

Identification de quelques écueils pour la création d'une structure de Micro Crédit

Considère t-on que l'action s'arrête au don ?

Il est toujours possible de donner à un organisme de micro crédit. Pour notre part nous avons commencé ainsi avec « Entreprendre à Madagascar », organisme qui a un bon savoir faire en matière de micro crédit.

Quel est le problème ici ? Ces organismes ont des besoins et des coûts de fonctionnement. Et la satisfaction préalable des besoins du distributeur entame fortement le fonds de crédit. Ensuite les frais de fonctionnement de l'organisme, en étant supérieur aux intérêts produits par les fonds prêtés grèvent encore le fonds de crédit lequel fini par plus exister. L'organisme fait alors appel à de nouveaux donateurs.

Est-il impératif de réduire la distance en intermédiaires entre le donateur en France et le bénéficiaire du crédit à Madagascar.

Souvent les sommes transitent entre une Association de collecte en France, une association ou une ONG à Antananarivo, avant de parvenir au groupe local chargé de la mise en place du projet. Ce fonctionnement n'est pas optimal car les sommes versées au développement font trop souvent l'objet de pertes structurelles pendant les transits. Chaque intermédiaire a le désir d'ajouter une apparente plus-value. Ce qui occasionne des frais et donc une réduction du fonds de crédit disponible. De plus il devient extrêmement difficile de suivre l'utilisation des fonds versés. Le pourcentage réel des fonds qui va aux personnes bénéficiaires devient délicat à calculer. La transparence des résultats obtenus n'est pas garantie.

Comment sélectionner l'organisme qui distribuera les crédits ?

C'est le point le plus fondamental et le plus délicat si on ne veut pas se contenter de donner de l'argent.

Pour ma part je suis allé sur place, je me suis fait remettre par le Consul Général de France à Diego et par la représentante à Diégo Suarez du Conseil Général du Finistère la liste des personnalités locales. Ensuite pendant le séjour de 15 jours, j'ai rencontré ces personnalités ; certains responsables n'étaient pas intéressés, d'autres me paraissaient s'appuyer exclusivement sur les garanties que constituaient le frère, la tante, ou le cousin, d'autres ne présentaient pas toutes les garanties dans un pays où la corruption est extrêmement forte. Finalement le choix a été fait d'un homme compétent, soucieux du développement de sa région, actif dans le monde associatif (il a été le créateur de l'ODRD organisation pour le Développement de la Région de Diégo), et présent dans la vie de sa ville étant à l'époque le recteur de l'université. Il est devenu par la suite Président de la Chambre de Commerce de la ville.

Quels sont les points à parfaitement négocier avec le distributeur ?

Pour que le fonds de crédit ne se réduise pas j'attire l'attention sur un aspect totalement impératif : les frais de fonctionnement du distributeur et les sinistres (coût des pertes en capital résultant du non remboursement des prêts) doivent être couverts par le taux d'intérêt.

Cela amène bien sur à des taux d'intérêt terriblement élevés (de 3% à 3.5 % par mois pour nos crédits) mais ces taux sont bien faibles par rapport à ce que demandent les usuriers pour des personnes ne présentant pas de garantie.

L'autre point à bien négocier avec le distributeur c'est le retour régulier de statistiques de suivi du projet.

Comment s'adapter à ce que l'on avait pas prévu ?

Pour commencer il faut avoir anticipé le plus possible. La phase d'étude avant la mise ne place est incontournable. Il est nécessaire de faire en amont un cahier des charges. Mais en pratique, rien ne fonctionne jamais comme on l'avait pensé. Les façons de voir les choses ne sont pas les mêmes à Madagascar pays du « mora mora » (doucement) que chez nous. Aussi en permanence, nous avons du revoir notre fonctionnement, tant dans l'examen des dossiers de crédit, que dans la formation à dispenser pour les aspirants aux prêts... ; Toutes ces idées nous les avons trouvées soit dans l'association et en particulier dans notre structure à Diego mais aussi à l'extérieur par des recherches dans la presse ou sur des sites Internet. Enfin, bien entendu, des visites régulières sur place sont indispensables.