

Offre de services financiers aux plus pauvres – Présentation de NBA Philippines, BRAC Bangladesh, ADIE France

BIM n° 75 – 20 juin 2000
Geneviève NGUYEN

| *Offre de services financiers aux plus pauvres : quelles significations ? Quelles réalités ?*

A la veille du deuxième sommet mondial des Nations Unies sur l'éradication de la pauvreté et le développement social, et dans l'ambiance actuelle où des doutes émergent sur la portée (les institutions de microfinance touchent-elles véritablement les plus pauvres ?), et l'impact de la microfinance sur la pauvreté (au-delà d'un effet sur la redistribution des revenus, la microfinance permet-elle une véritable création de richesse ?), il est important de s'interroger sur la notion de « pauvreté », sa définition et mesure, sur l'intérêt et la capacité du secteur de la microfinance à cibler les plus pauvres. Il ne s'agit pas ici de répéter ce qui a été maintes fois débattu, à savoir :

- > la pauvreté est une notion relative qui varie selon l'environnement socio-économique, le système de valeurs de la société en question, la trajectoire de vie de l'individu, etc.
- > il y a autant d'approches de la pauvreté que de points de vue, de disciplines de sciences sociales, de courants de pensée économique, ou encore d'institutions internationales de développement. Le numéro n°38 de la revue *Courrier de la Planète* (édité par Solagral : <http://antares.rio.net/solagral/>) résume bien les différents points de vue : celui de la Banque Mondiale (« pauvreté absolue » exprimée en termes monétaires), de l'Union Européenne (« pauvreté relative » exprimée en % des dépenses moyennes nationales de consommation), etc.
- > Si les approches de la pauvreté sont nombreuses, les indicateurs le sont tout autant sinon plus, ce qui laisse présager tous les débats en cours sur la mesure de la portée et de l'impact de la microfinance.
- > Les institutions de microfinance se défendent de ne pas avoir parmi leurs clients, les plus pauvres parmi les pauvres. En effet, la microfinance ne s'adresse pas forcément à cette catégorie de population et ce n'est sans doute pas non plus un moyen nécessaire et suffisant pour lutter contre la pauvreté.

Mais alors, pourquoi continuer à avoir des doutes et à débattre sur le sujet ? Il y a peut-être des éléments sur la pauvreté qui n'ont pas été pris en compte ou suffisamment pris en compte, et des expériences d'offre de services financiers aux plus pauvres qui sont peu connues.

Prenons par exemple le problème de la définition et de la mesure de la pauvreté, sujet sensible au regard des nombreuses critiques à l'encontre des études sur la portée et l'impact des institutions de microfinance.

En faisant le tour de ces études, nous nous sommes aperçus que les approches « quantitatives » sont rarement relativisées par des approches plus « humanistes », qui méritent pourtant d'être mieux prises en compte. Certes, elles ne sont pas ou peu opérationnelles, car elles ne permettent pas de quantifier le phénomène, ni de classer simplement les individus et ménages en catégories et donc d'aboutir à des mesures précises de lutte contre la pauvreté. Pourtant, elles peuvent apporter de nouveaux éclairages en faisant ressortir les racines profondes de la pauvreté et donc les difficultés à sortir de là. Nous pouvons citer, comme exemples, le Mahatma Gandhi qui considère la pauvreté comme une violence détruisant non seulement le corps et l'esprit mais aussi l'âme, essence même de l'homme ; Michel Foucault (In « Histoire de la folie à l'âge classique ») qui parle du pauvre comme « l'homme qui ne peut répondre de sa propre existence » ; René Lenoir (In « Les exclus », 1974) pour qui le pauvre est celui qui est coupé de tout lien social et qui est entraîné dans un processus d'exclusion économique et sociale, ou encore Alain Touraine (In « Face à l'exclusion », 1991) qui oppose « ceux du dedans à ceux du dehors ». Du coup, avoir un revenu faible ne signifie pas forcément que l'individu est pauvre si celui-ci est inséré dans un réseau social d'entraide. Inversement, disposer d'un niveau moyen de revenu ne met pas l'individu à l'abri de la pauvreté si le milieu social dans lequel il vit est complètement déstructuré ou s'il ne dispose pas de moyens pour assurer une reproduction économique et sociale durable. Sous cet angle, on est bien obligé de voir sous un autre jour le fait qu'un individu utilise une partie de son argent pour faire des dons et renforcer les liens sociaux au lieu d'investir dans l'augmentation de moyens de production.

Si on reprend l'approche « basic needs », être « pauvre », c'est bien sûr ne pas avoir accès aux besoins fondamentaux, comme la nourriture, l'éducation et la santé. Il faudrait inclure dedans l'insertion sociale et la capacité des individus et populations à garantir cet accès durablement. Par rapport à cette dernière dimension temporelle, on insiste peut-être trop souvent sur la pauvreté et pas assez sur la notion d'« incertitude » et de « précarité » : ne plus subir mais disposer de la capacité à se prémunir contre les risques et à absorber les chocs négatifs (maladie, perte d'un emploi, etc.). Dans le jargon de la profession, on trouve souvent le mot « empowerment » traduit généralement par « émancipation », qui renvoie bien à cette approche humaniste de la pauvreté : donner aux « pauvres », ceux qui subissent ou qui n'ont pas le choix, le pouvoir ou encore la capacité de décider de leur avenir. Ainsi, même si la Grameen Bank ne touche pas une majorité des plus pauvres parmi les pauvres, the « hard core poor », (critique formulée par S.M. Hashemi, « Building up capacity for banking with the poor : the Grameen Bank in Bangladesh. In Microfinance for the Poor ? » OCDE, 1997), on ne peut nier le fait qu'elle ait donné aux gens qui n'en avaient pas, les moyens de se prendre en charge et de s'émanciper.

Difficile d'« opérationnaliser » ces dimensions non matérielles de la pauvreté. Peu d'études tentent, cependant, de retracer la trajectoire de vie des individus et de leur donner la parole sur leur propre vision de ce qu'est « être pauvre ». Les problèmes débattus concernant la faible portée et le faible impact de la microfinance viennent sans doute du fait qu'il reste encore beaucoup à faire pour mieux cerner qui sont les pauvres et comprendre leurs véritables problèmes.

Revenons maintenant aux expériences de microfinance ou de finance solidaire, qui se sont données comme mission de « lutter contre la pauvreté » (sous ses différentes dimensions) et qui ont décidé de cibler les « plus pauvres parmi les pauvres ». Qu'ont elles en commun ? Quelles réflexions peut-on tirer ? Nous passons sur l'expérience de la Grameen Bank (<http://www.grameen.com/>), longuement débattue et connue de tous, pour vous présenter trois expériences : le projet de crédit de Neighbourhood Business Association (NBA) dans les bidonvilles aux Philippines, BRAC au Bangladesh, et l'ADIE en France.

Présentation du projet Neighborhood Business Association (NBA) aux Philippines

Initié par Inter Aide en 1986 et appuyé en partie par la Commission Européenne, le projet NBA intervient dans les bidonvilles de Manille pour mettre en place un système de crédit d'appui aux activités productives, afin de permettre aux familles pauvres et très pauvres de développer leurs propres activités et d'améliorer durablement leur quotidien. NBA définit sa population cible selon le niveau de capital, le niveau de revenu, et les caractéristiques de l'habitat. Parmi ses « partenaires », NBA compte une catégorie considérée comme très pauvre : les personnes qui n'ont pas d'activité établie, pas de capital, et pas de savoir-faire.

Selon NBA, un système de crédit seul ne permet pas d'atteindre la population cible. Le crédit doit être associé à d'autres actions : la promotion d'activités productives, l'incitation à l'épargne, le développement personnel, et le développement de la capacité de gestion. Vis-à-vis de la catégorie de partenaires les plus pauvres, NBA propose un « paquet » de services comprenant d'une part une formation destinées au développement de l'activité productive (définition d'une activité et formation professionnelle spécifique), et d'autre part un prêt (à un taux de 3 % par mois) pour financer l'investissement de départ et le fonds de roulement. L'épargne est obligatoire et son montant détermine le montant des prêts successifs.

En 1997, NBA compte 12 agences, 1861 clients (dont 91 % de femmes). NBA n'a pas encore atteint son autonomie financière, mais une stratégie a été élaborée et des mesures prises pour couvrir les coûts financiers et opérationnels.

Présentation de Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)

<http://www.bdmail.net/brac.htm>

Créée en 1972 comme un outil d'aide humanitaire, BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee) est aujourd'hui une ONG multiservices gérant divers programmes de développement rural et urbain : programme de santé, d'éducation, de développement économique dont un programme de microcrédit. Chacun de ses programmes est mené séparément mais ils sont conçus de manière à se compléter. A travers ses actions, BRAC souhaite lutter contre la pauvreté et de permettre l'émancipation des populations rurales sans terres, et notamment en donnant accès au crédit et en conservant une approche globale combinant plusieurs leviers de développement. Les actions de BRAC sont majoritairement à destination des femmes en milieu rural appartenant à la population des sans terres. En décembre 1997, BRAC touchait plus de 1,7 millions d'emprunteurs dont 97 % de femmes.

En matière de microfinancement, BRAC a développé une approche en deux temps. Cette approche consiste à faire précéder l'octroi du crédit par une période longue d'activités de développement s'appuyant sur des actions d'éducation fonctionnelle (alphabétisation, arithmétique,

les droits des personnes, formation à des activités génératrices de revenus). Ces actions d'initiation et de formation sont dispensées au sein de groupes villageois de 40 personnes souhaitant devenir membres de BRAC. Après cette période d'initiation et de formation (1 an), les crédits peuvent être octroyés. Les prêts sont accordés à des groupes solidaires ou individuellement. Une épargne préalable doit être constituée à hauteur de 5 % du montant du crédit. Le montant moyen des premiers prêts est de 20 US\$. Le principe de progressivité des montants octroyés est appliqué. Le montant moyen des prêts s'élève à 97 US\$. La durée des prêts va de 1 à 3 ans.

BRAC affiche actuellement un taux d'autonomie opérationnelle de 158 %. Ses performances financières ont permis à BRAC de demander une licence pour la création d'une banque.

Présentation de l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)

<http://www.adie.org/>

L'ADIE est une association française de loi 1901 créée en 1990 qui emploie 110 salariés et 250 bénévoles et dont l'objectif est de permettre à des personnes en situation de précarité économique (personne bénéficiant du revenu minimum d'insertion ou chômeurs de longue durée) de se réinsérer dans la vie économique grâce à la création d'entreprise. ADIE offre aux créateurs d'entreprise un accès au crédit et un accompagnement adapté avant et après le démarrage de leur initiative.

L'ADIE accorde des prêts individuels d'un montant maximum de 30 000 francs français (environ 5 000 US\$) sur une durée de 24 mois à un taux de 6,5 %. Les remboursements sont mensuels. Le système de garantie est adapté aux possibilités de l'emprunteur (caution financière, caution morale) et le suivi technique de l'activité est confié à des partenaires locaux. Les activités de l'ADIE se décomposent de la manière suivante : (i) accueil des porteurs de projet ; (ii) étude des projets avec une approche « terrain » (ex. : visite des locaux), une prise en compte de l'environnement social (contacts avec les assistantes sociales, visites au domicile) et une action pédagogique (trois entretiens minimum avec le porteur de projet, avec notamment explications portant sur le prévisionnel financier) ; (iii) sensibilisation en parallèle à la gestion par des modules simples de formation ; (iv) après démarrage de l'activité, aide à la mise en place d'outils de gestion et conseil. L'ADIE réalise également des actions de sensibilisation et information auprès des différents intervenants socio-économiques sur le crédit solidaire.

L'ADIE compte actuellement 18 délégations régionales. L'association travaille en partenariat avec des banques, des réseaux locaux d'aide sociale et d'aide à la création d'entreprise. L'ADIE reçoit un soutien financier des pouvoirs publics et du secteur privé : « Le financement des prêts se fait en partie sur les fonds propres de l'association et de façon croissante, par les banques dans le cadre d'accords de partenariat. Le budget de fonctionnement, couvrant les coûts d'instruction de prêts, de formation et d'accompagnement des créateurs est financé par l'Etat, les collectivités locales et le FSE (Fonds Social Européen) ».

Plusieurs points communs apparaissent clairement au travers entre ces trois expériences :

- > un affichage clair par rapport à l'objectif de toucher une population particulièrement défavorisée ;

- > cette volonté se traduit par une stratégie bien définie : le ciblage, la localisation, un partenariat avec des structures qui ont la même mission mais d'autres compétences, et surtout, un accompagnement des services financiers par des actions comme la formation professionnelle et un suivi rapproché des bénéficiaires ;
- > leur préoccupation par rapport à la durabilité de leur action : chercher à construire une institution durable et accompagner les bénéficiaires en leur donnant les moyens de sortir définitivement de la précarité, ou servir de relais dans le processus de réinsertion dans la catégorie des « dedans ».

Réponse : Offre de services financiers aux plus pauvres – BIM 75

CONTRIBUTION - 23 juin 2000
 Franck RENAUDIN - (Crédit Emploi)

(Franck Renaudin, responsable du suivi des programmes Emploi en milieu urbain (Épargne-Crédit et Formation Professionnelle) chez Inter Aide et fondateur de l'association Crédit Développement (dont le but est de promouvoir et de diffuser la méthode « UPLiFT » développée aux Philippines et de la proposer comme alternative à l'approche minimaliste).

Dans le BIM 75, Geneviève Nguyen cite 3 expériences « qui ont décidé de cibler les plus pauvres parmi les pauvres » dont NBA aux Philippines.

Pour avoir été responsable du développement du programme NBA sur place entre 1996 et 1998, puis en charge de son suivi depuis la France depuis 1999, voici quelques informations supplémentaires :

- > NBA a été initié par Inter Aide en 1993
- > NBA a été rebaptisée “UPLiFT” (« Urban Program for Livelihood Finance and Training ») en novembre 1998
- > Aujourd'hui, le suivi et le développement d'UPLiFT sont toujours assurés par une équipe de 3 expatriés Inter Aide sur place avec une autonomisation financière, organisationnelle et institutionnelle de plus en plus en vue
- > La particularité d'UPLiFT est de privilégier une approche intégrée : prêts, épargne, formations à la gestion, formations techniques, visites de conseil à domicile, aide à la vente des produits fabriqués par les bénéficiaires, aide à la recherche d'emploi en entreprise pour les jeunes... Cette tendance se poursuit, avec la volonté cette année d'ajouter un suivi social des familles, bien distinct des autres services

UPLiFT a adopté des principes devenus incontournables :

- les prêts sont individuels, exclusivement pour des activités productives, sans aucune garantie, de courte durée (3 mois en moyenne), de faible montant au départ (350 FF en moyenne) mais renouvelables dans des délais de 48 h pour des montants sensiblement plus importants. La collecte est quotidienne ou hebdomadaire, et se fait au domicile de l'emprunteur.
- les « partenaires » (bénéficiaires) déterminent eux-mêmes le montant de leurs échéances en fonction de leurs possibilités. Ils déterminent donc eux-mêmes la durée de leur emprunt. Si le montant des échéances n'est pas respecté, ils n'encourent pas de pénalités.

S'ils terminent en avance, le surplus d'intérêts calculé au moment de la signature du contrat leur est rendu.

- l'épargne est simultanée et non préalable. Elle doit représenter au moins 25 % du capital mais peut aller bien au-delà si les partenaires le souhaitent. Son montant peut être revu en cours de contrat.
- l'équipe, de près de 200 philippins, est pratiquement exclusivement recrutée dans les bidonvilles. Seules 3 personnes ne sont pas originaires de communautés pauvres.
- un logiciel a été développé sur mesure et répond parfaitement aux spécificités de la méthode.

Si UPLiFT ne prétend pas réussir à toucher systématiquement tous les plus pauvres des pauvres (la définition reste si vaste...), le programme est réputé toucher des familles très pauvres. Et pour s'assurer d'une certaine constance, nous classifions les familles en 3 niveaux selon leur niveau de vie, afin d'être sûrs de garder le cap.

UPLiFT est de toute façon très peu sélective puisqu'environ 90 % des candidats obtiennent leur prêt dès la première demande. Nous travaillons maintenant surtout à toucher les familles qui ne font pas la démarche, alors qu'elles sont manifestement dans le besoin, de participer aux réunions d'informations ouvertes à tous dans les quartiers.

En 1999, UPLiFT a octroyé 19 000 prêts à 10 550 bénéficiaires (personnes ayant eu au moins 1 prêt dans l'année) sur 25 agences du Grand Manille pour un montant total de prêts de plus de FF 13 millions. En 2000, le volume d'activité et le nombre de bénéficiaires devraient pratiquement doubler.

Le taux de remboursement oscille selon les années entre 88 et 90 % à maturité, 94 et 96 % à 90 jours et 96 et 98 % à 1 an.

Face aux nombreuses demandes d'appui de la part d'ONG philippines, nous avons lancé début 1999 le réseau UPLiFT qui transmet « clés en main » la méthode UPLiFT à celles d'entre elles qui le souhaitent. Ce réseau compte aujourd'hui 9 ONG réparties sur tout le territoire philippin.

Pour plus de renseignements, vous pouvez consulter le site d'UPLiFT : <http://www.uplift.org.ph>