

Nantes à Brest Diégo

À Madagascar, à Antsiranana, autrefois Diégo-Suarez, et souvent encore appelée simplement Diégo, une association bretonne « Nantes à Brest Diégo développement » s'est donné un objectif de pure solidarité. L'association intervient en apportant du micro-crédit aux habitants d'un quartier de la ville. Michel Hamon en est le trésorier. Le PB l'a interrogé sur cette forme de coopération.

Le Peuple breton : Le micro-crédit est devenu un instrument à la mode, connu depuis l'attribution, en 2006, du prix Nobel de la paix au professeur Muhammad Yunus qui l'a créé. Je voudrais vous demander comment vous, en fonction de votre expérience malgache, vous définiriez le micro-crédit.

Michel Hamon : Le micro-crédit est un procédé financier qui permet à quelqu'un, qui possède un dynamisme et des capacités latentes, de s'intégrer dans une économie locale, alors qu'il ne dispose d'aucun avoir, ni d'aucune garantie, compte tenu de son état de dénuement.

Nulle banque « normale » ne miserait le moindre sou sur une telle personne insolvable. C'est auprès de ces personnes qu'interviennent les organismes de micro-crédit, dont l'Association Nantes à Brest Diégo développement (ANBDD).

Une centaine d'euro peut suffire à lancer un petit commerce à Madagascar. Notre association prête l'argent nécessaire par exemple pour l'achat d'une ma-



Mme Raharivony, couturière, ayant obtenu un micro-crédit pour sa machine à coudre, fabrique et vend des vêtements.

chine à coudre ou des planches pour fabriquer un poulailler et acheter les premières poules... La vente des œufs sur le marché permettra au bénéficiaire du prêt de rembourser le crédit et d'améliorer significativement ses conditions de vie.



Photo ANBDD

Au marché de Diégo, un bénéficiaire de micro-crédit, ici à droite auprès du responsable de l'étude des crédits (au centre) et de Michel Hamon, a acheté un stock de ferrures et d'objets de quincaillerie. Tout son étal a été financé par l'ANBDD.

Pour l'organisme de micro-crédits, le remboursement permet de prêter à nouveau et ainsi d'alimenter une chaîne sans fin de bénéficiaires, un prêt remboursé étant immédiatement prêté à un autre bénéficiaire, d'où l'aspect boule de neige.

PB : Ainsi, les bénéficiaires sont choisis ?

MH : C'est exact. Pour que cela marche, pour éviter les difficultés de remboursement, nous choisissons nos bénéficiaires. Nous sélectionnons ceux dont les projets nous paraissent le plus adaptés à la création de richesse économique. Et le prêt n'est jamais accordé immédiatement, il faut auparavant participer à trois séances de formation durant lesquelles nous sensibilisons les candidats aux prêts aux réalités économiques, comme, par exemple, ne pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice.

PB : Quelle a été votre approche lorsque vous vous êtes lancés dans cette démarche ? De privilégier d'abord la solidarité, ou de rechercher la rentabilité pour pérenniser votre action ?

MH : Clairement Nantes à Brest Diégo développement s'inscrit dans une démarche solidaire. Notre association donne de l'argent à un fonds de crédit sans aucun espoir de retour. Le don que nous faisons a cet avantage de servir plusieurs fois, puisque le prêt remboursé est à nouveau attribué à un autre crédit. Le président de notre association, le docteur Le Bras, de Brest, a l'habitude de dire : « Une action solidaire, c'est comme un gros bulletin de vote. En soi, c'est peu de chose, mais cela s'additionne et, comparé aux déclarations de *Café du commerce*, c'est un passage à l'acte

qu'il faut réussir. » Pourtant il est exact que les prêts ne sont pas gratuits et que nous prenons de modestes intérêts. Ces intérêts sont là exclusivement pour rémunérer la structure à Madagascar, payer notre analyste crédits, les fournitures administratives, les micro-ordinateurs nécessaires pour la gestion, les formateurs et, bien sûr, le risque, car tous les projets ne marchent pas et nous déplorons quelques impayés.

PB : Et une association humanitaire comme la vôtre peut-elle perdurer ?

MH : Nous n'intervenons aujourd'hui que sur un quartier de Diégo-Suarez dont nous connaissons bien la population. Notre objectif, c'est de développer économiquement ce quartier de bidonville. Nous prêtons à travers le micro-crédit, mais aussi nous aidons à la scolarisation d'enfants pauvres. Les besoins sont immenses, illimités, et l'action d'associations aux antipodes de l'assistantat permet à des familles de sortir du cercle vicieux de la misère pour vivre dignement de leur travail. Si l'Agence française du développement fait remarquer que « beaucoup d'ONG au grand cœur sont attirées par le micro-crédit mais ne savent pas perdurer », ce n'est pas le cas de l'ANBDD qui agit depuis sept ans sans aucune interruption, grâce à un travail constant et très organisé. Pour pérenniser nos actions, nous avons besoin, bien sûr, de nouveaux adhérents.

Propos recueillis par
Ronan Leprohon

Pour en savoir plus : <http://www.diego-developpement.org> et pour adhérer : contact@diego-developpement.org