



---

# Diego-Suarez Madagascar

## Le micro crédit



• • • • • • • • • •

## Le premier investissement !



## *Le premier investissement !*

**Le micro-crédit est un crédit d'un montant très faible, octroyé sans garantie, qui permettra au bénéficiaire de faire un petit investissement, en vue de générer des revenus , en laissant à l'emprunteur un délai de remboursement suffisamment long pour ne pas risquer de le mettre en situation d'insolvabilité.**

# Description du processus micro crédit

## **Le public ciblé**

Le micro-crédit est destiné à des personnes à revenus faibles ayant un projet d'extension ou de création, mais ne disposant d'aucun financement personnel et n'ayant aucune possibilité du fait de leur insolvabilité de recourir à un emprunt.

Le tout premier investissement consiste souvent dans l'acquisition d'une table, d'un banc et de quelques marchandises à vendre par exemple un lot de bananes, du charbon de bois, voire des emballages de bouteilles d'eau vides, lesquels seront vendus directement sur la rue.

La grande majorité (95 %) des personnes se présentant est constituée de femmes, souvent avec enfant (s).

La quasi-totalité des personnes accédant au premier crédit n'est pas raccordée au réseau électrique et n'a pas accès au domicile à l'eau.

Niveau d'instruction des bénéficiaires à Diego d'après un échantillon de 77 femmes bénéficiaires de micro-crédits, selon *Entreprendre* :

Analphabètes 15

Etudes primaires 18

Etudes secondaires 44

Etudes supérieures 0

## **Le premier crédit**

Le montant du premier crédit octroyé ne permet qu'un démarrage. Il est de 250 000 FMG soit 38 euros (le salaire mensuel minimum est de 200 000 FMG)

Pour obtenir ce crédit, le postulant doit franchir de nombreux obstacles :

### **1 franchir le pas :**

La société malgache n'est pas habituée au crédit. Il est perçu comme peu honnête, honteux.

De plus il est perçu comme présentant un risque car le seul prêteur connu est l'usurier dont les pratiques pour récupérer les sommes prêtées à des personnes en difficultés peuvent être brutales.

Pour ces raisons, le premier pas est difficile et des personnes viennent se renseigner avec la plus grande discrétion, inquiètes que leur démarche soit connue.

### **2 L'enquête :**

Dans chaque quartier une personne est membre du Comité. Il s'agit d'une personne qui sera le relais d'Entreprendre, pour la promotion du crédit.

Son rôle est aussi d'apporter aux 2 animatrices crédit de entreprendre des informations sur les candidats à un emprunt, sur leur sérieux.

Il s'agit donc d'un rouage essentiel dans l'analyse du dossier crédit. Il n'y a aucun recours contre un membre du Comité.

### **3 La solidarité :**

Le crédit n'est pas accordé à une personne mais à un groupe solidaire composé de 3 à 5 personnes.

Il s'agit là d'une contrainte souvent difficile pour les emprunteurs car ils seront responsables personnellement de la faute d'un des membres du groupe. Ils peuvent devoir payer pour l'un des membres défaillants, voire pour l'ensemble des autres membres.

C'est pourquoi il faut murement réfléchir avant de se lancer : il faut être certain de la solidité des partenaires que l'on va choisir.

Pourtant cette méthode, qui au départ n'a d'autre but que de permettre une garantie de remboursement à Entreprendre, se révèle dans de nombreux cas une aide : les bénéficiaires établissent (ce n'est pas obligatoire mais conseillé) un règlement intérieur du groupe, et affrontent des activités qui peuvent être différentes, dans un esprit d'équipe, se donnant des informations sur les meilleurs lieux de ventes, les produits, et même parfois une division du travail pour obtenir une meilleure rentabilité de l'ensemble, chaque emprunteur ayant intérêt à la réussite de ses partenaires au moins jusqu'à complet remboursement de la dette.

L'esprit de cette solidarité obligatoire est celui du contrat de société.

Chaque groupe prend un nom, lequel a toujours une signification : exemple traduit du malgache : « celles qui combattent » ou « celles qui évoluent »

#### **4 Les séances de formation :**

L'ensemble des personnes du groupe ainsi constitué doit alors assister à 4 demi-journées de formation.

##### 4.1 la première journée :

Les différents candidats au crédit de plusieurs groupes viendront se présenter au groupe, exposer l'activité qu'ils entendent réaliser, la raison de leur choix, et répondre aux questions éventuelles.

##### 4.2 La seconde journée explique en détail le système de la caution mutuelle,

les risques liés à la défaillance d'un membre du groupe,.

L'animatrice crédit incite à la constitution dès le départ d'un fonds de réserve en versant dès le départ les sommes gagnées pour parer à une difficulté éventuelle comme la perte de marchandises ou la tentation de consommer trop rapidement.

4.3 la troisième journée est consacrée au métier de commerçant, comment il calcule son prix de revient, combien acheter les marchandises qui seront mises en vente, bien comprendre les frais accessoires tels que le transport, la redevance pour l'utilisation du trottoir, le coût de la location éventuelle d'un parasol, les pertes potentielles liées aux invendus.

4.4 la dernière journée est consacrée à la compréhension du budget : le gain est constitué de la différence entre les ventes et l'ensemble des charges, l'argent de l'activité doit rester à l'activité et non être dépensé en consommation et bien entendu la fraction du crédit à rembourser est mise à part

#### **La visite au domicile**

Avant de présenter un dossier au comité d'octroi, l'animatrice crédit fait une visite au domicile ce qui lui permet de :

- vérifier le domicile
- vérifier les conditions de vie, les charges d'enfants.
- compter l'éventuel stock de marchandises existant ce qui ajouté aux éventuelles liquidités de l'emprunteur, constituera son « fonds de roulement » Lors des comités d'octroi, il apparaît que le montant de ce fonds de roulement pour les personnes accédant au premier crédit est généralement inférieur à 300 000 FMG (46 euros)
- donner un avis sur la rentabilité hebdomadaire probable de l'activité projetée.

La règle que va retenir l'animatrice crédit est de ne jamais prendre le risque de mettre un candidat à l'emprunt en difficulté du fait de remboursements excessifs par rapport aux revenus attendus.

### **Le comité d'octroi**

Le crédit n'est accordé qu'après décision du comité d'octroi.

Le comité d'octroi examine rapidement chaque groupe bénéficiaire et la situation personnelle de l'ensemble des personnes du groupe.

L'animatrice crédit présente le groupe et expose ce qui lie les membres, puis explique pour chaque personne du groupe, l'objet du crédit, le fonds de roulement de la personne, le bénéfice hebdomadaire attendu, les frais hebdomadaires de remboursement du crédit et des intérêts.

Si la personne a déjà obtenu un crédit, il est procédé à la comparaison du fonds de roulement avec le montant du premier crédit et des explications orales sont apportées quand le fonds de roulement se révèle inférieure au crédit précédent

Exemple d'explication : naissance d'un enfant, problème familial, mais aussi achat d'un matériel.

Le crédit est alors accepté et envoyé à la validation définitive (formelle) de Entreprendre à Tana.

### **La remise du chèque**

Les bénéficiaires attendent dans la cour de Entreprendre. Le responsable désigné du groupe (une personne ayant obligatoirement une pièce d'identité valable) est appelé et reçoit un chèque dont le montant est égal à la somme des crédits octroyés aux membres du groupe . Il signe la bonne réception du chèque et part ensuite l'encaisser à la banque.

Le responsable du groupe revient avec l'argent et procède à la répartition de la somme entre les bénéficiaires.

L'animatrice crédit fait alors signer une fiche de suivi à chaque bénéficiaire afin qu'il ne puisse y avoir de contestation quant au partage de la somme puis chacun repart avec la somme qui lui a été octroyée.

### **Le remboursement hebdomadaire**

Chaque lundi (mardi si le lundi est férié) le responsable du groupe vient rembourser la fraction échue du crédit et des intérêts.

La situation de chaque groupe est suivie sur micro, et les retardaires éventuels immédiatement identifiés.

## **Le taux d'intérêt**

Le taux d'intérêts pratiqué par Entreprendre est de 3 % par mois.

Bien que très important, ce taux ne couvre pas les frais de fonctionnement de Entreprendre.

La raison est que le coût d'administration est particulièrement élevé, salaires des animatrices crédit 900 000 FMG par mois, frais de transport et surtout frais de siège à Tana , tandis que le montant sur lequel s'applique le taux de 3 % est faible :

Pour simplifier sur la base de 40 000 000 FMG le fonds de l'Association Nantes à Brest Diego Développement on obtient un montant annuel de 1 440 000 FMG d'intérêts.

Le seul salaire annuel de l'animatrice chargé de la gestion de ce fonds est de 10 800 000 FMG auquel il faut ajouter les frais de transport, le gardiennage des locaux de Entreprendre Diego, les consommables et les frais de siège à Tana.

Entreprendre à Diego, c'est une équipe de 7 personnes : Mme LEONE et les deux animatrices crédit, deux secrétaires, un chauffeur, un gardien de nuit.

## Les autres cycles

Le micro-crédit de Entreprendre consiste en une progression de cycles de crédit, un cycle étant achevé quand le crédit est totalement remboursé avec les intérêts.

Premier cycle : montant 250 000 FMG durée 3 mois

Second cycle : montant 350 000 FMG durée 3 mois

Troisième cycle : montant 500 000 FMG durée 4 mois

Quatrième cycle : montant 700 000 FMG durée 6 mois

Cinquième cycle : montant 900 000 FMG durée 6 mois.

Le système est rigide et on ne peut jamais sauter un cycle.

Le cinquième cycle peut être répété plusieurs fois.

En pratique, des groupes remboursent par anticipation. Cela les pénalise au niveau des intérêts car Entreprendre exige le paiement de tous les intérêts sur la durée initiale au taux de 3 % par mois.

Comme l'accès au crédit bancaire n'intéresse pas les banques, les bénéficiaires de crédit n'ont pas d'autre moyen que les remboursements anticipés pour accéder plus vite à un autre crédit d'un montant supérieur pour l'achat d'un équipement par exemple.

## *L'expérience de 3 groupes de bénéficiaires*

### **Botmadam**

Elle dormait sur l'étagère de sa boutique lors de notre arrivée.

Botmadam est parvenue au 5<sup>ème</sup> cycle de crédit (FMG 900 000) et a déjà fait deux crédits de ce montant.

Botmadam habite une grande case de tôle ondulée donnant sur la place du marché. Tout naturellement elle s'est installée pour vendre depuis son domicile. Son loyer mensuel est de FMG 150 000 / mois..

Sa première activité consiste donc à acheter tout contenant (bouteilles d'eau en matière plastique vides, bouteilles de whisky en verre, vides, boîtes de conserves avec couvercle ré-utilisable, boîtes de lait Nestlé, emballages de toute nature ...)

Elle revend aux commerçants du marché ces emballages qui sont utilisés pour l'huile, les achards au citron. Rien ne se perd, et c'est ainsi qu'à Diego, il a peu de déchets. Les boîtes de lait Nestlé sont la mesure du riz acheté au détail.

Le stock d'emballages vides occupe les ¾ du logement de Botmadam.

Botmadam a une seconde activité : le soir, à la tombée de la nuit vers 6 heures, elle part sur la grande rue de Diego – la rue Colbert – et installe sa gargotte devant le nouvel hôtel, celui qui est en construction.

Elle a préalablement préparé sa cuisine dans son logement et elle apporte simplement son matériel, les casseroles et du charbon de bois pour réchauffer la nourriture. Le banc et la table de restauration demeurent en permanence sur le trottoir.

Botmadam souhaite diversifier ses activités et achète quand elle peut tout ce qu'elle peut trouver : de la friperie, des balais, du sel en boites...

Botmadam voudrait un jour obtenir l'électricité. Ce serait facile le poteau est juste en face chez elle sur la place du marché. Il suffirait de passer un cable, ce ne couterait pas très cher, elle s'est renseignée bien sur et pour FMG 250 000 elle pourrait être branchée.

L'électricité modifierait considérablement sa vie de commerçante : elle a le projet d'acheter un petit réfrigérateur / congélateur (dont le plus petit modèle coûte FMG 3 000 000) et alors l'activité cuisine pourrait devenir très rentable, avec beaucoup moins de risque de pertes. Et de plus elle pourrait vendre de la bière.

Il lui faudrait des crédits beaucoup plus importants, aussi demande t-elle aux bailleurs de fonds s'il pourrait dé plafonner du maximum actuel de FMG 900 000 à plusieurs millions.

Elle reconnaît que le crédit a totalement changé sa vie. Elle a toujours parfaitement géré ses affaires depuis le premier crédit de FMG 250 000. Maintenant elle rembourse bien avant l'échéance finale, ce qui ne présente aucun avantage en terme d'intérêts puisque Entreprendre exige la totalité des intérêts mais lui permet de s'inscrire plus tôt pour un nouveau crédit, qui permettra un investissement, pour le plafond de FMG 900 000 .

Botmadam a ouvert un livre d'épargne.

### **Groupe Marisur (signification dynamique)**

C'est un groupe de 4 femmes (Anastasia, Marie, Emilienne, Gesline)

Elles sont parvenues au 3<sup>ème</sup> cycle ce qui signifie que chacune d'entre elles a obtenu un crédit de FMG 500 000

Entre elles, elles ont élaboré un règlement intérieur, car elles savent que la faute de non remboursement de l'une d'elles pénalise l'ensemble du groupe.

Marie a été nommée trésorière.

Ces 4 femmes ont emprunté ensemble mais n'ont aucune activité commune. Elles habitent toutes les quatre le même quartier. Elles se sont reconnues par leur sérieux.

Anastasia tient la boutique, bien installée, juste en entrant dans le quartier. Nous sommes d'ailleurs tous dans sa maison, qui tient lieu d'épicerie.

Elle est bien achalandée, bananes, fruits, riz, rhum, cartes de téléphone.

Marie vend devant chez elle des paniers en osier, qui peuvent servir à transporter des poules par exemple.

Emilienne vend du charbon de bois. Elle a un projet : le charbon de bois n'est récupéré qu'à la saison sèche. Il est acheté FMG 2 500 le sac par Emilienne mais son prix de revient est plus élevé car il faut rajouter environ FMG 1 500 par sac soit un total de FMG 4 000. A la saison sèche ce sac se vend FMG 7 000.

Mais quand vient la saison des pluies, en Novembre, Décembre, Janvier, Février et surtout Mars, les prix montent en flèche et le prix du sac atteint FMG 12 000 ou plus.

Emilienne voudrait alors acheter un stock à la saison sèche à l'aide du crédit de Entreprendre, afin de vendre à un prix très rémunérateur à la saison des pluies. Cette idée peut se concrétiser très facilement car elle dispose d'un petit local pour mettre son stock. Et ce petit local est gardé en permanence, car elle autorise un homme à venir y dormir. Et puis ajoute-t-elle, le vol de charbon de bois, cela n'existe pas car c'est trop encombrant.

Gesline vend de la friperie en porte à porte.

Ces quatre femmes font preuve d'une grande solidarité. A la question auriez-vous préféré d'un crédit individuel, seule Emilienne répond « oui », les autres trouvant que la solidarité les avait véritablement stimulées. D'ailleurs elles ont ensemble ouvert un livret d'épargne pour le groupe. Anastasia dispose d'un capital personnel de FMG 1 000 000 (150 euros)

Elles disent qu'elles doivent tout au crédit. Cela a été leur déclic sans lequel rien n'aurait été possible.

Toutes les quatre voudraient, un jour, on a le temps, avoir l'électricité au domicile.

### Groupe Mazoto composé de 3 femmes en cinquième cycle

Mme Ghislaine, qui nous reçoit, parle parfaitement le français, sans hésitation ni erreur. Elle est membre du Comité.

Le Comité, c'est une personne par quartier dont les fonctions sont de promouvoir le concept de crédit, de donner des renseignements

Mais les membres du Comité ont aussi pour rôle d'informer Entreprendre, sur le sérieux des candidats à l'emprunt. Ainsi les membres du Comité ont un pouvoir important.

Mme Ghislaine se sent de ce fait une responsabilité morale. Elle ne voudrait jamais se tromper, même si ajoute t-elle, il n'y aurait aucune sanction en cas d'erreur.

Mme Ghislaine a l'électricité dans sa maison. . Inutile de chercher une ampoule au plafond, il n'y en a pas, l'électricité n'est que professionnelle : elle dispose d'une machine à coudre électrique. Son métier c'est de confectionner des vêtements, (superbes vêtements) qu'elle vendra ensuite en porte à porte.

Elle voudrait investir et affirme quelle rentabiliserait immédiatement tout équipement. On est tenté de la croire à écouter son ton sérieux et avisé. L'achat du tissu pour confectionner un pagne lui coûte FMG 15 000. Après les découpes, les coutures et les finitions, Mme Ghislaine revend le vêtement FMG 25 000. Son marché est énorme et elle ne peut pas en l'état actuel fournir la demande de son quartier.

Avec des équipements elle pourrait multiplier sa production. Mais elle est bridée par le plafond de crédit de FMG 900 000 et elle ne peut emprunter nulle part ailleurs.

En sa qualité de membre du Comité, elle demande d'expliquer aux membres de notre association, que les personnes réellement entreprenantes ont besoin de crédits plus élevés.

Pourtant elle admet tout devoir aux crédits de Entreprendre. Elle n'avait rigoureusement rien avant son premier crédit.

Maintenant, sans contestation possible, elle donne l'impression qu'existe chez elle un bon confort.

Mme Vivienne, la seconde dame de ce groupe, tient une gargotte dans le quartier. Elle cuisine et vend des repas. Elle voudrait acheter une machine à couper les pâtes.

Son mari l'aide dans toutes ses tâches.

Elle a une réparation coûteuse à financer : son toit et les tôles de sa maison. Doivent être changés. Elle aimerait un crédit plus important, dont une partie passerait à la réparation de son logement. La rentabilité de son activité professionnelle est suffisante à son avis pour permettre le remboursement dans le délai prévu..

Arline, la troisième femme du groupe, achète principalement des légumes et du riz au marché, puis revient dans son quartier et revend.

Mais elle achète également tous les produits du marché qu'elle pense pouvoir revendre dans son quartier, ramenant elle-même sa marchandise à pieds dans de grands sacs..

Ces trois femmes ne sont ensemble que depuis le troisième cycle. Elles s'apprécient et parlent ensemble de leurs activités. Le crédit a créé entre elles une grande confiance, d'une nature différente des autres relations qu'elles ont avec leur entourage. Elles admettent que le crédit en solidarité est terriblement contraignant et qu'il faut véritablement être très sûres de leurs partenaires pour prendre le risque de devoir rembourser au lieu et place de celle qui rencontre des difficultés soit dans son entreprise, ça ne marche pas, ou encore personnelle comme la naissance d'un enfant, la maladie...

La seule chose que couvre Entreprendre, c'est le décès, une petite somme étant collectée au titre d'une assurance décès, par Entreprendre pour couvrir ce risque..

# Les résultats obtenus par le micro crédit

## **L'ascension sociale**

Certains groupes témoignent d'une réelle ascension sociale, qui se traduit par l'existence d'un équipement professionnel comme par exemple une machine à coudre, mais aussi le confort de la maison et la scolarisation des enfants.

Toutefois la réussite n'est pas toujours au rendez-vous et une part des expériences ne débouche pas sur une véritable amélioration.

## **La diversification**

Les personnes qui ont bénéficié de plusieurs cycles de crédit ont généralement diversifié leurs activités ou imbriquer de nouvelles activités avec les anciennes.

## **Les stratégies collectives**

Le résultat le plus intéressant résulte de l'obligation de solidarité de remboursement : les bénéficiaires ouvrent souvent un livret d'épargne collective destiné à mettre l'argent destiné au remboursement et peuvent ainsi obtenir une première épargne.

Dans le même ordre d'idée, des femmes acquièrent à plusieurs un équipement qui sera utilisé par l'ensemble des membres du petit groupe permettant à chacune de bénéficier d'un matériel qu'aucune n'aurait pu acquérir seule.

### **Augmentation de la consommation**

L'augmentation du revenu se traduit par l'existence de la première épargne mais aussi par une progression de la consommation, passage de 2 à 3 repas par jour, scolarisation des enfants, raccordement au réseau d'électricité, dépenses de santé (500 FMG à 1000 FMG / jour selon l'enquête du PAIQ)

### **Les apports de la formation**

Les 4 demi-journées de formation apportent des connaissances concrètes de gestion, calcul de coût, épargne, remboursement de crédits.

### **Les bénéfices de la solidarité**

Les explications sur la caution solidaire renforcent les relations sociales, de voisinage ou de famille.

Pourtant au départ du premier cycle, la caution solidaire constitue la plus grande difficulté puisqu'elle rend dépendant de tous les autres membres du groupe.

Pendant les premiers cycles de crédit, les emprunteurs affrontent des difficultés du fait du groupe ce qui se vérifie par le fait que la quasi-totalité des groupes solidaires se modifient après le premier ou le second cycle de crédit.

Ensuite à compter du troisième cycle, le groupe devient généralement très stable.

Dans les meilleurs cas, le crédit est perçu comme un bien collectif qui vient renforcer le lien familial ou de voisinage que les crises politiques de 2001 ou les difficultés économiques avaient fragilisées. Les bénéficiaires auront alors à cœur de faire fructifier en commun leurs activités et de les pérenniser.

# Les financements nécessaires pour l'activité du micro-crédit

## Entreprendre à Diego n'a que deux bailleurs de fonds

Les fonds de crédit pour Diego proviennent exclusivement de l'entreprise SCAC et de la Fondation Le Bras.

## L'utilisation des fonds de la Fondation Le Bras

La fondation Le Bras a apporté le 20 décembre 2001 la somme de 9553.18 euros laquelle a été convertie en FMG 55 753 924 déduction faite de diverses commissions et taxes bancaires, sur le cours de change de l'époque de 1 euro = FMG 5885

La répartition de cette somme s'est effectuée de la façon suivante :

1 dotation au fonds de crédit	40 400 000
2 Acquisition de 2 micros	9 667 500
3 Mission du siège d'EAM à Diego-Suarez pour le recrutement et la formation de la nouvelle animatrice	2 431 600
4 Déplacement de M. Désiré à Diego dans le but de sa rencontre avec Michel HAMON	2 064 200
5 Contribution aux dépenses de déplacement avec le véhicule EAM	900 000
.6 Fournitures de bureau, calculatrice	439 250
Total	55 902 550

Entreprendre fait remarquer un dépassement de 166 600 par rapport à la dotation.

## Les règles à retenir pour le budget 2003

**1 Le grand principe** qui doit être totalement incontournable, c'est que les frais de fonctionnement doivent être payés par les intérêts perçus auprès de la clientèle.

Compte tenu de charges particulièrement élevées du fait de la formation, du salaire de l'animatrice crédit et des frais de siège, le montant de ces intérêts est insuffisant pour assurer l'ensemble des frais de fonctionnement.

Il faut en conséquence, pour éviter que ce soit le fonds de crédit qui soit réduit, faire une subvention complémentaire aux intérêts pour équilibrer les frais de fonctionnement.

M. Désiré RANARISOA doit nous présenter un devis détaillé des frais de fonctionnement à couvrir et déterminer le montant de la subvention nécessaire pour parvenir à l'équilibre.

## 2 La création du 6<sup>ème</sup> cycle :

Le but de nos actions est de rechercher à créer un développement économique moteur d'activités et non de réduire la grande pauvreté.

En conséquence après le cinquième cycle, nous avons permis à des personnes de gérer une activité commerciale ou de couture, mais du fait de capitaux trop faibles cette activité ne peut atteindre le stade de la petite entreprise.

Il faut donc créer un 6<sup>ème</sup> cycle avec des crédits de FMG 1 500 000 (220 euros) que pourront atteindre les emprunteurs les plus persévérants. Cette somme correspond à l'achat d'une machine à coudre à pédales à Diego.

Le 6<sup>ème</sup> cycle pourrait être doté d'un fonds destiné au crédit de FMG 20 000 000.(3000 euros)

### **3 La remise à niveau du fonds de crédit d'origine à 40 000 000.**

M. RANARISOA fait état de pertes de quelques milliers de FMG du fait de non remboursements.

Il est important de maintenir le fonds de crédit à 40 000 000 et donc de procéder chaque année à une remise à niveau en fonction des pertes constatées. C'est à M. RANARISOA de définir chaque année le montant évaporé.