

Les « Self-Help Groups » sont-ils viables ?

BIM n° - 29 janvier 2008
Karin BARLET

On ne présente plus les self-help groups. Parfois appelés « groupes d'entraide », ces groupes de femmes pauvres constitués dans le but d'accéder à des prêts représentent le modèle dominant de microcrédit en Inde. Le nombre de self-help groups (SHG) a littéralement explosé ces dernières années. Deux millions vingt-trois mille SHG, soit environ 33 millions de personnes, auraient été recensés en mars 2006. La littérature sur le sujet est abondante, à la mesure de l'ampleur du phénomène et des débats qu'il suscite. Parce que les SHG touchent un immense public, la viabilité et la reproductibilité de ce modèle en Inde et ailleurs n'ont pas manqué d'intéresser les chercheurs. Toutefois, malgré la quantité d'études publiées, on y trouve relativement peu d'informations sur leurs performances financières. Le BIM d'aujourd'hui offre une synthèse des résultats de deux études récentes portant plus spécialement sur la viabilité des SHG (voir références en fin d'article).

Viable or not viable ? Autant de formes que d'objectifs

En Inde, les ONG, les organismes publics et les banques choisissent de promouvoir des self-help groups pour différentes raisons, sans toujours viser à fournir des services financiers sur le long terme. Certains de ces organismes de promotion voient essentiellement dans les SHG un moyen de mobilisation sociale à l'échelon local. Dans ce cas, ils peuvent considérer que l'objectif d'émancipation sociale poursuivi par leurs programmes d'appui aux SHG est atteint même si les SHG cessent leurs opérations après quelques cycles de crédit. Pour d'autres, les SHG s'inscrivent dans un dispositif permanent de fourniture de services financiers au niveau des villages.

Les SHG ne sont pas tous conçus dans le même esprit et ne sont pas uniformes sur le plan qualitatif, loin s'en faut. Certains ne sont guère plus que des événements ponctuels, souvent organisés par des fonctionnaires après leur journée de travail, tandis que d'autres ont été construits consciencieusement par des ONG pour apporter durablement divers services de développement. Les défenseurs de l'approche SHG insistent en général sur le nombre de clients servis et non pas sur la manière de maintenir la viabilité financière du système.

La « promotion » des self-help groups : un appui indispensable

L'expérience internationale des intermédiaires financiers opérant à l'échelon local a montré maintes fois qu'avec le temps, les structures locales se dégradent et finissent par se désintégrer lorsqu'elles ne bénéficient pas durablement de certains appuis extérieurs essentiels payés par des revenus générés au sein même du dispositif. Si l'on fait le bilan des coopératives

d'épargne et de crédit, des associations de services financiers, des banques communautaires, etc., on constate que la réputation et le succès ultime de ce type de dispositif dépend de la vigueur de l'appui assuré au niveau central. Dans quelques cas, cet appui s'est construit sur plusieurs décennies et a permis aux réseaux locaux d'intermédiaires financiers mutualistes d'être compétitifs dans un monde moderne. La plupart du temps, cela n'a pas été le cas.

Deux études centrées sur la viabilité des modèles de promotion des SHG et des SHG eux-mêmes

Deux études distinctes ont été réalisées par les équipes du CGAP et leurs partenaires sur des programmes d'appui aux SHG.

Dans la première, les auteurs examinent les self-help groups mis en place par cinq organismes d'appui différents, qui représentent les principales approches en matière de promotion des SHG en Inde. Cette étude se penche essentiellement sur la viabilité financière de ces programmes d'appui aux SHG.

La deuxième étude a été conduite pour une grande banque commerciale indienne. Cette étude propose une méthode pour élaborer des programmes d'appui aux SHG qui soient viables. Le principe est de se demander 1) si et comment les programmes d'appui aux SHG fournissent des services d'appui essentiels, et 2) si ces services, et les SHG qui en bénéficient, peuvent s'autofinancer sans nécessiter l'injection permanente de subventions extérieures.

Une approche privilégiant l'analyse des modèles qui fonctionnent bien

De l'avis de bien des observateurs, bon nombre de programmes d'appui aux SHG fonctionnent mal et sont dans une situation précaire. Les neuf programmes analysés pour les besoins de l'étude ont été choisis parce qu'ils étaient pour la plupart réputés plus solides que la moyenne. L'idée des auteurs était en effet d'évaluer le potentiel du modèle SHG lorsqu'il est appliqué correctement. Avec le postulat suivant : pour évaluer ce potentiel, il est préférable d'examiner les programmes qui fonctionnent bien plutôt que ceux qui fonctionnent mal.

Les auteurs trouvent la justification de cette approche dans l'évolution des institutions de microfinance traditionnelles. La majorité des IMF dans le monde ne sont probablement pas viables, et ce pour diverses raisons. Toutefois, celles qui sont viables se sont développées beaucoup plus vite que les autres et dominent aujourd'hui le terrain. Ainsi, sur l'ensemble des clients d'IMF non gouvernementales en 2005 dans le monde, environ les deux tiers ont obtenu leurs services auprès d'institutions financièrement viables. On peut s'attendre à ce que, avec le temps, les programmes d'appui aux SHG moins performants stagnent ou soient arrêtés, et à ce que les programmes bien gérés dominent le paysage des SHG.

La relation bancaire : spécificité des SHG en Inde

La plupart des SHG indiens obtiennent des financements externes de banques ou d'organismes de promotion empruntant auprès de banques. Les banques commerciales indiennes, qui relèvent le plus souvent du secteur public, ont commencé à prêter aux SHG parce que le gouvernement leur a imposé des quotas de crédit aux secteurs prioritaires. Il est difficile de trouver ailleurs dans le monde des exemples de réussites parmi les fonds de crédit associatifs à finan-

gement externe. La quasi-totalité des programmes ayant obtenu de bons résultats sont au contraire basés sur l'épargne.

Si la relation bancaire contribue au succès du modèle de SHG indien, cela peut avoir une incidence sur le caractère reproductible du modèle dans d'autres pays. Reste à savoir si et comment d'autres États imposeraient ce type d'obligation de crédit, et si les banques commerciales seraient disposées à prêter à ces groupes communautaires sans y être obligées.

Les résultats de la première étude : une image finale largement positive

D'après les résultats de l'étude portant sur 5 programmes d'appui aux SHG, le modèle de SHG indien est viable dans les programmes gérés correctement. Par rapport à beaucoup d'autres systèmes de microfinance à un stade de développement précoce, le modèle SHG semble toucher plus rapidement son public et générer moins de coûts.

Les SHG indiens parviennent à toucher les populations vulnérables et marginalisées. Ils touchent des groupes pauvres et exclus. La plupart des membres des SHG étudiés viennent de foyers pauvres, y compris de groupes marginalisés ; une majorité déclare que le fait d'avoir adhéré à un SHG a amélioré leurs conditions de vie.

Dans les programmes bien gérés, les SHG peuvent être rentables, et beaucoup le sont. Le revenu important procuré par leur portefeuille de prêts et leurs faibles charges de fonctionnement ont permis à la plupart des SHG étudiés d'être rentables, même après retraitement destiné à prendre en compte les provisions pour créances douteuses et les coûts de lancement, d'accompagnement et de supervision au cours des trois premières années d'existence. L'analyse financière de l'étude montre que la plupart des SHG seraient financièrement viables même s'ils devaient payer les coûts des services de promotion et d'assistance extérieurs.

Ce qui ne signifie pas que le modèle n'a pas ses faiblesses

Les services financiers offerts par les SHG ne sont pas totalement adaptés aux besoins des membres. Beaucoup de membres remboursent leurs prêts en retard, ce qui laisse penser que les conditions de prêt des SHG ne correspondent pas aux besoins et aux flux de trésorerie des emprunteurs.

Les membres n'utilisent pas les SHG comme un instrument d'épargne. Les SHG ne mobilisent que des montants modestes d'épargne des membres, principalement par le biais des dépôts obligatoires. Un très petit nombre de SHG proposent de l'épargne volontaire.

Le mouvement SHG est encore relativement jeune. Son efficacité ne pourra être véritablement évaluée qu'après un certain temps d'existence. Le soutien croissant des décideurs politiques aux SHG et la multiplication des SHG – et de leurs emprunts auprès des banques – se traduiront-ils par des taux élevés d'impayés ? Dans quelle mesure les SHG peuvent-ils adapter leurs produits de crédit et d'épargne pour les faire correspondre aux préférences financières de leurs membres ?

Résultats de la deuxième étude : la viabilité des SHG à long terme dépend de deux conditions

La deuxième étude a porté sur quatre organismes de promotion des SHG ayant la réputation de mettre en place des programmes d'appui aux SHG viables.

Les résultats de cette étude montrent que des programmes d'appui aux SHG bien gérés donnent des résultats au moins aussi bons que les alternatives existantes, tant du point de vue de la population touchée que de l'efficacité de fonctionnement. Il serait donc justifié de vouloir développer ce type de programmes. Néanmoins, un grand nombre de programmes d'appui aux SHG ne sont pas menés correctement et doivent être améliorés par la prestation de services d'accompagnement essentiels.

La viabilité des SHG à long terme dépend de deux conditions. Premièrement, les SHG doivent tous bénéficier d'un ensemble satisfaisant de services d'accompagnement externes. L'expérience montre qu'une série d'appuis sont nécessaires à la stabilité à long terme des services financiers associatifs (structuration, formation, conception de produits standard, gestion, supervision des opérations...). Deuxièmement, le programme d'appui aux SHG qui assure ces services doit générer suffisamment de revenus pour couvrir ses coûts.

S'agissant de la deuxième condition, il ressort que les banques facturent trop peu aux SHG pour pouvoir couvrir les coûts de la fourniture d'une assistance sur le long terme. En règle générale, elles ne tiennent pas compte des coûts irrécupérables encourus par les ONG qui ont créé et/ou continuent d'aider les SHG bénéficiant de prêts bancaires. Si les banques devaient fournir tous les services d'accompagnement indispensables pour garantir la qualité de leurs prêts aux SHG, ou payer les ONG ou d'autres acteurs pour qu'ils prennent cette fonction en charge, elles devraient appliquer aux SHG des taux d'intérêt ou des commissions plus élevés.

A l'heure actuelle, les banques commerciales et les autres organismes de promotion ne se rendent pas forcément compte de la nécessité et du coût total de l'aide à fournir sur le long terme pour maintenir leur portefeuille de SHG.

Pour que les SHG bénéficient effectivement de cet appui, il faudra souvent augmenter – en général légèrement – les taux d'intérêt ou frais facturés aux groupes. Mais garantir la continuité de cet appui est dans l'intérêt des membres et indispensable à la pérennité du modèle SHG.

Ce BIM est une synthèse des observations et conclusions de l'étude suivante :

Sustainability of Self-Help Groups in India: Two Analyses, CGAP Occasional Paper n° 12, CGAP, août 2007, www.cgap.org <<http://www.cgap.org/>> (à paraître en français)



Retrouvez les autres articles et documents sur les SHG et la microfinance en Inde dans la bibliothèque du Portail : www.lamicrofinance.org :

Des dettes jusqu'à ne plus en vivre (BIM) <outbind://72/content/article/detail/17624>

Description : Situations de surendettements dans l'Andra Pradesh (Inde)

Date de Publication : 2006

La Microfinance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh (Inde) (BIM) <[outbind://72/content/article/detail/17640](#)>

Description : Analyse de la crise du secteur dans cet Etat de l'Inde et de ses causes profondes
Date de Publication : 2006

Le microcrédit, instrument de croissance et facteur fondamental de paix : une dangereuse illusion (BIM) <[outbind://72/content/article/detail/18773](#)>

Description : Point de vue de deux chercheurs travaillant sur les processus d'endettement en Inde.

Date de Publication : 2006

Microfinance et démocratie encore un mythe à déconstruire ? (BIM) : <[outbind://72/content/article/detail/16859](#)>

Description : Des dérives de la microfinance en Inde - microfinance n'est forcément synonyme d'émancipation des sociétés civiles et de démocratie participative

Date de Publication : 2005

Formes institutionnelles de la microfinance en Inde. Les Self-Help Groups, une innovation à manipuler avec précaution <[outbind://72/content/article/detail/14836](#)>

Description : Comment mieux appliquer l'innovation institutionnelle et technique en microfinance

Date de Publication : 2003

La microfinance peut-elle contribuer à l'empowerment des femmes ? Leçons tirées de l'expérience indienne <[outbind://72/content/article/detail/14844](#)>

Description : La microfinance, outil d'émancipation de la femme indienne ?

Date de Publication : 2003

Quel est l'impact des Self-Help Groups ? Les répercussions non contrôlées des Mahila Mandals au Rajasthan <[outbind://72/content/article/detail/14897](#)>

Description : Les Mahila Mandals, une entorse à la hiérarchie sociale ou un outil d'empowerment ?

Date de Publication : 2003

Définition et mesure de l'empowerment appliquées au champ de la microfinance en Inde <[outbind://72/content/article/detail/14899](#)>

Description : L'impact de la microfinance dans la promotion de l'empowerment en Inde

Date de Publication : 2003

Les Self Help Groups comparés aux groupes de solidarité de type Grameen (BIM) <[outbind://72/content/article/detail/14981](#)>

Description : Analyse comparative des systèmes Self Help Groups et Grameen. Expériences au Bangladesh et en Inde

Date de Publication : 2002

Microfinance en Inde (BIM) <[outbind://72/content/article/detail/14924](#)>

Description : Présentation du contexte et des initiatives majeures en microfinance en Inde

Date de Publication : 2001 Taille : 135k

L'empowerment : ambiguïtés théoriques et portée pratique

[<outbind://72/content/article/detail/17287>](#)

Description : Réflexions sur le sens de l'empowerment et illustration à partir du cas des Self Help Groups (SHG) en Inde