1283, poste 1781, Courriel : [andre.durivage@uqo.ca](mailto:andre.durivage@uqo.ca)

Votre signature prouve que vous avez bien compris les renseignements au sujet de votre participation au projet de recherche et montre que vous acceptez d'y participer. Elle ne signifie pas que vous acceptez d'abandonner vos droits et de libérer les chercheurs ou les responsables de leurs responsabilités juridiques ou professionnelles. Vous êtes libre de vous retirer à n'importe quel moment de l'étude sans explication et sans perte de droits. Puisque votre participation doit être aussi éclairée que votre décision de participer au projet, vous devez être informée tous les faits importants au cours du déroulement de la recherche. Donc, vous ne devez jamais hésiter à poser des questions au cours du projet.

Avec votre permission, j'aimerais pouvoir garder les données recueillies à la fin de ce projet pour d'autres activités de recherche dans le même domaine pour lequel vous êtes invitées à participer aujourd'hui. Vos données personnelles et votre identité seront protégées ce qui veut dire que les données seront rendues anonymes et qu'il ne sera plus possible de pouvoir les relier à votre identité. Je m'engage à respecter les mêmes règles d'éthique que pour ce projet.

Il n'est pas nécessaire d'accepter que les données recueillies soient utilisées pour d'autres activités pour participer à cette recherche. Si vous refusez cette possibilité, vos données seront détruites à la fin du présent projet. Si vous acceptez, vos données seront gardées sous clé dans le local du professeur encadreur (Anyck Dauphin) à l'Université du Québec en Outaouais pendant une période de 10 ans après la fin de ce projet et seront ensuite détruites.

- J'accepte une utilisation secondaire des données que je vais fournir.
- Je refuse une utilisation secondaire des données que je vais fournir.

J'ai pris connaissance des renseignements au sujet de ma participation à ce projet de recherche. En signant le formulaire de consentement, je confirme que j'accepte librement de participer au projet de recherche. Deux copies du formulaire sont signées et moi le participant j'en garde une copie.

Nom du participant : \_\_\_\_\_

Signature du participant : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

Nom du chercheur : \_\_\_\_\_

Signature du chercheur : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

## ANNEXE B

### Guide d'entretien pour les groupes de discussion

- Est-ce que vous pouvez vous présenter et me dire depuis combien de temps vous faites partie de la tontine?
- Quelles sont les raisons qui vous ont amenées à faire partie d'une tontine?
- Qu'est-ce que la tontine représente pour vous?
- Comment fonctionne la tontine (montant, fréquence, lieu, règle de détermination du tour, règles pour accepter de nouveaux membres, règle lorsqu'une personne n'est pas en mesure d'assumer sa contribution,...)
- Quel est le montant de la contribution? et la fréquence de la contribution?
- Comment le montant est déterminé?
- Pouvez-vous me dire où le paiement s'effectue? La fréquence de paiement?
- La contribution des membres se fait-elle en argent, en nature ou les deux?
- Où se déroulent les réunions?
- Le tour se fait en combien de temps?
- Comment l'ordre de rotation est déterminé?
- Y-a-t-il des formulaires à remplir ou des papiers à signer?

- Est-ce que toutes les membres ont les mêmes rôles? (si non, passez à la question suivante)  
Est-ce que vous pouvez me dire qui sont les responsables et quels sont les titres et fonctions? Si elles sont présentes, que chacune présente son titre et sa fonction.
- Comment les responsables sont choisies?
- Est-ce qu'il y a des uniformes?
- Est-ce que le groupe se rencontre pour se distraire ensemble? (Ex : fête)
- Est-ce qu'il y a eu beaucoup de départs et d'arrivées? Selon vous, pourquoi?
- Est-ce qu'une nouvelle membre doit fournir des garanties?
- Qu'est-ce qui arrive quand une membre n'est pas en mesure de donner sa contribution?
- Avez-vous un fond d'urgence?
- En dehors de la tontine, est-ce que vous vousentraider? Dans quelles circonstances?  
Comment?
- Comment chacune d'entre vous utilise l'argent des tontines?
- Est-ce que la tontine vous a permis de créer une occasion de revenus et d'être plus autonome financièrement? Est-ce que la tontine vous a permis de vous prendre en charge?
- Est-ce que vous profitez mutuellement des activités de production développées (ex. vente de produits au marché, vente de nourriture dans le quartier,...) par les autres membres de la tontine? Lorsqu'une femme est en difficulté, est-ce que c'est déjà arrivé que les autres membres de la tontine lui propose de faire des activités avec elle? (ex : vendre dans le quartier) pourquoi?

- Est-ce qu'il vous est déjà arrivé d'aller suivre des formations (ex. planning familial, alphabétisation, etc.)?
- La tontine a-t-elle changée vos relations avec votre conjoint? Comment?
- Depuis que vous avez formé une tontine, vos relations avec votre conjoint se sont-elles améliorées?
- Dans le cas où l'une d'entre vous se dispute avec son mari et que ce dernier ne lui donne plus d'argent pour la popote et les autres dépenses régulières du ménage ou encore qu'il n'accepte pas de faire une certaine dépense, est-ce qu'elle pourrait recevoir l'argent de la tontine même si ce n'est pas son tour?
  - Si oui, est-ce que c'est déjà arrivé?
  - Sinon, pourquoi pas?
- Supposons que l'une d'entre vous se dispute avec son mari, quelles sont les autres formes de soutien, à part l'argent, que les membres de la tontine peuvent offrir?
  - Est-ce que c'est déjà arrivé?
  - Est-ce que par exemple, le soutien pourrait prendre la forme d'un hébergement temporaire?

## ANNEXE C

### Grille d'entretien pour les entretiens privés

Localité       Groupe de tontine       Personne

#### Section 1. Informations sur l'interview

##### Identification de l'interviewée

Nom et prénoms.....

A-t-elle participé au focus group sur les tontines? Oui  Non

##### Information sur les opérations

1. Le mari ou un autre membre de la famille sera-t-il présent lors de l'interview? .....

2. Date (jour/mois) .....

3. Heure du début .....

4. Heure de la fin .....

5. Observations.....

.....  
 .....  
 .....

#### Section 2. Composition du ménage (individus âgés de 15 ans et plus seulement)

N°	Nom et Prénoms	Résidence	Parenté avec la femme	Âge
		P.....1 O.....2	Conjoint.....1 Coépouse.....2 Belle-fille.....3 Beau-fils .....4 Beau-frère.....5 Belle-mère.....6 Beau-père.....7 Belle-sœur.....8 Fille.....9 Fils.....10	

			Frère.....11 Mère.....12 Père.....13 Sœur.....14 Autre parent.....15 Sans lien.....16	
1		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
12		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
13		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
15		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

### Section 3. Caractéristiques de l'interviewée

No	Questions	Catégories et codes	
1	Quel âge avez-vous?		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2	Avez-vous déjà été mariée auparavant?	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
3	Quel type de mariage avez-vous fait avec votre mari actuel?	1. Coutumier 2. Religieux 4. Civil	<input type="checkbox"/>



		8. Autres réponses	
4	Depuis combien d'années êtes-vous mariée à votre mari actuel?	Mettre 00 si moins d'un an	__   _
5	Combien d'enfants avez-vous?		__  __
6	De quelle région du pays venez-vous?	Voir l'annexe pour le code	__  __
7	Quelle est votre principale occupation?	1. Mère au foyer 2. Commerce 3. Fonctionnaire 4. Employée entreprise privée 5. Autres réponses	__
8	Quelle est la dernière classe scolaire que vous avez terminée?	Voir l'annexe pour le code	__
9	De quelle religion êtes-vous?	1. Animiste 2. Musulmane 3. Catholique 4. Protestante 5. Autres réponses	__

10. Depuis combien de temps êtes-vous membre de la tontine? |\_\_| ans |\_\_| mois

11. À combien de tontines avez-vous participé avant celle-ci? |\_\_|

11.1. Combien de temps avez-vous été membre de la première tontine à laquelle vous avez participé? |\_\_| ans |\_\_| mois

11.1.1 Pour quelles raisons avez-vous cessé d'y participer?

.....  
 .....  
 .....

11.2. Combien de temps avez-vous membre de la deuxième tontine à laquelle vous avez participé? |\_\_| ans |\_\_| mois

11.2.1. Pour quelles raisons avez-vous cessé d'y participer?

.....

.....  
 .....  
 12. Êtes-vous membre d'un ou de plusieurs autres groupes de tontines? Oui |\_\_| Non |\_\_|

12.1 Combien de temps avez-vous été membres du ou des groupes? |\_\_| ans |\_\_|mois

13. Qu'est-ce que la tontine à laquelle vous participez présentement vous apporte personnellement? .....

.....  
 .....

13.1 Pensez-vous que la tontine vous aide à mieux vivre? Oui |\_\_| Non|\_\_|

14. Avez-vous des projets? Oui |\_\_| Non |\_\_|

15. Pensez-vous que la tontine va vous aider à réaliser vos projets? Oui |\_\_| Non |\_\_|

4.1. Si oui, comment? .....

.....  
 .....

#### Section 4. Perception de sa contribution

1. Que faites-vous pour que les membres de votre famille soient heureux?

.....  
 .....  
 .....  
 .....

2. Pour chacune des tâches suivantes, dites-moi si la tâche est exclusivement sous votre responsabilité, principalement sous votre responsabilité, exclusivement sous la responsabilité de votre mari, principalement sous la responsabilité de votre mari, également sous vos deux responsabilités, exclusivement sous la responsabilité d'une autre personne, principalement sous la responsabilité d'une autre personne ou si la tâche n'est pas effectuée. **Question posée en deux temps.**

Tâches	1. Exclusi- vement la femme	2. Principa- lement la femme	3. Exclusi- vement le mari	4. Principa- lement le mari	5. Égale-ment sous vos deux responsa- bilités	6. Exclusi- vement autre personne	7. Principa- lement autre personne
Préparer et servir le repas							
Prendre soin des enfants							
Faire la lessive							
Faire le ménage							

3. En ce qui a trait aux tâches à faire dans votre famille, considérez-vous que votre contribution est :

- 1. Très importante
- 2. Assez importante
- 3. Moyennement importante
- 4. Peu importante
- 5. Très peu importante

4. Toujours en ce qui a trait aux tâches à faire dans votre famille, considérez-vous que la contribution de votre mari est :

- 1. Très importante
- 2. Assez importante
- 3. Moyennement importante
- 4. Peu importante
- 5. Très peu importante

5. Toujours en ce qui a trait aux tâches à faire dans votre famille, considérez-vous que votre contribution par rapport à celle de votre mari est :
- 1. Beaucoup plus importante
  - 2. Plus importante
  - 3. Également importante
  - 4. Moins importante
  - 5. Beaucoup moins importante
6. Pensez-vous que les autres membres de la famille apprécient votre contribution?
- 1. Beaucoup
  - 2. Assez
  - 3. Moyennement
  - 4. Peu
  - 5. Pas du tout
7. Si vous aviez la possibilité de revoir la répartition des tâches dans votre famille, que changeriez-vous?
- .....
- .....
- .....
8. En ce qui a trait aux responsabilités financières dans votre famille, considérez-vous que votre contribution est :
- 1. Très importante
  - 2. Assez importante
  - 3. Moyennement importante
  - 4. Peu importante
  - 5. Très peu importante
9. Toujours en ce qui a trait aux responsabilités financières dans votre famille, considérez-vous que la contribution de votre mari est :
- 1. Très importante
  - 2. Assez importante
  - 3. Moyennement importante
  - 4. Peu importante
  - 5. Très peu importante

10. Toujours en ce qui concerne les responsabilités financières dans votre famille, considérez-vous que votre contribution par rapport à celle de votre mari est:

- 1. Beaucoup plus importante
- 2. Plus importante
- 3. Également importante
- 4. Moins importante
- 5. Beaucoup moins importante que celle de votre mari

11. Pensez-vous que les autres membres de la famille apprécient votre contribution financière?

- 1. Beaucoup
- 2. Assez
- 3. Moyennement
- 4. Peu
- 5. Pas du tout

12. Si vous aviez la possibilité d'avoir d'autres responsabilités financières ou moins de responsabilités financières concernant votre famille, que changeriez-vous?

.....  
 .....  
 .....

## Section 5. Perception de ses intérêts

1. a) En général, quels devraient-êtré les rôles du mari et de la femme dans le ménage?

.....  
 .....  
 .....  
 .....

b) Qu'est ce qui est le plus important pour vous?

- 1. la famille
- 2. le travail
- 3. l'épanouissement personnel
- 4. la reconnaissance sociale (statut)
- 5. autre, précisez .....

Pourquoi cette réponse?.....

.....  
 .....  
 .....

2. Selon vous, est-ce qu'une femme devrait faire passer les intérêts de son mari avant les siens?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

3. Selon vous, est-ce qu'une femme devrait faire passer les intérêts de ses enfants avant les siens?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

4. D'après vous, est-ce qu'une femme devrait chercher à faire plaisir à son mari?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

5. D'après vous, est-ce qu'une femme devrait chercher à faire plaisir à ses enfants?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

6. D'après vous, est-ce qu'une femme devrait chercher à se faire plaisir?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement

5. Jamais

## Section 6. Pouvoir de négociation et position de repli

1. Je voudrais maintenant connaître dans quelle mesure vous participez ou vous avez participé aux décisions familiales. Pour chacune des décisions suivantes, dites-moi si c'est votre mari qui a pris la décision sans vous consulter, si c'est votre mari qui a pris la décision après vous avoir consulté (ce qui ne signifie pas qu'il a pris votre avis en compte), si vous avez pris la décision ensemble, si c'est vous qui avez pris la décision après avoir consulté votre mari, si c'est vous qui avez pris la décision sans consulter votre mari ou si c'est quelqu'un d'autre que vous et votre mari qui a pris la décision.

Décision concernant	1. Mari sans consultation	2. Mari avec consultation	3. Ensemble	4. Femme sans consultation	5. Femme avec consultation	6. Autre personne
1. Type de mariage que vous avez effectué	Étiez-vous d'accord avec la décision de votre mari? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant			Votre mari était-il d'accord avec votre décision ? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant		

1.1.1 Avez-vous/A-t-il manifesté votre/son désaccord? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.1.2 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.1.3 Avez-vous/A-t-il tenté de le/vous convaincre de changer d'idée? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.1.4 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.1.5 Avez-vous/A-t-il eu des représailles avec votre mari/vous en retour? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.1.6 Si oui, lesquels ?

.....

.....  
 .....

Décision concernant	1. Mari sans consultation	2. Mari avec consultation	3. Ensemble	4. Femme sans consultation	5. Femme avec consultation	6. Autre personne
2. Lieu de votre résidence actuelle	Étiez-vous d'accord avec la décision de votre mari? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant			Votre mari était-il d'accord avec votre décision ? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant		

1.2.1 Avez-vous/A-t-il manifesté votre/son désaccord? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.2.2 Si oui, comment?

.....  
 .....

1.2.3 Avez-vous/A-t-il tenté de le/vous convaincre de changer d'idée? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.2.4 Si oui, comment?

.....  
 .....

1.2.5 Avez-vous/A-t-il eu des représailles avec votre mari/vous en retour? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.2.6 Si oui, lesquels ?

.....  
 .....

Décision concernant	1. Mari sans consultation	2. Mari avec consultation	3. Ensemble	4. Femme sans consultation	5. Femme avec consultation	6. Autre personne
3. Personnes qui habitent avec vous	Étiez-vous d'accord avec la décision de votre mari? Oui  __  Non  __			Votre mari était-il d'accord avec votre décision ? Oui  __  Non  __		



	Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant		Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant	
--	---	--	---	--

1.3.1 Avez-vous/A-t-il manifesté votre/son désaccord? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.3.2 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.3.3 Avez-vous/A-t-il tenté de le/vous convaincre de changer d'idée? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.3.4 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.3.5 Avez-vous/A-t-il eu des représailles avec votre mari/vous en retour? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.3.6 Si oui, lesquels ?

.....  
 .....  
 .....

Décision concernant	1. Mari sans consultation	2. Mari avec consultation	3. Ensemble	4. Femme sans consultation	5. Femme avec consultation	6. Autre personne
4. Nombre d'enfants que vous avez	Étiez-vous d'accord avec la décision de votre mari? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant			Votre mari était-il d'accord avec votre décision ? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant		

1.4.1 Avez-vous/A-t-il manifesté votre/son désaccord? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.4.2 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.4.3 Avez-vous/A-t-il tenté de le/vous convaincre de changer d'idée? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.4.4 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.4.5 Avez-vous/A-t-il eu des représailles avec votre mari/vous en retour? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.4.6 Si oui, lesquels ?

.....  
 .....  
 .....

Décision concernant	1. Mari sans consultation	2. Mari avec consultation	3. Ensemble	4. Femme sans consultation	5. Femme avec consultation	6. Autre personne
5. Répartition des tâches ménages	Étiez-vous d'accord avec la décision de votre mari? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant			Votre mari était-il d'accord avec votre décision ? Oui  __  Non  __  Si « Non » passez aux questions suivantes, si « Oui » passez au tableau suivant		

1.5.1 Avez-vous/A-t-il manifesté votre/son désaccord? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.5.2 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.5.3 Avez-vous/A-t-il tenté de le/vous convaincre de changer d'idée? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.5.4 Si oui, comment?

.....  
 .....  
 .....

1.5.5 Avez-vous/A-t-il eu des représailles avec votre mari/vous en retour? Oui |\_\_| Non |\_\_|

1.5.6 Si oui, lesquels

.....  
 .....  
 .....

2. Dans chaque cas, dites-moi si, en général, c'est votre mari qui prend les décisions sans vous consulter, si c'est votre mari qui prend la décision après vous avoir consulté, si vous prenez ensemble la décision, si c'est vous qui prenez la décision après avoir consulté votre mari, si c'est vous qui prenez la décision sans avoir consulté votre mari ou si c'est quelqu'un d'autre que vous et votre mari qui prend la décision.

Décisions concernant	1. Mari sans consultation	2. Mari avec consultation	3. Ensemble	4. Femme sans consultation	5. Femme avec consultation	6. Autre personne
1. L'éducation des enfants						
2. Les soins de santé de vos enfants						
3. Le prénom des enfants						
4. La participation de votre famille aux cérémonies (ex : mariage, baptême, deuil...)						
5. Les sorties seule (ex : aller au marché, aller se coiffer)						

6. Les visites à la famille ou aux amis						
7. Vos fréquentations						
8. Le menu des repas						
9. Les cadeaux						

3. Lorsqu'il vous arrive d'être en désaccord sur ces questions, quel comportement adoptez-vous en général?

- 1. Vous manifestez votre désaccord
- 2. Vous ne manifestez pas votre désaccord
- 3. Vous ne prenez pas sa décision en compte
- 4. Autres : précisez .....
- 5. Toujours en accord

4. Lorsque vous manifestez votre désaccord, vous arrive-t-il de :

A. Essayer de le convaincre par la discussion ?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

B. Cesser de parler à votre mari ?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

## C. Cesser de faire les tâches ménagères ?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

## D. Quitter la maison ?

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

## E. Autres : précisez.....

.....  
 .....

F. Vous ne manifestez jamais votre désaccord : 

5. Quel comportement adopte votre mari lorsqu'il n'approuve pas la décision que vous avez prise?

- 1. Il manifeste son désaccord
- 2. Il ne manifeste pas son désaccord
- 3. Il ne prend pas votre décision en compte
- 4. Autres : précisez .....
- 5. Toujours en accord

6. Lorsque votre mari manifeste son désaccord, lui arrive-t-il de :

- 1. Arrêter de vous parler
- 2. Cesser de manger
- 3. Quitter la maison
- 4. Autres : précisez .....
- 5. Ne manifeste jamais son désaccord

7. Comment vous organisez-vous sur le plan financier?

.....  
.....  
.....  
.....

8. Parmi les énoncés suivants, pouvez-vous me dire lequel représente le mieux la manière dont votre mari et vous organisez vos finances?

- 1. Tous les revenus sont mis ensemble et vous avez tous les deux accès au fonds commun
- 2. Tous les revenus sont mis ensemble et c'est le mari qui contrôle le fonds commun
- 3. Chacun apporte une partie de ses revenus et vous avez tous les deux accès au fonds commun
- 4. Chacun apporte une partie de ses revenus et c'est le mari qui contrôle
- 5. Rien n'est mis ensemble









10. Lorsqu'il vous arrive d'être en désaccord sur ces questions, quel comportement adoptez-vous en général?

- 1. Vous manifestez votre désaccord
- 2. Vous ne manifestez pas votre désaccord
- 3. Vous ne prenez pas sa décision en compte
- 4. Autres : précisez .....
- 5. Toujours en accord

11. Lorsque vous manifestez votre désaccord, vous arrive-t-il de :

A. Vous essayez de le convaincre par la discussion

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

B. Vous arrêtez de parler à votre mari

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

C. Vous cessez de faire les tâches ménagères

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

D. Vous quittez la maison

- 1. Toujours
- 2. La plupart du temps
- 3. Occasionnellement
- 4. Rarement
- 5. Jamais

E. Autres : précisez .....

.....

.....

F. Vous ne manifestez jamais votre désaccord

12. Quel comportement adopte votre mari lorsqu'il n'approuve pas la décision que vous avez prise?

- 1. Il manifeste son désaccord
- 2. Il ne manifeste pas son désaccord
- 3. Il ne prend pas votre décision en compte
- 4. Autres : précisez .....
- 5. Toujours en accord

13. Lorsque votre mari manifeste son désaccord, lui arrive-t-il de :

- 1. Arrêter de vous parler
- 2. Cesser de manger
- 3. Quitter la maison
- 4. Autres : précisez .....
- 5. Ne manifeste jamais son désaccord

14. Est-ce que la manière dont les décisions sont prises est juste? Pourquoi?

.....

.....

.....

.....

15. Si vous aviez la possibilité de changer quelque chose dans la manière de prendre des décisions, est-ce que vous le feriez? Oui |\_\_\_| Non |\_\_\_|

15.1 Si non, pourquoi?

15.2 Si oui, qu'est-ce que vous changeriez et pourquoi?

.....

.....

.....

.....

16. Selon vous, qu'est-ce qui fait qu'un homme écoute plus souvent sa femme?

.....  
.....  
.....  
.....

17. Selon vous, qu'est ce qui fait que l'homme fait participer la femme plus souvent à la prise de décision?

.....  
.....  
.....  
.....

18. Qu'est-ce que vous faites pour que votre mari vous écoute lorsque vous voulez faire passer un message ou vous vous sentez incomprise? .....

.....  
.....  
.....

19. Pensez-vous que les moyens que vous utilisez pour convaincre votre mari ou pour qu'il vous écoute sont efficaces? Pourquoi?

.....  
.....  
.....  
.....

20. Que se passe-t-il en cas de conflit majeur?

.....  
.....  
.....  
.....

## ANNEXE D

