



Photo : C. Nwabiri © FIDA

Microcrédit ✓

A326



Les petits prêts font la différence

.....
Que vous soyez agriculteur ou entrepreneur, le microcrédit peut vous aider à passer un cap difficile ou à saisir une opportunité économique. De nombreuses institutions financières voient désormais les petits clients comme un marché non seulement vaste mais profitable.

Il y a cinq ans, Alice Jere, qui élevait des volailles en Zambie, a contracté un emprunt de 26 € auprès d'une ONG de microfinance. Un montant dérisoire selon les critères bancaires, mais une aide énorme pour sa famille : Jere a pu se lancer dans l'élevage de bovins et la vente de sucre et d'huile de cuisson. Elle vient de rembourser son dernier emprunt de 1 722 € et son affaire en vaut aujourd'hui plus de 8 000. Comme Jere, de plus en plus de producteurs ACP améliorent leurs moyens de subsistance de façon radicale grâce à ce type de services financiers de base. Plus d'un milliard de personnes n'ont pas accès au crédit et n'ont donc pas les moyens d'investir pour l'avenir. Beaucoup vivent dans les zones rurales où distances, mauvaises infrastructures et revenus saisonniers limitent encore cet accès.

Financer les petites activités agricoles est un défi. En période de soudure, les agriculteurs peuvent avoir besoin d'un prêt à court terme de dépannage. Il leur faut aussi des prêts à moyen terme pour l'achat d'équipements et à long terme pour des investissements plus lourds. De nouveaux besoins apparaissent, tels que les financements pour les organisations paysannes ou les entreprises rurales, trop petites pour intéresser les banques classiques, et ce dans un contexte de suppression des lignes de crédits gouvernementaux au secteur agricole.

La microfinance – terme désignant les petits services financiers destinés aux pauvres – cherche à combler le fossé en aidant ceux

qui n'ont pas accès au crédit classique. Depuis sa création dans les années 1950, le concept a su évoluer des premières tentatives portées par les bailleurs de fonds vers une approche plus orientée vers le marché et souvent autosuffisante. Aujourd'hui, toute une série d'institutions de microfinance (IMF) accordent des prêts à une clientèle à faibles revenus : banques de développement, postales ou commerciales, ONG, unions de crédit et associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC ou tontines).

Petit à petit

Les systèmes s'appuient souvent sur la confiance et la responsabilité mutuelles. D'ordinaire, l'argent est prêté à des groupes, souvent en rotation entre leurs membres, la pression des pairs garantissant les remboursements. Le montant moyen des prêts est de 530 dollars US (438 €) mais beaucoup sont bien inférieurs. Au Bénin, le Centre béninois pour le développement des initiatives à la base (CBDIBA), conscient des difficultés des femmes les plus pauvres à accéder aux banques villageoises normales, a élaboré un programme de "minicrédits" de 17 dollars US (14 €) en moyenne.

La Banque mondiale estime qu'il existe plus de 7 000 IMF dans le monde, pour 16 millions de clients. Le taux de croissance annuel du secteur est de 30 %. Pourtant, la demande demeure largement insatisfaite et seulement 4 % du marché potentiel sont

couverts. Les Nations unies ont déclaré l'année 2005 *Année internationale du microcrédit* afin de promouvoir de meilleurs outils financiers pour les populations rurales du Sud.

L'essor de la microfinance est notamment lié à la prise de conscience que, contrairement

Beignets ou légumes, ça rapporte

Daya Moussa, du village de Sadjilambou au Mali, confectionne des beignets pour élever ses quatre enfants. Elle a monté sa petite entreprise grâce à un prêt d'un groupe d'épargne et de crédit d'environ trente femmes qui se réunissent une fois par semaine. Chacune contribue de 25 à 100 FCFA (0,04 à 0,15 €) au fonds commun. Elles empruntent à tour de rôle et leurs remboursements servent à des projets communautaires, une banque de céréales dans le cas du groupe de Moussa.

Mais la clientèle du microcrédit n'est pas constituée que de femmes. Dans le district de Makueni, au Kenya, des petits paysans ont commencé à vendre leurs produits à l'UE grâce à un système innovant de microcrédit. Ils se sont regroupés pour louer de la terre le long du fleuve Athi. Ils ont défriché la brousse, mis sur pied de petites exploitations et emprunté de l'argent pour acheter des pompes et des tuyaux afin d'irriguer les champs et cultiver des légumes exotiques destinés à l'exportation.



Photo : C.



Photo : R. C.



Photo : S.

à une idée reçue, la pauvreté n'est pas un facteur de risque en soi. Dans de nombreux pays du Sud, le taux de remboursement atteint 97 %. En fait, la fourniture de services financiers aux pauvres peut s'avérer lucrative, et il semble que la méfiance du secteur privé à l'égard de clients ruraux pauvres commence à se dissiper maintenant que des institutions financières commerciales – dont la plus grande banque au monde, Citigroup – entrent dans l'arène.

Il existe actuellement plus de 60 fonds d'investissement incluant la microfinance dans leurs services et l'intérêt des investisseurs éthiques des pays riches s'accroît. Dans de nombreux pays ACP, les IMF ont montré qu'elles peuvent associer d'excellentes performances financières à un service utile aux populations rurales. Au Kenya, par exemple, la société Equity Building a créé une affaire viable touchant 252 000 déposants et 66 000 emprunteurs. En 2003, elle a réalisé un rendement sur fonds propres de 30 % et une rémunération respectable du capital de 3,6 %.

Les femmes en tête

De nombreux programmes de microcrédit s'adressent aux femmes parce qu'elles sont souvent plus fiables au plan financier et utilisent leurs prêts au profit de leurs familles et communautés. Il y a 20 ans, la Fondation pour l'assistance communautaire internationale (FINCA International) a commencé à fournir des services financiers aux familles les plus pauvres du monde. À Haïti, où elles dirigent 477 groupements bancaires villageois, les femmes représentent 99 % de la clientèle et 99,6 % des prêts sont remboursés dans les temps. Grâce au microcrédit, beaucoup se sont lancées dans des activités commerciales. Les bénéfices vont bien au-delà des revenus ; les membres d'un groupe de crédit y gagnent un nouveau statut et plus de confiance en soi. En Ouganda, 95 % des clientes d'un programme de microcrédit de la Fondation pour le crédit et l'assistance communautaire (FOCCAS) ont investi dans l'amélioration de la nutrition et de la santé de leurs enfants.

De nouveaux modèles émergent sans cesse, certains visant particulièrement les agriculteurs dont les besoins sont souvent négligés. "L'octroi de prêts pour l'agriculture

Un abri pour mon pécule

Le crédit n'est que l'un des services financiers dont les habitants des campagnes ont besoin. L'épargne aussi est indispensable aux producteurs et aux petits entrepreneurs qui manquent souvent d'un lieu sûr pour placer leur argent et en tirer un revenu. Peu de produits financiers répondent aux besoins spécifiques de l'agriculture, en tenant compte des schémas et activités agricoles.

Les ménages à faible revenu épargnent en permanence. Ils investissent dans l'or et le bétail et mettent de côté une part de leur récolte. Certains enterrent leur argent ou paient des collecteurs d'argent locaux. D'autres participent à de petits groupes d'épargne informels. Mais ces mécanismes largement utilisés ont leurs faiblesses. L'épargne en nature est soumise aux fluctuations des prix des produits de base, aux attaques des insectes, aux incendies ou aux épidémies. Fraude et mauvaise gestion sont parfois le lot des groupes d'épargne informels.

Cependant, les organismes d'épargne officiels sont souvent trop éloignés et refusent parfois d'accueillir les petits épargnants. Avant le lancement de la Binumtontine, dans le village de Kienghan au Cameroun, les cultivateurs de maïs devaient parcourir 48 km de pistes pour déposer leurs économies, soit la perte d'une journée de travail et des frais s'élevant à 3 000 FCFA (2,50 €).

De nombreuses IMF proposent un programme d'épargne dans leurs services aux populations pauvres. Au moment du remboursement du prêt, une partie de la somme remboursée est versée sur un compte séparé et sert de garantie pour des prêts ultérieurs plus importants. Ces économies servent quelquefois à dépanner les familles lors de périodes difficiles ou en cas d'urgence.

reste un défi de taille en raison des risques et du type de crédit dont les agriculteurs ont besoin", explique Henri Dommel du Fonds international pour le développement agricole (FIDA). Au Bénin, le FIDA soutient l'Association des services financiers, un réseau décentralisé qui permet aux clients ruraux d'acheter des actions et de contracter des emprunts. Le dispositif fonctionne à peu de frais et est géré par les membres de la communauté.

À Madagascar, les réseaux d'IMF ont réussi à atteindre certaines des régions les plus reculées du Sud rural en proposant des crédits de campagne. Le producteur emprunte après la récolte qui sert de garantie. Avec cet argent, il paie les charges agricoles ou diversifie sa production, et peut rembourser l'emprunt lorsque les prix augmentent. À Sainte-Lucie et à la Dominique, un système de microcrédit aide les petits producteurs touchés par la chute des prix de la banane à diversifier leurs cultures en plantant par exemple du gingembre. Le projet a si bien réussi qu'il a été exporté vers la Grenade. À Samoa, de petits prêts ont permis à des femmes d'investir dans une presse à huile de noix de coco et d'exporter en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Innover pour mieux aider

Le manque d'infrastructures est l'un des principaux obstacles à la fourniture de crédit en zones rurales. Les revenus agricoles sont imprévisibles et les prêts à des populations très dispersées plus coûteux. Certaines IMF tentent de contourner ces obstacles en exploitant l'informatique pour offrir des services sur mesure à leurs clients ruraux tout en réduisant les coûts. Au Kenya, l'ONG de microfinance Pride Africa met en place un réseau d'"info-kiosques" qui proposent aux petits agriculteurs une combinaison de microcrédit et d'informations sur les marchés. Chaque kiosque dispose d'un ordinateur connecté à Internet et d'un téléphone portable pour joindre la centrale à Nairobi. Certaines IMF équipent leurs agents d'un ordinateur de poche qui leur permet d'analyser sur place la situation financière de leurs clients. En Afrique du Sud et au Nigeria, on a introduit des cartes intelligentes à empreinte digitale afin que les clients des zones rurales puissent accéder à des services bancaires simplifiés et bon marché.

Selon Elizabeth Littlefield, directrice du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP), organisme de la Banque mondiale de promotion de la microfinance, "les fournisseurs de systèmes d'information et les concepteurs de logiciels prennent conscience de l'ampleur du marché de l'automatisation dans le secteur de la microfinance et les praticiens réalisent que la technologie peut leur faire gagner énormément en efficacité".

