

[Retour au sommaire](#)

Risques sur les remboursements et formes de garanties : l'exemple original de *The Start-Up Fund*

BIM N° 76 - 27 juin 2000
Karin BARLET

Avant d'entrer dans le sujet de cette semaine, nous aimerions vous soumettre deux nouvelles propositions pour la traduction du terme « commercialization » ; rappelez-vous, nous avons lancé dans le BIM du 13 juin un appel aux propositions, qui n'a pas fait beaucoup d'émules. Nous avons depuis pensé à « marchandisation », qui commence à être utilisé dans la presse. Il semble plus proche du sens recherché que « commercialisation », le problème étant que, outre sa laideur, il est doté d'une forte connotation négative qui n'est pas présente dans le terme anglais. Cela rend donc son emploi assez délicat. Partant de là, « marchéisation » semble un néologisme plus heureux.

Vos réactions sont les bienvenues !

Comme annoncé dans ce même BIM du 13 juin dernier, nous vous proposons cette semaine une présentation de l'expérience du Start-Up Fund, qui permettra en même temps d'alimenter la discussion sur la question des systèmes de crédit solidaire.

Dans son article (« Charity for Profit ? The Commercialisation of the Start-Up Fund in South Africa »), J. Reinke commence en effet par le constat suivant : le problème inhérent au micro-crédit qu'est l'absence de garantie a été étudié par les bailleurs de fonds, agences de développement et chercheurs ; tous semblent s'accorder pour le résoudre sur la recommandation de « best practices », incluant des procédures strictes de suivi des retards (audit, procédures comptables, etc.), et une forme ou une autre de caution solidaire ou garantie mutuelle. Ce système de caution solidaire impliquant que le défaut de remboursement de l'un des membres entraîne l'impossibilité pour l'ensemble du groupe d'accéder à d'autres crédits. Ces deux recommandations, précise J. Reinke, sont deux facettes d'une même stratégie de crédit, puisque la caution solidaire motive une supervision étroite de la part des membres du groupe. Cette approche se veut une réponse à l'échec des tentatives précédentes de crédit subventionné ayant d'une manière générale donné de mauvais résultats du fait de l'absence de discipline financière. Le système du crédit de groupe est associé aux concepts de garantie sociale, de sélection

par les pairs, de supervision et de pression sociale, qui sont censés garantir des taux de remboursement élevés.

Reinke a montré dans une autre étude* que ces concepts ne se traduisent pas forcément par des activités de crédit efficaces. Les taux de remboursement sont généralement très bons mais les charges opérationnelles sont très élevées, voire prohibitives.

Le propos de J. Reinke est de montrer à partir de l'étude du Start-Up Fund qu'il est possible de concevoir des systèmes de crédit qui incitent à la prudence et permettent la pérennité mais évitent les mécanismes de caution mutuelle et les inconvénients qui y sont associés.

Les caractéristiques de cette institution de microfinance atypique sont très clairement présentées dans l'article de C. Carbone (ADA) intitulé « The Start-up Fund : une expérience originale de sécurisation des impayés » daté de juillet 1999.

Créé en 1993, le Start-Up Fund sert aujourd'hui une population très marginalisée des townships de Cape Town en Afrique du Sud, principalement constituée de chômeurs, en proposant des activités de microcrédit greffées sur l'infrastructure du système bancaire traditionnel. C'est le premier élément sur lequel repose son originalité. Le deuxième est le mécanisme de sécurisation des remboursements qu'il utilise.

Le pivot du Start-Up Fund consiste en la gestion électronique de toutes ses prestations. Le Start-Up Fund sert ses clients par l'intermédiaire d'un système totalement informatisé qui se greffe sur l'infrastructure des banques commerciales. Toutes les opérations de transfert sont en effet assurées à travers la *First National Bank*.

Pour avoir accès au programme de crédit, le bénéficiaire doit d'abord ouvrir un compte Telebank à la Poste avec l'aide du Start-Up Fund, lequel transfère par voie électronique le crédit octroyé à ce client sur son compte Telebank. Tous les remboursements sont effectués dans n'importe quelle succursale de la First National Bank et sont enregistrés et transmis électroniquement sur le compte du Start-Up Fund auprès de cette banque à Cape Town. Ce mécanisme permet d'alléger considérablement la structure des opérations administratives.

Le deuxième élément clé du Start-Up Fund est son mécanisme de sécurisation des crédits via un système double d'assurance contre les impayés et d'assurance vie, qui porte le nom de « Group Indemnity Trust » (GIT). Enregistré auprès de la Cour Suprême, au nom des emprunteurs du Start-Up Fund qui en sont propriétaires, le GIT est séparé financièrement et juridiquement du Start-Up Fund. Son fonctionnement se fonde sur le principe de garantie solidaire. Le patrimoine du GIT est composé de contributions des clients. Ceux-ci doivent effectuer un dépôt initial lorsqu'ils intègrent le programme de crédit, puis des petits dépôts réguliers à chaque échéance sur le compte du GIT, via les transferts électroniques dont on a parlé. Avec ce fonds de sécurité, le GIT parvient à couvrir tous les défauts de paiement des clients du Start-Up Fund : ce mécanisme permet en effet de porter le taux de remboursement à 100 %. Parallèlement les clients sont incités à rembourser régulièrement car un bonus est accordé à la fin de l'année aux emprunteurs qui sont parfaitement à jour dans leurs remboursements et sont clients depuis au moins six mois. Ce bonus est calculé sur le bénéfice à la fin de chaque année et après paiement des impayés et des assurances vie.

Le système de sécurisation est en effet combiné avec une assurance vie. Le client du Start-Up Fund désigne un membre de sa famille comme héritier et en cas de décès de l'emprunteur,

l'héritier a droit à trois fois l'échéance, à condition que le client n'ait eu aucun retard dans ses remboursements. Dans le cas contraire, le GIT utilise l'assurance vie pour régler sa dette et verse le solde à l'héritier.

Le programme de crédit se déroule en 11 cycles et octroie des crédits allant de 50 à 290 US \$. La durée des cycles varie entre 6 et 40 mois. L'intérêt mensuel est de 3,25 %. Une fois remboursé son crédit, le bénéficiaire a le choix entre répéter le même cycle ou un précédent, ou passer au cycle suivant. Il ne peut toutefois passer au cycle suivant que s'il a respecté le calendrier de remboursement. Aucun renouvellement de crédit n'est octroyé si le crédit précédent n'a pas été remboursé dans les temps et dans sa totalité. L'emprunteur qui réalise un « parcours sans faute » au sein du Start-Up Fund peut alors devenir client d'une institution plus traditionnelle et obtenir des crédits plus importants et à plus long terme.

Le Start-Up Fund s'adresse donc plutôt à l'individu qu'à un groupe. En outre, il est volontairement non participatif. Les emprunteurs ont peu de contacts avec le prêteur et les conditions de crédit sont déterminées par un petit groupe de dirigeants qui poursuivent un double objectif de minimisation des coûts et d'impact. Les emprunteurs se voient proposer un produit standard, dont les termes sont prédéterminés, et qui doit les aider à sortir du secteur informel et accéder éventuellement à des institutions de crédit plus traditionnelles. Dans sa conclusion, J. Reinke souligne que « le système est inhabituel dans la mesure où il n'intègre pas la notion de participation communautaire et ne reprend pas à son compte des objectifs plus socialement orientés. Le développement dans ce contexte, passe par le succès entrepreneurial et la discipline financière et non par l'émancipation sociale. »

Il ajoute que cette approche sera certainement critiquée par de nombreux acteurs du développement. Et, de fait, un certain nombre d'observateurs ont critiqué le Start-Up Fund, mettant en avant les points faibles suivants : les taux d'intérêt sont élevés même au regard des normes du secteur de la microfinance, il n'y a pas de sélection des candidats et pas de suivi et le modèle de crédit fonctionne selon un mécanisme rigide. Ces facteurs, soulignent les détracteurs, entravent les qualités de développement du programme de crédit. Pour reprendre les termes de l'un d'eux, le Start-Up Fund ne fait pas du crédit contre la pauvreté mais du « crédit pour un certain style de vie » (« not involved in poverty lending but in life-style lending »). D'importantes institutions internationales ont également formulé des critiques à son égard. En réponse à cela, J. Reinke présente les résultats d'une série d'interviews menées en 1994 auprès des clients du Start-Up Fund montrant que si tous les entrepreneurs pauvres ne bénéficient pas dans la même mesure du programme, celui-ci a un impact positif important sur l'emploi, les revenus et la croissance des entreprises des clients.

S'il faut saluer l'originalité du système et son succès – puisque succès il y a du moins si l'on s'en tient à la progression du montant de l'encours et du nombre de clients – il est de fait difficile de ne pas mettre en question le manque de souplesse apparent et l'aspect relativement « déshumanisé » de son mécanisme. Reste l'intérêt que représente cette expérience pour le débat sur l'évolution de la microfinance.

*Reinke J., « Does Solidarity Pay? the Case of the Small Enterprise Foundation, South Africa », *Development and Change*, vol. 29, N°3, pp. 553-76, juillet 1998.

Ce BIM s'appuie sur les travaux de :

- > Carbone C., « The Start-Up Fund : une expérience originale de sécurisation des impayés », ADA Dialogue, numéro 18, juillet 1999.
- > Reinke J., « Charity for profit? The Commercialisation of the Start-Up Fund in South Africa » version augmentée et actualisée de "How to Lend Like Mad and Make Profit: A Microcredit Paradigm versus the Start-Up Fund in South Africa", Journal of Development Studies, vol. 34, n°3.