Pauvreté, développement, équilibre financier...

Les défis du micro-crédit

Les ONG qui « font » du crédit solidaire doivent-elles se transformer en banque ? Peuvent-elles échapper aux bailleurs de fonds ? Banque d'État ou caisse villageoise, le crédit aux pauvres peut-il être rentable ? Sorti de l'enfance, le micro-crédit affronte aujourd'hui des problèmes de croissance. À la mesure du succès qu'il rencontre et des espoirs - exagérés ? - qu'il suscite.

Krystel Oberdoff

Un agent de crédit en tournée dans la plaine des Joncs

Comment atteindre les pauvres ?

Comment faire pour que les micro-crédits ne soient détournés de leur cible ? Exemple au Vietnam, dans la plaine des Joncs, zone pionnière du delta du Mékong où les paysans font reculer les derniers marais.

Consacrés aux paysans défricheurs de la plaine des Joncs, les premiers prêts du projet de crédit solidaire (1) ont vite posé le problème des moyens d'atteindre la cible choisie, celle de producteurs marginalisés n'ayant pas accès au crédit bancaire, ne pouvant apporter de garantie foncière et faisant appel au crédit privé usurier (taux de 8 à 10 % par mois). En effet, les montants nécessités par la défriche étant élevés, le système a attiré d'emblée les familles les plus riches. Pour ménager les susceptibilités, aucune catégorie sociale n'a été écartée de l'accès aux prêts, bien qu'il ait été précisé clairement qu'il s'agissait d'un crédit pour les pauvres. Mais les modalités en ont été fixées pour être adaptées aux familles démunies, tout en étant contraignantes pour les plus riches : attractif pour les pauvres, le montant des crédits proposés (50 000 à 900 000 dongs, soit de 300 à 600 FF, l'équivalent de 50 à 100 dollars) était en effet beaucoup trop faible pour les riches qui ont d'ordinaire des besoins d'investissement élevés. De plus, l'obligation de remboursements mensuels était rassurante et peu contraignante pour les pauvres habitués à de petites rentrées régulières d'argent fournies par le salariat agricole ou des activités complémentaires. En revanche, les producteurs aisés de la plaine des Joncs étaient pénalisés par des activités agricoles procurant des rentrées d'argent massives mais sporadiques. Enfin, la formation de groupes de caution solidaire, avec l'éventualité d'une obligation de rembourser à la place d'un autre, était une contrainte de plus pour les personnes riches et influentes.

Dès lors, même si les familles aisées ont obtenu un crédit au cours des premiers cycles, elles ont abandonné le système lorsqu'elles se sont aperçues qu'il n'évoluait pas dans leur sens. Cycle après cycle, le ciblage de la population est devenu plus précis. Trois ans après le début du projet, 75 % des bénéficiaires correspondaient à la population souhaitée.

Une deuxième difficulté résidait dans les relations avec les autorités locales – communistes – favorables au projet mais jalouses de leur pouvoir en cette période de libéralisation économique. Il s'agissait de leur conférer un rôle dans le système tout en s'affranchissant de leurs pressions pour gérer les fonds et l'organisation du

1. Projet Isa/Fos/DTM. Ce projet est en effet issu de la collaboration entre l'Isa (Institut des sciences agronomiques vietnamien), l'ONG belge Fos (Fonds pour l'aide au développement) et les services agricoles de la plaine des Joncs (Dong Thap Muoi).

crédit. Une procédure a été mise au point : il a été convenu que les autorités locales (village et hameau) présenteraient les premiers groupes de bénéficiaires, mais que ces groupes présenteraient les emprunteurs suivants. Cependant le comité populaire (l'organisation administrative) pouvait accepter ou refuser les demandes de crédit. Là où les autorités n'acceptaient pas cette répartition des rôles, le projet refusait d'intervenir.

Étienne Colliot
Agro-économiste, Coordinateur du projet recherche développement Isa/Fos/DTM.

Une croissance lente gage d'efficacité

Au nord du delta du Mékong, près de la frontière cambodgienne, la plaine des Joncs est l'un des derniers fronts pionniers au sud du Vietnam. Le volet de crédit rural fut initié conjointement à un volet de recherche sur la riziculture de défriche sur sols sulfatés acides qui caractérisent la région.
Après trois ans d'activité, une douzaine d'agents de crédits gèrent 3 500 prêts dans 32 caisses villageoises reparties sur quatre districts. Chaque agent gère 300 à 400 crédits en cours, soit 3 à 4 caisses. Une croissance lente des bénéficiaires, un temps de latence suffisant avant l'obtention du premier crédit, permettent d'entretenir la pression sociale d'autant que, le marché financier rural n'étant pas saturé, chacun est en attente de crédit. Par contre, la faiblesse de la structuration sociale dans ce front pionnier permet plus facilement les solutions de « fuite » vers le lieu d'origine pour les personnes en situation d'échec. Néanmoins, le taux de remboursement avoisine les 100 %.
E. C.

Les banques des pauvres à la recherche d'un statut

Quel statut juridique peut adopter une ONG qui distribue des crédits et aspire à fonctionner comme une banque ? Inspiré de la Grameen Bank, le Projet de promotion du petit crédit rural (PPPCR) du Burkina Faso étudie la question.

Simple association créée en 1988 (1) pour distribuer du crédit sous une forme solidaire grâce à une subvention de la Caisse française de développement (CFD), le Projet du petit crédit rural (PPPCR) du Burkina Faso veut se transformer en une « *entreprise autonome dirigée par des nationaux* » pour « *offrir de manière durable des services financiers aux populations rurales et urbaines n'ayant pas accès au système bancaire classique* ».

Dès le départ, la question de son futur statut était posée en pointillé mais ne pouvait être examinée tant que l'équilibre financier n'était pas en vue, c'est-à-dire, tant que les activités de crédit ne dégageaient pas des revenus suffisants pour couvrir les charges. Après un échec auprès d'une clientèle d'hommes, le projet a trouvé sa vitesse de croisière auprès des femmes. En 1988, les premières caisses – des « unités » – couvraient à peine 10 % de leurs frais. Aujourd'hui, les plus anciennes sont parvenues à l'équilibre grâce à un doublement, voire un triplement, de la productivité des agents de pair avec le gonflement du portefeuille des prêts. En 1992, chaque agent gérait 400 clients et octroyait 6 millions de FCFA de crédits ; en 1996, il s'occupe de 800 à 1 000 clients, voire 1 200 et même 1 700 et il octroie pour 30 millions de FCFA de crédits. Au total, 52 agents répartis dans quatre provinces gèrent 32 000 clients et ont distribué, en 1996, 1,1 milliard de FCFA, soit 10 millions de FF ou 2 millions de USD. Le risque existe cependant que cet accroissement de la productivité nuise à la qualité des remboursements qui frisent, à l'heure actuelle, les 100 %.

C'est sur cette toile de fond encourageante que cette ONG recherche le statut qui lui fournira son indépendance juridique. Celui de la coopérative a été envisagé avant d'être abandonné car les femmes « *craignaient de perdre leur autonomie dans un système mutualiste qui risquait d'être récupéré par les hommes* », expliquent d'une même voix Raoul Sanon, le directeur burkinabé du PPPCR et Jacques Marzin, chercheur français du

Marc Roesch, Cirad