

Un enjeu de la microfinance : empowerment ou disempowerment

BIM - 13 avril 2005
Marc ROESCH

En cette année 2005, année de la microfinance, la tendance est à l'euphorie, on pare la microfinance de toutes les vertus, on loue les initiatives des Etats et du secteur commercial (bancaire) pour leur appuis au secteur de la microfinance. Emportées par cette vague, nombre d'ONG créent, accroissent leurs activités dans le domaine de la microfinance, ou se sentent confortées dans leurs approches.

Mais si l'on veut « rester professionnel », « il faut raison garder » et prendre un peu de recul par rapport à cet engouement. Un ouvrage vient de sortir, et peut aider à cela. Il fait le point sur un des éléments phare de la microfinance « l'empowerment » des pauvres par la microfinance. Son titre à lui seul à pose bien le problème : « microfinance challenges : empowerment or disempowerment ».

Cet ouvrage (en anglais), publié par L'institut Français de Pondicherry (Inde) rassemble 27 textes qui retracent les expériences et enquêtes menées en Inde, Indonésie, Bengladesh et Philippines sur cette question : la microfinance est-elle un facteur permettant « l'empowerment » des bénéficiaires ou au contraire n'a-t-elle pas des effets déstructurants dans les sociétés où elle est développée.

Cet ouvrage (en anglais), publié par L'institut Français de Pondicherry (Inde) rassemble 27 textes qui retracent les expériences et enquêtes menées en Inde, Indonésie, Bengladesh et Philippines sur cette question : la microfinance est-elle un facteur permettant « l'empowerment » des bénéficiaires ou au contraire n'a-t-elle pas des effets déstructurants dans les sociétés où elle est développée.

Isabele Guerin (IRD) et Jane Palier (doctorante de l'université de Lyon 2) écrivent :

« N'est-il pas naïf et dangereux de prêter à la microfinance des vertus que de toute évidence, elle n'a pas, quelle que soit la qualité de ses services et quelle que soit la bonne volonté de ses promoteurs ? Les textes présentés dans cet ouvrage montrent que le lien entre microfinance et empowerment est loin d'être automatique. »

« Résumons brièvement les [éléments ...] qui se dégagent [de ces textes]. L'accès aux services financiers ne peut être considéré comme étant *en soi* un facteur d'empowerment. Les femmes ne constituent pas un groupe homogène, bien qu'elles soient souvent considérées comme un groupe aux intérêts communs. On observe également souvent l'exclusion d'autres groupes qui mériteraient largement de bénéficier des services de la microfinance : les plus pauvres, hommes ou femmes, mais aussi une partie des micro-entreprises, considérées comme trop « ri-

ches ». L'approche collective, souvent mise en avant, n'a pas que des effets bénéfiques d'émulation et d'entraide et peut parfois conduire à un renforcement des inégalités de genre ou de castes. »

« Par ailleurs, même si l'on ne vise que l'empowerment des femmes, ce qui nous semble une utilisation restreinte de ce concept, écarter les hommes est dangereux car on court alors le risque d'accroître les tensions au sein du ménage, du quartier et/ou du village ; favoriser la discussion plutôt que le conflit ou l'indifférence semble un meilleur moyen d'impliquer les hommes dans la lutte contre les inégalités de genre. »

« L'empowerment est étroitement associé à l'idée d'approche participative ; celle-ci est souvent affichée, mais elle ne se traduit pas toujours dans les faits ; par exemple, organiser des meetings de femmes n'est pas synonyme de participation ; le point de vue des principaux intéressés au processus d'empowerment doit être davantage pris en compte afin de comprendre davantage ce qui est valorisé ou non, considéré comme un élément d'empowerment ou non, et donc ne pas vouloir imposer ses propres critères. »

« Le rôle des structures organisationnelles des dispositifs de microfinance dans l'efficacité du processus d'empowerment n'est que peu pris en considération. L'expérience montre pourtant l'importance cruciale d'une « bonne gouvernance » (transparence, répartition claire des responsabilités entre les différentes parties prenantes), plus que tel ou tel « modèle » que l'on a trop souvent tendance à opposer (individuel, coopératif, « Self-help-groups », etc.). Les conflits et les tensions engendrés par l'accès aux services financiers de certaines catégories de la population sont globalement sous-évalués. Les effets négatifs tels que la surcharge de travail, la fatigue, l'alourdissement des responsabilités, le renforcement des rôles traditionnels sont parfois occultés. Notons enfin les éventuelles contradictions entre le particularisme des actions de microfinance et une approche globale de la justice sociale : des résultats positifs mais de court terme et/ou propres à tel ou tel groupe social ne conduisent pas nécessairement à une réduction des inégalités sur le long terme. »

« De toute évidence, la microfinance n'est pas une panacée pour lutter contre la pauvreté et les inégalités, il convient donc de rester réaliste quant aux effets escomptés de cet outil. »

A titre d'exemple une étude de 1998-1999 sur les 26 Etat de l'Inde a mis en évidence que les femmes continuent à avoir très peu de « pouvoir » en Inde malgré la politique très offensive du gouvernement depuis une dizaine d'année en matière de Microfinance et de mise en place des Self-Help Group support des activités de microfinance. Par rapport à la même enquête effectuée six ans plus tôt, rien n'avait changé quels que soient les indicateurs que l'on examine, que ce soit en matière de participation des femmes aux décisions du foyer, même en ce qui concerne leur propre santé, l'accès des femmes à l'éducation (la moitié est illettrée contre 25 % pour les hommes), leur possibilité de se déplacer librement (seul une femme sur trois peut se rendre au marché sans avoir à demander la permission, et une sur quatre peut aller voir des amies sans autorisation).

De toute évidence, la microfinance ne va pas, à elle seule, réduire toutes les inégalités évoquées. « La microfinance continue sa folle expansion en étant encensée et parée de toutes les vertus. Or cet ouvrage donne une image un peu plus mitigée et insiste sur les multiples défis auxquels la microfinance a à faire face : une relation de pouvoir peut certes conduire à donner un pouvoir aux plus pauvres, mais elle peut tout aussi bien se transformer en « disempowerment » ou en « overempowerment », pour reprendre l'expression de Suadnya *et alii*. Parmi les effets négatifs, on peut évoquer des pauvres poussés à se surendetter (*overindebted*), incapa-

bles de rembourser du fait de taux d'intérêts exorbitants, des femmes délaissées voire battues par leurs conjoints qui leur reprochent leur nouvelle liberté, ou encore des villages déstructurés à la suite de difficultés de remboursement. »

Dans la première partie de l'ouvrage Jane Palier et Isabelle Guerin précisent la notion « d'empowerment » (également repris par Jane Palier dans un des articles de l'ouvrage). Sur la base des expériences en Inde (et illustrées par quelques articles de l'ouvrage) elles font remarquer que c'est d'abord un des mots clé des « développeurs ». Est-ce un synonyme d'émancipation, ou est-ce une notion récupérée par une « classe » de population pour asseoir son pouvoir ? « L'empowerment » mène-t-il à la construction de « bonnes » institutions dans lesquelles, de fait, les anciens pouvoirs reprennent leur place (article présentant l'analyse d'un cas indonésien).

D'autre part s'agit-il d'un concept neutre ou politiquement (et économiquement) marqué ? On a d'un côté la notion « ghandienne » d'auto-promotion du groupe, proche des notions « d'auto-suffisance » ou d'autonomie du groupe qui définit ses propres règles. De l'autre celle plus « calviniste », ou « Etats-uniennes », plus « libérale » de l'auto-promotion où chacun doit prendre du pouvoir pour s'aider soi-même et développer sa propre entreprise. L'empowerment peut donc se définir en une série de « power » : pouvoir sur soi, pouvoir sur les autres, pouvoir vers, pouvoir avec. Il se décline aussi à plusieurs niveaux, géographique, physique, politique, social.

Dans une deuxième partie à travers un certain nombre d'exemples tirés d'études faites en Inde, au Bangladesh et aux Philippines, les auteurs analysent comment la microfinance intervient (ou n'intervient pas) dans ces différents pouvoirs et niveaux de pouvoir qui entourent la microfinance. Quelques textes mettent en évidence par exemple que le fait d'impliquer les bénéficiaires de la MF dans l'organisation de l'institution ne va pas pour autant faire disparaître les liens hiérarchiques, les jeux de pouvoir locaux, politiques, sociaux. La manipulation, l'instrumentalisation des membres des IMF n'est jamais très loin de la « participation ».

Une autre série de textes traite de la microfinance et des rapports avec l'environnement financier informel. Il en ressort par exemple que la microfinance ne se substitue pas aux systèmes informels, systèmes usuriers ou autres. Au contraire un texte montre bien qu'il peut se surajouter aux systèmes existants ; le fait d'être membre d'une IMF permet d'avoir accès à plus de sources de crédit, d'accéder à de nouveaux crédits en s'appuyant sur la crédibilité acquise par la participation à une IMF. Il accroît les risques de sur-endettement.

Une troisième partie de l'ouvrage traite de la question de l'évaluation de l'impact de la microfinance sur les « pouvoirs ». A travers plusieurs exemples d'études d'impact il ressort que l'évaluation de la microfinance ne peut se limiter à l'impact économique. Comment appréhender les effets sur la répartition des rôles à l'intérieur de la famille, sur la façon dont les prises de décision évoluent avec l'arrivée de la microfinance (changement lié à l'arrivée d'une nouvelle forme de crédit, mais aussi modification des niveaux de risques, de l'information et de la formation). Quels impacts sur « l'auto-promotion » ? Quels impacts sur « l'empowerment » politique et social ? Quelques méthodes sont proposées ainsi que leur résultats, résultats souvent très contrastés. 3 articles proposent des comparaisons entre les modes d'intervention entre des organismes suivant leur philosophie d'action ou leur « subordinations » aux financements gouvernementaux. Ces exemples mettent en lumière que les actions « sociales » (formation, santé, mise en réseau) ont un l'effet levier sur les crédits

La conclusion de l'ouvrage revient d'ailleurs sur ce dernier point pour relever que :

« Diverses recherches ont montré que bon nombre d'organisations du tiers secteur (dont font partie les ONG voir définition ci-dessous) partageaient largement les handicaps suivants : faible capacité d'innovation, laquelle trouve son écho dans l'emprunt commode des programmes et outils gouvernementaux de développement ; leadership autoritaire exercé par la figure centrale de l'organisation, le plus souvent son fondateur ; cloisonnement, confidentialité des informations et absence de transparence (*accountability*) ; conditions de travail précaire du personnel salarié, en particulier au « grass roots level » ; difficultés à inventer de nouvelles formes de solidarité et à transcender les « marqueurs sociaux » (en particulier l'appartenance de caste) ; et enfin déficit ou au contraire excès de professionnalisme. Concernant ce dernier point, grossièrement, deux groupes se dégagent. On a d'une part une multitude de petites organisations qui tentent tant bien que mal de survivre au quotidien, et qui souffrent fortement d'une absence de moyens humains et financiers. On a d'autre part un petit nombre de très grosses organisations, très professionnelles, largement insérées dans des réseaux nationaux et internationaux, mais qui n'ont pas toujours su s'adapter à cette professionnalisation. Celle-ci s'accompagne alors d'une crise identitaire, qualifiée par John Samuel (2000b) de « schizophrénie institutionnelle » au sens où elles souffrent d'un décalage irrésolu entre le processus d'institutionnalisation et professionnalisant d'une part et les discours toujours militants, porteurs de valeurs fortes et d'éléments idéologiques d'autre part. »

« Outre ces dysfonctionnements internes, c'est aussi l'articulation avec l'environnement extérieur qui fragilise le tiers secteur. [En Inde] Malgré la permanence encore vive de certains principes d'action gandhiens dans le milieu des organisations de la société civile que traduit le nombre important de volontaires (bénévoles comme salariés) et leur conviction de faire vivre les valeurs gandhiennes, l'émergence d'une classe moyenne caractérisée par des préoccupations hautement consuméristes et individualistes ainsi que le renforcement des fractures et tensions de caste et confessionnelles menacent les comportements de solidarité. Les relations avec les autorités publiques sont une autre source de faiblesse. Diverses recherches ont montré à quel point les organisations du tiers secteur indien étaient contingentes de la nature de leurs relations avec les pouvoirs publics. Les termes de cette relation varient selon de nombreux facteurs qui font système : le domaine d'activité de l'organisation et son positionnement face aux autorités, le modèle de développement choisi par l'Etat et l'agenda politique des formations au pouvoir, qu'il s'agisse de la formation majoritaire au niveau fédéral ou des formations au pouvoir dans les Etats.[...] Certains chercheurs considèrent également que l'interventionnisme étatique, en encourageant les organisations à se concentrer sur le « grass-root level », a délibérément conduit à l'éparpillement du tiers secteur au détriment des mouvements de mobilisation de masse et de lutte contre les causes structurelles de la pauvreté et des inégalités. Enfin l'attitude de la puissance publique se traduit également par une très forte instrumentalisation : déléguer les tâches sans déléguer les compétences, externaliser les prestations sociales tout en conservant le pouvoir d'en définir le contenu et l'objet. »

Les auteurs mettent en avant que, malgré tous leurs défauts, les groupes de solidarité mis en place par les IMF sont une base pour l'apprentissage des pratiques démocratiques. La présence d'un « tiers secteur » et surtout une présence « active » des groupes de solidarité permettent de limiter les dérives liées aux manipulations politiciennes et à la corruption. L'idée défendue dans l'ouvrage est de « penser la microfinance en terme d'économie solidaire ». L'économie solidaire désigne toutes les activités de production, distribution et consommation qui participent à une démocratisation de l'économie, basée sur l'engagement des citoyens, tant au niveau local qu'au niveau global. Dans ce sens l'économie solidaire n'est pas un secteur de l'économie mais une approche englobante qui inclut les initiatives prises dans la plus part des secteurs de l'économie

(voir aussi le Monde Diplomatique du 4 avril 2000 (<http://www.monde-diplomatique.fr/dossiers/economiesolidaire/>))

« Au-delà de la diversité des secteurs d'activité, des statuts juridiques, des appellations, l'économie solidaire repose sur deux mécanismes :

- > un ancrage socioéconomique (socioeconomic embeddedness) qui repose sur une hybridation entre marché, redistribution (subventions publiques) et bénévolat ;
- > un ancrage sociopolitique (sociopolitic embeddedness) à travers des espaces de délibération collective et de prise de parole (voice), au sens d'A. O. Hirschman.

Ces espaces autorisent l'expression et la formulation de besoins non connus jusque là des autorités publiques ou du marché car non « solvables ». C'est précisément cette prise de parole qui permet de lutter de manière efficace contre certaines formes d'inégalités dont souffrent certains individus et certains groupes sociaux.

Le concept d'empowerment, nous l'avons vu dans la première partie de cet ouvrage, donne lieu à de multiples définitions. De manière très schématique, deux « camps » se dégagent. Le premier considère l'empowerment comme un processus neutre, essentiellement individuel, conduisant à acquérir du pouvoir « sur soi » et pas nécessairement sur autrui. Le second, en revanche, plaide pour une approche politique et donc nécessairement conflictuelle, l'empowerment étant alors conçu en termes de rapports de pouvoir entre groupes sociaux. Penser l'empowerment en termes d'économie solidaire oblige à un dépassement de ces oppositions : l'efficacité et la légitimité de l'économie solidaire repose sur la combinaison entre des actions pragmatiques capables de répondre à des besoins strictement individuels (via l'offre de services directs aux familles) et une action politique capable d'influer sur les causes structurelles des inégalités.

En préambule à cette approche les auteurs, en s'appuyant sur un des articles publiés dans les documents (Structural issues in empowerment under microfinance : Baneerjee et Swamidoss) insistent sur « la nécessité d'analyser, en préalable à toute action, les contraintes structurelles susceptibles de bloquer un processus d'empowerment. Apprécier les effets obtenus à leur juste valeur suppose d'avoir en tête le contexte initial, en particulier le poids des traditions et de la résistance au changement. Au milieu des années 90, alors que la microfinance était en train de devenir un véritable effet de mode, l'article de Goetz et Gupta (1996) jetait un pavé dans la mare : leur recherche montrait qu'une large partie des prêts octroyés par quelque unes des plus grandes organisations de microfinance bangladaïsi, était en fait utilisée par les hommes. Mais comment peut-on espérer une totale maîtrise des prêts par les femmes dans un contexte où les femmes ne sont pas autorisées à pénétrer les espaces publics, en particulier les marchés ? Dès lors, il nous semble que la question n'est pas tant celle du contrôle des prêts, mais surtout des effets en termes de redistribution (qui profite des revenus ainsi générés ?). »

La combinaison de ce triple niveau d'action (social en réponse à une demande concrète sur des problèmes de tous les jours), économique et politique tant au niveau local qu'au niveau national (à travers des fédérations de groupements) est illustrée dans l'ouvrage par l'exemple de la SEWA, une ONG indienne datant des années 1970 à la fois Banque (SEWA Bank est reconnue depuis 1974), comme organismes de développement (santé, hygiène, approvisionnement en eau...) syndicat, centre de formation (SDEWA Academy), force politique par sa participation à diverses instances de décision (voir aussi BIM du 16-06-04 <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/BIM/BIM-2004/BIM-16-06-04.pdf>)

« Le mode de fonctionnement de la SEWA repose sur l'articulation entre deux types d'espaces publics : des espaces publics locaux, intermédiaires entre le public et le privé, et des espaces publics de régulation, interfaces entre ces groupes et un certain nombre d'institutions, en particulier autorités publiques, employeurs, ou encore syndicats. La « discussion » est le maître mot de la méthode d'action : une attention permanente est portée aux *besoins* des femmes, et depuis le départ, l'essentiel des efforts sont portés sur la mise en œuvre de moyens permettant aux femmes de s'exprimer en toute confiance sur les problèmes qu'elles rencontrent. Pour autant, les promotrices de la SEWA refusent ce discours naïf, et pourtant largement répandu, selon lequel les femmes « aimeraient » se regrouper et débattre de leurs problèmes. La discussion ne fonctionne que si les femmes, et *a fortiori* les femmes pauvres, y trouvent un intérêt précis. Lors du démarrage de SEWA dans les années 70, la mobilisation politique, qui était l'objectif de départ, s'est très vite soldée par un échec : comment convaincre des femmes préoccupées par leur survie quotidienne de consacrer du temps à des mobilisations qui ne porteront leurs fruits que sur le long terme ? Très vite la SEWA a donc couplé son rôle de lobbying avec l'offre de services directs aux femmes et à leurs familles. Dès lors que les femmes bénéficient de ces services, elles acceptent de se regrouper pour discuter de la qualité des services en question et de la manière de les faire évoluer, ce qui peut les amener progressivement à être convaincues de l'intérêt du lobbying. »

Les auteurs concluent sur le paradoxe que représentent les composantes de cette économie solidaire. Les activités sont très spécialisées (comme le sont les activités de microfinance), elles doivent, à la fois répondre à une demande précise bien identifiée et mobiliser les personnes directement concernées et intéressées par la résolution de la question. Ceci constitue leur force, mais aussi leur faiblesse car une partie de la solution se situe au niveau international. La mondialisation a pour conséquence que bon nombre de décisions échappent aux états et se situe au niveau de la Banque Mondiale, du FM ou des firmes multinationales. La défense de « l'intérêt général » échappe ainsi aux états. La « société civile » parce qu'elle est proche des populations, parce qu'elle mobilise les populations sur des questions réelles et concrètes devient « légitime » pour porter le débat au niveau international.

En conclusion, il serait naïf, à l'exemple d'un certain nombre de penseurs issus de la tradition libérale, de croire à une capacité spontanée des gens à s'organiser en groupes représentatifs des différentes couches de la société (Kymlicka 2002). L'accès à la sphère publique est, comme on le sait, foncièrement non-égalitaire, et cette forme d'inégalité est concurrente des autres formes : très souvent, les pauvres et les femmes apparaissent parmi les plus mal placés. Si l'on admet que la liberté d'expression est aussi nécessaire juste que la liberté économique, et si on accepte que cette liberté d'expression n'est pas juste un exercice démocratique, mais présuppose une démocratie participative capable de mener un débat, une formulation et une expression des besoins, alors il est de la responsabilité des Etats de corriger ces inégalités d'accès à la sphère publique.

Le « besoin d'Etat » n'a probablement jamais été aussi nécessaire, mais sous une forme différente. L'avenir de la « société civile » dépend précisément de sa reconnaissance par les Etats et par les organisations internationales. Il revient aux acteurs de la société civile pour poursuivre leurs actions et revendications, ainsi que de coordonner leurs efforts, mais il est de la responsabilité des services publics de ne pas être avares de leurs appuis à ces efforts sans s'attendre des résultats tangibles préalablement. Ceci présuppose que ces autorités prennent conscience que ces autorités ont besoin de ces forces de protestation pour être elles-mêmes plus juste et plus efficaces. »

« TIERS SECTEUR : le tiers secteur existe par opposition à deux secteurs bien caractérisés qui sont le public (régulation démocratique) et le privé (régulation marchande). Le tiers secteur couvre des activités qui ne correspondent à aucun de ces deux domaines.

L'activité générée par le tiers secteur couvre des tâches que n'effectuent ni le privé ni le public. Il s'agit par exemple de l'insertion professionnelle, de l'aide aux personnes aux ressources faibles, des travaux de protection de l'environnement, au sein d'associations. Ainsi, le tiers secteur correspond à une multitude d'activités utiles à la société, à la cohésion sociale et qu'absolument personne ne peut facturer. Le Tiers secteur favorise de nouvelles relations entre les personnes avec un projet de société tendant à la non-domination, à la solidarité, un nouveau rapport aux biens et à l'argent tendant à l'autogestion, à l'égalité, une nouvelle relation à l'environnement. Le Tiers secteur correspond à une organisation d'économie sociale - à but lucratif ou non - qui privilégie la constitution d'un patrimoine collectif par rapport au retour sur investissement individuel. » (Socialinfo, dictionnaire suisse de politique sociale <http://www.socialinfo.ch/cgi-bin/dicoposso/show.cfm?id=788>)

Microfinance Challenges : Empowerment or Disempowerment of the poor ? Edité par Isabelle Guérin et Jane Palier, Collection Sciences Sociales n° 10, Institut Français de Pondichery, 2004 , 384 pages.

Ms. Anurupa Naik - Chief Librarian French Institute of Pondicherry
P.B. 33 11, St. Louis Street Pondicherry-605 001
INDIA Tel : 91-413-2334168 (ext. 126 & 139) Fax : 91-413-2339534
e-mail : anurupa.n@ifpindia.org website : www.ifpindia.org

Plan de l'ouvrage

General Introduction : Isabelle Guérin and Jane Palier

PART I – QUESTIONS AS TO DEFINITION: WHAT IS UNDERSTOOD BY EMPOWERMENT?

Introduction: Defining the concept of empowerment through experiences in India -Jane Palier

1. 'Engendering' microfinance -Meera Sundararajan
2. Relevance of microfinance and empowerment in tribal areas: a case study of the Konda Reddis - M. Thanuja
3. Structural issues in empowerment under microfinance - Sreejata Banerjee and S.J.S. Swamidoss
4. Empowerment and microfinance: an analysis of the theoretical concepts and practices - Reflections from a microfinance project in Indonesia - Wayan Suadnya, Shankariah Chamala, Muktasam Abdurahman and Rosiady Sayuti
5. Historical analysis of empowerment and its present understanding in the context of microfinance - Sunita Rabindranathan
6. Micro enterprises of self-help groups and State policies under a neo-liberal regime: Evidences from a village in Kerala - S. Mohanakumar and Suja Susan George
7. Can microfinance empower women? - Joy Deshmukh-Ranadive

PART II - MICROFINANCE IN ITS ENVIRONMENT

Introduction: Analysing microfinance as a process of endogenous development -
Isabelle Guérin

8. Situating microcredit in India: some reflections - K. Kalpana
9. Women's survival strategies and experiences with support services as home-based micro-entrepreneurs in Metro Manila - Christine Bonnin
10. Microfinance, informal finance and empowerment of the poor: lessons from a case study of the SHG-bank linkage programme in a backward district in India - R. Sunil
11. Emerging women micro-entrepreneurs in Bangladesh: the "missing middle" - Parveen Mahmud
12. Microfinance technology and linkages with non-financial services - Arun Raste

> PART III - ASSESSING MICROFINANCE

Introduction: Assessing the impact of microfinance in terms of empowerment: Issues and challenges - Cyril Fouillet and Jane Palier

13. Microfinance, rural livelihoods and women's empowerment – a participatory learning system to assess and enhance impact - Helzi Noponen
14. Microfinance and women's empowerment: research approach and findings from an impact assessment of MFIs in India - Meenal Patole and Frances Sinha
15. Self-help groups and the empowerment of women – a study on Community Development Society in Alleppey, Kerala - Binitha V. Thampi
16. Microfinance and self-help groups – the way ahead (with special reference to Kanyakumari district) - Usha Oommen and A. Meenakshisundararajan
17. Findings from the mid-term impact assessment study of the CASHE programme in Orissa, carried out by SAMPARK, Bangalore - Prabhat Labh
18. Microfinance and empowerment – concepts and tools: some preliminary insights from the SHG model in Andhra Pradesh - P.A. Lakshmi Prasanna
19. SHGs and their place and role in civil society - Prakash Louis
20. Social externalities of women's empowerment through microfinance: a comparative study of two interventions - M. Indira
21. Empowerment of SHG/DWCRA women through microfinance: A study in Andhra Pradesh - D. Vasudeva Rao
22. Microcredit programmes, poverty alleviation and empowerment of women – some empirical evidence from Kerala - K.R. Lakshmi Devi
23. From passive participation to effective leadership: a study on empowerment of women in Dakshina Kannada, India - Uday Kumar

By way of conclusion: microfinance, empowerment and solidarity-based economy - Isabelle Guérin and Jane Palier.