

Impact de la micro finance sur la pauvreté : l'expérience de Diego Développement

L'accès au premier prêt de micro crédit représente pour les bénéficiaires (90 % de femmes) un apport de capitaux inestimable puisque la plupart de ces personnes n'a jamais gagné d'argent auparavant. Grâce à cet apport chaque bénéficiaire peut créer une activité génératrice de revenus dans le secteur informel. Du moins quand tout se passe bien, car il y a toujours le risque que l'activité ne marche pas, d'une mésentente entre les membres du groupe solidaire et puis surtout les risques de la vie, maladie, décès d'un proche...

Pour mesurer l'impact sur la situation des bénéficiaires, nous avons au cours des voyages de 2003, 2005 et 2008 posé une série de questions à des personnes qui avaient un prêt en cours, qu'il soit un premier prêt ou un prêt renouvelé.

Les questions étaient les suivantes :

1 Comment ressentez-vous le risque pour vous emprunteur, quand vous savez que vous pouvez devoir payer, au titre de la solidarité du groupe, pour l'un d'entre vous qui serait défaillant ?

2 Le taux d'intérêt pratiqué vous paraît-il juste ?

3 Eprouvez-vous des difficultés pour rembourser chaque semaine la part échue de votre emprunt ?

4 quels sont les points qui vous sont parus essentiels dans les premiers jours de la réception des fonds ?

5 Avez-vous reçu au cours de la dernière année, d'autre somme importante en dehors du prêt qui vous a été octroyé.

6 avez-vous fait cette année des aménagements dans votre maison ou des frais de type installation de l'électricité ?

7 Vos enfants sont-ils scolarisés ? Ecole publique ou école privée.

8 vous privez-vous sur la nourriture de la famille ?

9 envisagez-vous de demander un nouveau cycle de prêt quand votre prêt en cours sera totalement remboursé ?

De ce questionnaire, il apparaît clairement que les micros prêts n'ont pas été octroyés aux plus pauvres mais à des personnes qui avaient déjà soit une activité soit un savoir faire mais ne pouvait réaliser leurs vœux du fait de l'absence du petit capital nécessaire pour démarrer.

Sauf un groupe de 4 personnes, sinon la totalité des personnes interrogées vivent mieux aujourd'hui qu'avant et donc on a atteint au moins à court terme l'objectif de sortir cette population de la pauvreté.

On peut affirmer que, comparativement à toute autre intervention en matière de lutte contre la pauvreté, que le rapport coût bénéfice est excellent puisque les frais de l'organisation d'une agence de micro crédit sont extrêmement faibles et que les remboursements sont effectifs à 90 %.

La nécessité d'assurer l'appui à la gestion et le suivi du projet du bénéficiaire est primordiale si l'on veut diminuer le risque et augmenter le taux de remboursement final des crédits.

Ci-dessous en résumé les constats réalisés sur un échantillon d'environ 40 bénéficiaires.

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 imbriqué 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 ARIARYS à 1000 ARIARYS / jour selon l'enquête que nous avons pu mener)

Les apports de la formation

Les séances de réunions et de formation apportent des connaissances concrètes de gestion, calcul de coût, épargne, remboursement de crédits. Elles permettent aussi des échanges entre bénéficiaires de crédits.

Les bénéfiques 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. Les bénéficiaires auront alors à cœur de faire fructifier en commun leurs activités et de les pérenniser

L'expérience de 3 groupes de bénéficiaires

Botmadam

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

Botmadam est parvenue au 4^{ème} cycle de crédit (ARIARYS 400 000) 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 ARIARYS 30 000 / 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 réutilisable, 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 $\frac{3}{4}$ 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 gargote devant le nouvel hôtel.

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 boîtes...

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 câble, ce ne coûterait pas très cher, elle s'est renseignée bien sur et pour ARIARYS 50 000 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 ARIARYS 600 000) 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 déplaçonner du maximum actuel de ARIARYS 400 000 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 ARIARYS 250 000. Maintenant elle rembourse bien avant l'échéance finale, ce qui ne présente aucun avantage en terme d'intérêts puisque l' ODRD exige la totalité des intérêts mais lui permet de s'inscrire plus tôt pour un cinquième cycle de crédit, qui permettra un investissement, pour le plafond de ARIARYS 500 000 .

Botmadam a par ailleurs 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^{ème} cycle ce qui signifie que chacune d'entre elles à obtenu un crédit de ARIARYS 350 000

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 ARIARYS 2 500 le sac par Emilienne mais son prix de revient est plus élevé car il faut rajouter environ ARIARYS 1 500 par sac soit un total de ARIARYS 4 000. A la saison sèche ce sac se vend ARIARYS 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 ARIARYS 12 000 ou plus.

Emilienne voudrait alors acheté un stock à la saison sèche à l'aide du crédit de l' ODRD, 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'u 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 ARIARYS 375 000 (150 euros)

Elles disent qu'elles doivent tout au crédit. Cela a été leur déclic sans lequel rien n'aurait été possible. Elles sont candidates pour bénéficier du 4eme cycle. Elles considèrent par ailleurs que le taux pratiqué par l'ODRD pour les crédits est normal. et ne souhaitent pas pour le moment devoir demander à un crédit à un autre organisme.

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

Groupe Mazoto composé de 3 femmes en quatrième cycle

Mme Ghislaine, qui nous reçoit, parle parfaitement le français, sans hésitation ni erreur. Elle est membre de l'Association des bénéficiaires de MICROFA II.

Pour elle, l'Association a un rôle dans chacun des quartiers de promouvoir le concept de crédit, de donner des renseignements, de susciter d'éventuelles candidatures pour des premiers cycles de prêts.

Mais les membres de l'Association ont aussi pour rôle d'informer l'ODRD, sur le sérieux des candidats à l'emprunt. Ainsi les membres de l'Association des bénéficiaires 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 ARIARYS 15 000. Après les découpes, les coutures et les finitions, Mme Ghislaine revend le vêtement ARIARYS 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 ARIARYS 400 000 et elle ne peut emprunter nulle part ailleurs.

En sa qualité de membre de l'Association des bénéficiaires , elle demande d'expliquer aux membres de DIEGO-DEVELOPPEMENT, que les personnes réellement entreprenantes ont besoin de crédits plus élevés. Nous lui expliquons que nous sommes en train de créer un cinquième cycle qui devrait être opérationnel en Janvier 2009. Elle regrette ce délai qui lui paraît trop long.

Toutefois, elle admet tout devoir aux crédits de l'ODRD. 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 gargote 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...

Le groupe suggère que l' ODRD puisse faire une micro assurance au moins pour couvrir le risque de décès., une petite somme pouvant être collectée par ODRD pour couvrir ce risque..

Pour conclure :

Quels que soient les difficultés rencontrées pour le remboursement ou les effets déplaisants de la solidarité obligatoire, la majorité des femmes que nous avons rencontrées ne voudraient en aucun cas renoncer à ce microcrédit, car elles accordent beaucoup d'importance à la possibilité qui leur est offerte d'apporter une contribution aux revenus du foyer et à l'amélioration des conditions de vie des enfants.

Le micro crédit leur permet d'entreprendre, de s'autonomiser, d'accéder à une activité rémunératrice.