



Cordelia Krepsche / Agence

Les personnes contraintes de vivre avec moins d'un dollar par jour ont rarement accès aux services financiers. Pourtant, cet instrument leur permettrait d'échapper à l'engrenage de la pauvreté. La coopération au développement en est consciente depuis longtemps. Mais il a fallu attendre jusqu'à aujourd'hui pour que les milieux financiers voient eux aussi dans la microfinance un moyen de lutter contre la pauvreté. De Gabriela Neuhaus.

La DDC et la microfinance

Depuis plus de 30 ans, la DDC œuvre pour renforcer les systèmes financiers dans ses pays partenaires. Actuellement, elle consacre au total 25 millions de francs par an pour soutenir des projets de microfinance dans 20 pays du Sud et de l'Est. Son engagement se fonde sur l'idée que le bon fonctionnement du secteur financier et l'accès aux services financiers sont des conditions préalables au développement économique et social. Pays de la banque par excellence, la Suisse dispose en matière financière de vastes connaissances et d'une solide expérience dont ses partenaires sont heureux de tirer profit. Voici les domaines d'action de la DDC dans le domaine de la microfinance:

- Renforcement et développement des institutions qui permettent aux pauvres d'accéder aux services financiers.
- Développement d'infrastructures adaptées aux besoins de la microfinance (institutions de formation, réviseurs, bureaux de crédit, etc.).
- Amélioration du contexte économique et financier dans les pays partenaires.

Joan Wangechi, cheffe d'une petite entreprise et mère seule, Kenya

«Depuis 1997, je bénéficie de prêts accordés par le Kenya Women Finance Trust. Cela m'a permis de développer mon atelier, où je couds des vêtements féminins qui sont ensuite achetés par des grossistes. J'ai créé mon entreprise car j'avais besoin d'argent pour élever mes deux enfants. À présent, leur éducation ne me pose plus de problèmes. L'un est au collège et l'autre à l'université.»

Irene Castro Quilca, agricultrice et cliente fidèle de SEPAR, une institution de micro-finance au Pérou

«La SEPAR ne m'a pas seulement fourni les moyens nécessaires pour accroître la productivité et les revenus de mon entreprise. Elle m'a aussi donné confiance en moi. Elle m'a convaincue que je pouvais changer des choses que j'avais toujours considérées comme immuables. De plus, j'ai pu compter sur l'amitié et la solidarité de femmes confrontées à une situation similaire.»

Ruckmani, quincaillière et mère de onze enfants, Inde

«Avec onze enfants et un mari peu fiable qui ne rapportait jamais d'argent à la maison, il était difficile de mener une vie paisible. C'est seulement quand mes enfants se sont mariés et ont quitté la maison que je suis devenue membre de Sangam et que j'ai emprunté 200 roupies. Avec cet argent, j'ai acheté de la ferraille que nous avons polie puis recyclée en divers objets utiles comme des couteaux. Nous en avons tiré un bon prix. Un deuxième emprunt m'a permis d'ouvrir une petite quincaillerie. À présent, mon mari et moi travaillons ensemble dans ce magasin et nous encaissons jusqu'à 100 roupies par jour. Il m'arrive même de songer à agrandir mon commerce.»

Le 21 de chaque mois, les femmes de Buro, un petit village de l'État du Gujarat, en Inde, se réunissent pour discuter de leurs besoins communs et des activités à entreprendre. À l'issue de la réunion, une collecte est organisée et chaque participante verse 10 roupies (28 centimes). «Lorsque l'une d'entre nous est confrontée à des difficultés financières, en raison d'un accident ou d'une grossesse par exemple, nous lui prêtons la somme nécessaire», explique Naseem, l'initiatrice de ce mouvement. Il existe non seulement en Inde, mais partout dans le monde, des milliers de groupes d'entraide comme celui-ci.

On ne soulignera jamais assez leur importance. Lorsque les pauvres ont besoin d'argent, ils sont en général obligés de s'adresser à des usuriers, à moins de solliciter leur famille, leurs proches ou leurs voisins, qui sont le plus souvent tout aussi démunis. Ils n'ont aucun accès aux services bancaires institutionnels: il leur est impossible par exemple d'obtenir un crédit à des conditions favorables pour se lancer dans une activité indépendante ou de placer leurs économies sur un compte rémunéré afin de parer à un éventuel coup dur.

L'argent, c'est le pouvoir

Si ce constat vaut surtout pour les pays du Sud, il n'est pas facile non plus dans les pays industrialisés d'obtenir un crédit initial pour créer une petite entreprise. Les banques commerciales ne veulent courir aucun risque et n'accordent un crédit que sur la base d'un nantissement sous forme de biens immobiliers ou de cautions. Les petits clients ne représentent de toute façon qu'un intérêt marginal pour les banques, car leur prise en charge s'avère coûteuse et peu rentable.

«En refusant à certains groupes la reconnaissance

qui leur permettrait de participer pleinement à la société, les mécanismes institutionnels chargés d'attribuer des ressources financières pratiquent une politique conduisant à l'exclusion sociale.» C'est en ces termes que Naila Kabeer, économiste bangladaise, résume les difficultés auxquelles sont confrontées des millions de personnes à travers le monde. Hansruedi Pfeiffer, responsable du développement du secteur financier à la DDC, renchérit: «Environ 90 pour cent des pauvres dans les pays où nous travaillons n'ont pas accès aux services financiers. C'est de la discrimination pure et simple. L'accès à l'argent est une question de pouvoir.»

Il y a longtemps que la coopération suisse au développement tient compte du secteur financier. Mais le concept de microfinance n'est véritablement débattu que depuis les années 80. À l'époque, les milieux du développement ont commencé à réaliser que les systèmes financiers existants constituent un obstacle à la croissance et au développement. C'est l'économiste bangladais Muhammad Yunus qui en a apporté la preuve la plus éclatante. Ses recherches, entamées à la suite d'une famine, l'ont amené à conclure que l'on pourrait aider les plus pauvres des Bangladais en mettant à leur disposition un très petit capital. Il suffirait d'un prêt modique pour que des vanniers, des tisserandes ou des conducteurs de rickshaw cessent d'être dépendants des usuriers et échappent ainsi au cercle vicieux de la pauvreté.

Après avoir mené des essais fructueux dans plusieurs villages, ce professeur d'économie a tenté en vain de convaincre les banques commerciales d'accorder des petits crédits aux pauvres. C'est pourquoi il a décidé en 1983 de fonder la Grameen Bank, avec l'appui de la Banque nationale du





Bangladesh et d'organismes internationaux. En très peu de temps, cet établissement a remporté un succès phénoménal. Son existence a grandement contribué à améliorer les conditions de vie de larges groupes de la population bangladaise.

La révolution de la microfinance

Les banques commerciales refusaient les petits crédits, car elles craignaient de ne jamais récupérer les sommes avancées. C'est tout le contraire qui s'est produit: la microfinance est le secteur dans lequel les emprunteurs se montrent le plus scrupuleux. Au sein de la Grameen Bank, le remboursement des crédits atteint le taux remarquable de 95 pour cent.

Les pauvres n'étant pas en mesure d'offrir une garantie matérielle, la Grameen a opté pour une approche qui se distingue totalement de celle des banques conventionnelles: pour obtenir un crédit, les intéressés – en général des femmes – doivent se constituer en un groupe qui se portera garant pour le remboursement du prêt. La pression du groupe et la peur de perdre la face incitent ses membres à respecter les échéances de remboursement. Les microcrédits ont aussi leur prix: pour un crédit classique auprès de la Grameen Bank, l'emprunteuse doit payer 16 pour cent d'intérêts et rembourser le capital en une année par tranches hebdomadaires.

Ce service financier destiné aux pauvres a rapidement été reproduit ailleurs dans le monde, sous les formes les plus variées mais aussi avec des succès variables. On parle néanmoins d'une «révolution

de la microfinance» qui s'est déroulée dans les années 90. Pour Dirk Steinwand, expert financier de l'agence allemande de développement GTZ, ce phénomène a entraîné un changement de paradigme concernant le financement du développement.

Aujourd'hui, les institutions de la microfinance comptent quelque 100 millions de clients dans le monde. On estime que le volume des crédits accordés atteint 1,5 milliard de francs. Pourtant, selon les indications du Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (GCAP), plus d'un milliard de personnes n'ont toujours pas accès aux services financiers institutionnels. Pour faire connaître et apprécier davantage le potentiel de cette forme de crédits, l'ONU a proclamé 2005 «Année du microcrédit». Kofi Annan a justifié l'initiative en ces termes: «L'accès durable au microfinancement contribue à atténuer la pauvreté en générant des revenus, en créant des emplois, en donnant aux enfants la possibilité d'aller à l'école, en permettant aux familles d'obtenir des soins médicaux et en donnant les moyens aux populations de faire les choix qui répondent le mieux à leurs besoins.»

Au-delà du microcrédit

Les microcrédits ne sont que l'un des nombreux services financiers qui sont aujourd'hui proposés aux pauvres sous l'appellation générique de microfinance. Beaucoup d'institutions de microfinance (IMF) ont été fondées par des groupes d'entraide. De ce fait, elles possèdent souvent le statut juridique d'organisations non gouvernementales.

«La Grameen Bank part du principe que le crédit est un droit de l'homme. Dans son système, celui qui ne possède rien est considéré comme un candidat absolument prioritaire pour l'octroi d'un prêt. Les décisions de la Grameen Bank ne se fondent pas sur les biens matériels de l'emprunteur, mais sur son potentiel.»

Muhammad Yunus, fondateur de la Grameen Bank

«La microfinance est aujourd'hui le modèle dominant dans les activités de la coopération internationale au développement.»

Dirk Steinwand, expert en microfinance auprès de la GTZ



Jorgen Schytte / Still Pictures

L'une des priorités actuelles de la coopération au développement consiste à professionnaliser ces institutions et à les rapprocher des systèmes bancaires nationaux.

Mais il ne faut surtout pas que les IMF y perdent leurs relations de proximité avec les clients. Elles doivent continuer de fournir des produits et des conseils qui correspondent aux besoins et aux moyens de leur clientèle. Le microcrédit est certes la plus connue de leurs prestations, mais ce n'est pas nécessairement la plus demandée. Les produits d'épargne occupent une place tout aussi importante: les pauvres déposent à la banque environ quatre fois plus d'argent qu'ils n'en demandent sous forme de crédits. Dans nombre de pays, les possibilités d'économiser restent cependant très limitées, car une institution qui accepte des fonds d'épargne doit remplir des exigences particulièrement élevées en matière de sécurité.

La gestion de l'épargne requiert par ailleurs un certain savoir-faire. Il est essentiel d'assurer justement aux petits épargnants, qui vivent au jour le jour, la possibilité de retirer rapidement leur pécule pour faire face à d'éventuelles difficultés. Le prêt sur gage est une autre prestation qui répond fort bien aux besoins des populations pauvres.

Les IMF peuvent également pratiquer le leasing de chars ou de petites machines pour les travaux des champs, un système particulièrement apprécié en Afrique.

Le transfert d'argent est l'un des principaux services de la microfinance. Chaque année, des mil-

lions de travailleurs migrants envoient à leurs familles des sommes totalisant environ 200 milliards de dollars. C'est pourquoi de plus en plus d'IMF proposent des services de transfert à des tarifs avantageux. Enfin, lorsque l'économie monétaire et l'économie de marché font leur apparition, la demande d'assurances ne manque pas de suivre. Nombre d'IMF vendent ainsi des polices d'assurance-vie. Un emprunteur a tout intérêt à s'assurer pour éviter que les membres de sa famille ne soient contraints, en cas de décès, de rembourser son crédit.

Des «investissements sociaux» lucratifs ?

L'idée de combattre la pauvreté avec des instruments rentables n'a rien de nouveau, mais elle peine à s'imposer dans la coopération au développement. Jusqu'ici, seuls des acteurs actifs dans le domaine social se sont engagés sur ce terrain, à l'instar de la coopérative de développement Oikocredit, dont le siège se trouve aux Pays-Bas. Créée à l'initiative de milieux religieux en 1975, cette dernière s'est spécialisée dans l'octroi de microcrédits.

Plus récemment, le monde international de la finance a commencé de s'intéresser aux «investissements sociaux» qui visent à réaliser une plus-value sociale en plus du rendement économique. Plusieurs institutions financières suisses l'ont démontré il y a deux ans en mettant sur pied Responsibility, qui collabore avec la DDC et le seco. Cette plate-forme d'investissement a pour objec-

« Il ne faut considérer la microfinance ni comme l'activité sympathique et louable d'une organisation à but non lucratif, ni comme une entreprise de relations publiques mise sur pied par des banques. La microfinance doit être perçue comme le fondement des systèmes financiers nationaux. Les institutions de microfinance ne doivent pas se comporter comme des banques conventionnelles. Il s'agit bien plus d'amener ces dernières à adopter le comportement des institutions de microfinance. »

Nancy Barry, présidente de la Banque mondiale des femmes



Holland, Hoogte / laif

tif de fournir des produits et des services qui assurent le relais entre le marché financier et la coopération au développement. De cette manière, elle entend consolider les liens du secteur privé avec les pays en développement.

ResponsAbility offre des possibilités de refinancement commercial à certaines institutions de microfinance reconnues dans les pays en développement. «Une participation renforcée du secteur financier privé libère des ressources que la coopération au développement peut utiliser là où les besoins sont plus urgents», explique Klaus Tischhauser, directeur de ResponsAbility. Il cite deux domaines qui nécessitent encore des fonds de la coopération, et non des investissements : la promotion de la microfinance rurale et l'élaboration de modèles novateurs.

Selon l'économiste Mascha Madörin, ces ressources internationales privées, dont l'offre grandit rapidement, recèlent toutefois certains dangers pour les IMF du Sud. En effet, le financement à grande échelle des microcrédits par des emprunts étrangers équivaldrait à augmenter la dette extérieure des pays en développement : «Les mesures visant à promouvoir l'autonomie des pauvres obligeraient ainsi les pays défavorisés à exporter davantage. Une hausse des exportations serait la seule manière de financer un service de la dette plus élevé.»

Un virage à ne pas manquer

L'intégration des IMF dans le système financier

international est à double tranchant et souligne un problème inhérent à la promotion de la microfinance au service de la lutte contre la pauvreté : l'accès aux services financiers améliore la situation sociale et économique des clients. Si ces derniers apprennent à se servir efficacement des nouveaux instruments mis à leur disposition, leurs exigences vont rapidement se développer. Ils demanderont des crédits plus élevés, des assurances plus diversifiées, de meilleures conditions d'épargne, etc. En somme, une institution de microfinance doit grandir avec ses clients. Ce faisant, elle se rapprochera toujours plus des banques conventionnelles. Mais elle ne doit pas pour autant perdre de vue son objectif premier, qui est de garantir à tous l'accès aux services financiers. Par ailleurs, toute croissance augmente aussi la complexité et les exigences imposées au personnel.

L'indispensable professionnalisation de la gestion risque d'éloigner les IMF de leurs clients. Exposées à une concurrence croissante, ces institutions pourraient en outre être amenées à négliger les coûteux services qu'elles dispensent aux pauvres des zones rurales. Malgré ces dangers, les innombrables succès remportés par la microfinance justifient totalement son engagement en tant qu'instrument de développement. ■

(De l'allemand)

Liens utiles

Page d'accueil d'Intercooperation, partenaire de la DDC dans le cadre de l'Année internationale du microcrédit : www.intercooperation.ch/finance/main

Site de ResponsAbility : www.responsability.ch

Site du Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (anglais) : www.cgap.org

Site de la Grameen Bank : www.grameen-info.org

Le site de la DDC contient d'autres liens vers des pages consacrées à la microfinance et à ses institutions : www.ddc.admin.ch

Un tremplin pour le



Michael Kormaner / Agence (2)



Ruth Egger, économiste, est spécialisée dans le développement du secteur financier. Elle s'engage dans ce domaine depuis plus de 30 ans. Après avoir obtenu son doctorat à l'Université de Zurich, elle a travaillé de 1974 à 1981 pour la DDC au Népal et en Bolivie, où elle s'occupait du développement rural. Jusqu'à fin 2004, elle a été vice-directrice d'Intercooperation. Au sein de cet organisme suisse de développement, elle a dirigé l'équipe Finances/Entreprises/Marchés et a assuré l'appui technique des projets de la DDC destinés à promouvoir le secteur financier. Elle a ainsi soutenu la mise sur pied et le développement d'institutions financières en Asie, en Afrique, en Amérique latine et en Europe de l'Est. Ruth Egger s'intéresse particulièrement à la promotion des produits d'épargne, à la création d'institutions financières dans les zones rurales et à l'aide aux ménages pauvres, tout en réservant une attention spécifique aux préoccupations des femmes.

Parmi les instruments de lutte contre la pauvreté, la microfinance a le vent en poupe et pas seulement parce que 2005 est l'Année internationale du microcrédit. Mais les institutions de microfinance ne sont pas nouvelles. Elles ne sont pas non plus un remède miracle. Interrogée par Gabriela Neuhaus, l'économiste Ruth Egger souligne leur potentiel et leurs limites.

Un seul monde: Aujourd'hui, tout le monde chante les vertus de la microfinance en tant que moyen de lutter contre la pauvreté. Quelle est son importance pour la coopération au développement?

Ruth Egger: Une institution financière peut contribuer au développement dans la mesure où il existe un minimum d'infrastructures et un accès à d'autres prestations: si le client ne gagne rien en investissant son crédit et ses économies, il ne crée pas de plus-value. Il faut un marché pour vendre les produits et des gens capables d'innover. Nous ne sommes pas tous nés entrepreneurs. Il faut aussi un accès à l'information et à la technologie ainsi qu'un certain degré de stabilité et de légalité. Grâce aux conseils agricoles et aux nouvelles connaissances, le paysan pourra augmenter le rendement de son champ, ce qui lui permettra d'investir son crédit de manière rentable et d'en couvrir les frais. Dans le cas contraire, il risque de s'endetter davantage. Lorsque les conditions géné-

rales sont remplies et que le produit est approprié, la promotion du secteur financier constitue un instrument utile et efficace pour lutter contre la pauvreté.

Quelles sont les principales fonctions des services financiers destinés aux pauvres?

Prenons le cas d'un petit entrepreneur qui se voit proposer aujourd'hui 20 pièces de tissu à un prix très avantageux. S'il n'a pas accès au crédit nécessaire, il ne peut pas accepter l'offre. Autrement dit, il rate une occasion de développer son commerce. Certaines situations présentent un caractère d'urgence: sur les hauts plateaux boliviens, les paysans sont souvent contraints de vendre une vache lorsqu'un membre de la famille doit se faire soigner à l'hôpital. Non seulement la famille perd une source de revenus, mais elle ne tire pas un bon prix de la vente. Ceux qui n'ont pas la possibilité d'épargner en toute sécurité ou d'obtenir un crédit approprié sont privés du tremplin qui leur per-

développement

mettrait d'échapper à l'engrenage de la pauvreté. Leur potentiel de développement reste inexploité, ce qui nuit tant à l'individu qu'à l'économie dans son ensemble. Cela a d'ailleurs été démontré par de récentes recherches historiques: le bon fonctionnement du secteur financier a joué un rôle au moins aussi important que la Révolution industrielle dans l'essor économique de l'Europe.

Quel est l'effet social des institutions de microfinance?

La microfinance revêt de toute évidence une importance non seulement économique mais aussi sociale. Le fait d'accéder aux services financiers renforce l'estime de soi et favorise l'*empowerment*. Lorsque je peux choisir entre le prêteur et l'institut financier, j'ai une option qu'Amartya Sen nomme liberté mais aussi pouvoir. Lorsque la banque me juge digne de crédit, mes voisins me considèrent avec respect, ce qui me remplit de fierté. Au départ, nombre d'organismes de crédit et d'épargne sont de très petites structures autogérées, au sein desquelles les gens apprennent ensemble à gérer de l'argent, à tenir un livret d'épargne, à planifier. Dans les pays du Sud, ce sont surtout les femmes qui ont recours aux services financiers. Selon leur situation familiale, elles n'en retirent pas que des avantages, car les investissements et l'obligation de rembourser un emprunt constituent souvent une charge supplémentaire.

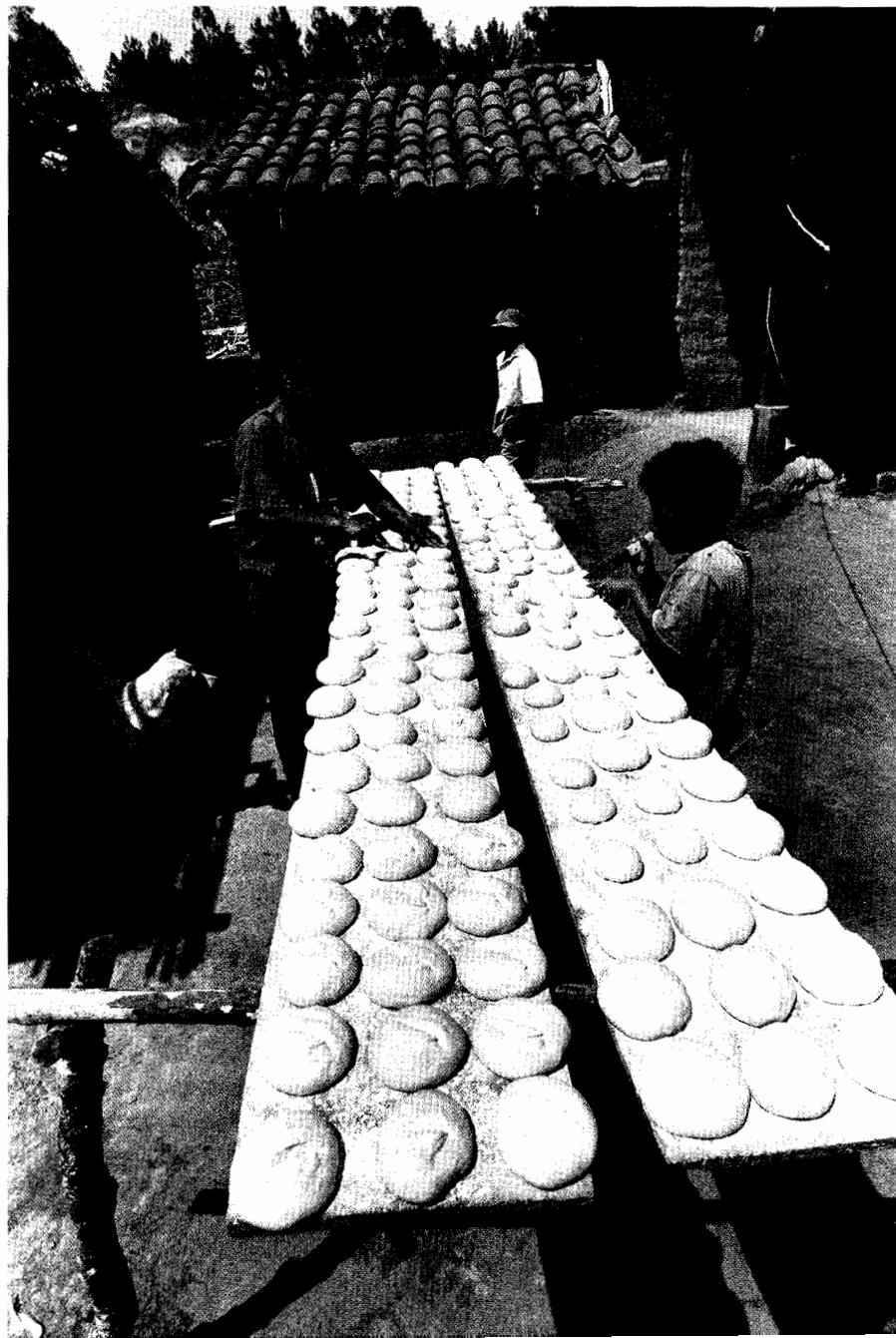
Existe-t-il des différences culturelles dans l'attitude face aux institutions de microfinance?

On n'a pas cessé de vouloir copier la Grameen Bank. D'après mon expérience, ce n'est pas la solution. Les institutions de microfinance doivent s'adapter aux conditions locales. Si le système fonctionne si bien au Bangladesh, ainsi qu'en Inde et en Indonésie, c'est notamment grâce à la densité de la population. De plus, l'État joue un rôle essentiel en fournissant des fonds. En Amérique latine, les services de la microfinance sont pour l'instant concentrés sur les villes. Et le système de crédits collectifs, très prisé en Asie, y fonctionne plutôt mal. De plus, l'épargne peine à s'imposer, pour des raisons historiques et culturelles. Il en va tout autrement en Afrique occidentale où les marchandes paient pour que quelqu'un vienne chercher la recette de la journée et aille la déposer sur un compte d'épargne: quand l'argent est en dehors de la maison, il ne risque pas de disparaître. L'Europe de l'Est, pour sa part, possède beaucoup de banques et le niveau de formation est élevé. Dans cette région, il s'agit surtout de consolider le système existant et de l'adapter à la nouvelle situation.

Quelles sont les perspectives? De quelle manière faut-il progresser?

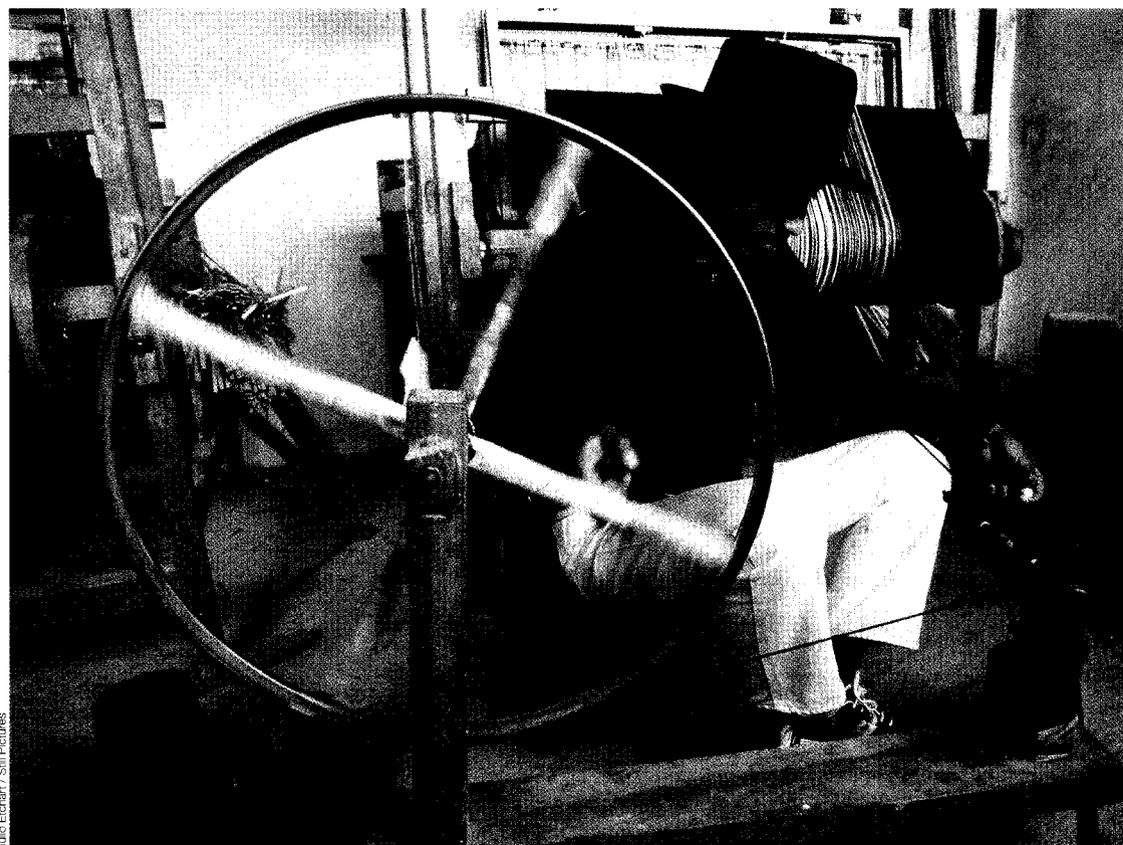
Il existe dans le monde entre 5000 et 10000 institutions qui proposent aux pauvres des services de microfinance. Pourtant, des millions d'individus n'y ont toujours pas accès. Les besoins sont donc énormes. Mais il n'est pas facile d'améliorer l'offre, en particulier dans les zones rurales. Pour que les services financiers demeurent abordables dans les régions peu peuplées, leurs coûts doivent être abaissés. Il est important que les institutions de microfinance soient intégrées dans le système financier d'un pays et qu'elles puissent se refinancer sur le marché local afin d'assurer leur durabilité à long terme. ■

(De l'allemand)



Du groupe d'entraide à la banque commerciale

En Équateur, ce sont essentiellement des coopératives qui proposent des services financiers à la majorité de la population. Nombre d'entre elles, issues de petits organismes d'entraide, se sont rapidement développées ces dernières années. Sur mandat de la DDC, Swisscontact aide certaines d'entre elles à devenir des banques professionnelles.



(gn) En 1997, Alfonso Chango a fondé avec d'autres étudiants l'organisation Mushuc Runa, ce qui signifie «l'homme nouveau» en quechua. Installée sur l'Altiplano équatorien, cette coopérative a été la première à fournir aux populations indigènes un accès à l'épargne et au crédit. Douze mois après sa création, elle comptait déjà 348 clients. Aujourd'hui, ils sont plus de 46 000. Les bénéficiaires de Mushuc Runa ont atteint 215 000 dollars en 2003 et ses actifs dépassent actuellement 20 millions de dollars.

Ce succès est étroitement lié au projet CREAR, que l'organisation de développement Swisscontact gère depuis 1998 sur mandat de la DDC. «Nombre de ces coopératives se lancent avec trois fois rien. Dans le cas de Mushuc Runa, nous avons tout d'abord dû introduire une comptabilité, puis

élaborer ensemble un plan d'exploitation. Petit à petit, elle s'est muée en une véritable institution bancaire», explique Hanspeter Neff, qui a dirigé le projet de 2000 à fin 2002.

Savoir-faire et service de proximité

CREAR collabore aujourd'hui avec 18 coopératives financières. Celles-ci sont toutes installées dans la région des hauts plateaux, où la DDC mène depuis 35 ans des activités visant à réduire la pauvreté. Grâce à CREAR, la population rurale bénéficie désormais de services financiers qui contribuent à améliorer sa situation économique. Daniel León, 49 ans, de Chimbo, a ainsi utilisé son premier microcrédit pour acheter une petite machine destinée à la fabrication de crèmes glacées. Il a d'abord travaillé seul, puis d'autres crédits

lui ont permis d'élargir son entreprise. Aujourd'hui, Daniel León emploie douze personnes et possède trois camions qui assurent la distribution des glaces.

Après la crise économique des années 1998-1999, environ 60 pour cent des banques équatoriennes ont fait faillite. Dès lors, les coopératives financières ont connu un essor fulgurant et jouissent plus que jamais de la confiance de la population. Étant des organismes d'entraide, elles ont l'avantage d'être proches des clients. Le revers de la médaille, c'est que leurs responsables ne possèdent pas toujours le savoir-faire nécessaire pour diriger efficacement une institution de microfinance. Et c'est là qu'intervient CREAR : pour chaque nouvelle coopérative admise dans le projet, on procède tout d'abord à une analyse globale de ses besoins et de son potentiel. Sur cette base, des mesures sont prises en premier lieu pour assurer la formation du personnel : les gérants des coopératives CREAR peuvent suivre les cours d'une université privée à Quito qui forme des spécialistes dans le domaine bancaire. Des investissements logistiques sont également nécessaires : Mushuc Runa, par exemple, est devenue nettement plus efficace depuis que ses agents disposent de motos pour aller rencontrer les clients dans les villages.

Plus de crédits, moins d'épargne

La plupart des 18 coopératives CREAR proposent les trois services suivants : microcrédits, épargne et transfert d'argent depuis l'étranger, ce dernier service occupant une place de choix dans un pays dont les ressortissants émigrés assurent une large part du revenu national.

La demande est importante dans le domaine du crédit, bien que les coopératives exigent jusqu'à 35 pour cent d'intérêts. Cela représente un écart considérable par rapport aux taux de l'épargne qui ne dépassent pas 4 pour cent. « Une banque saine doit s'assurer un revenu solide », explique Hanspeter Neff. « La gestion de petits crédits dans les régions rurales s'avère très coûteuse, c'est pourquoi les taux sont si élevés. » L'emprunteur a malgré tout avantage à demander un crédit à une coopérative, car l'autre solution serait de s'adresser à un usurier, qui exige jusqu'à 120 pour cent d'intérêts.

En collaboration avec les coopératives, CREAR a lancé des campagnes publicitaires pour promouvoir l'épargne : « L'histoire a appris aux Équatoriens qu'il vaut mieux posséder des terres et du bétail, plutôt que de déposer son argent à la banque. Tous ont cependant un bas de laine chez eux », constate Hanspeter Neff. À l'aide d'annonces diffusées sur les radios locales ou dans les



bus, de posters et d'actions de persuasion basées sur le porte-à-porte, les coopératives sont parvenues à augmenter progressivement le volume de l'épargne au cours des dernières années.

Croissance et professionnalisation

Les coopératives appuyées par CREAR sont devenues des banques professionnelles qui offrent des produits durables à la population rurale. Pour consolider ce processus, la DDC entretient un dialogue permanent avec le gouvernement. Le but est de régler la surveillance des coopératives financières et de créer des conditions générales qui permettront même à de petites structures comme Mushuc Runa de devenir concurrentielles.

Cette dernière repose aujourd'hui sur des bases solides : initialement, 80 pour cent des conseils et de la formation, ainsi qu'une partie des investissements, étaient financés par l'aide au développement ; aujourd'hui, c'est la coopérative qui assure la totalité du financement. Son directeur Alfonso Chango pense déjà à l'étape suivante : il souhaite proposer une carte bancomat à sa clientèle. ■

(De l'allemand)

Investisseurs internationaux

La demande de crédits ne cessant de croître, les coopératives financières équatoriennes sont constamment confrontées à des problèmes de liquidités. Bien qu'elles soient parvenues ces dernières années à accroître sensiblement leurs capitaux propres, les plus grandes d'entre elles cherchent aujourd'hui les moyens de se refinancer sur le marché international. Riobamba et Cacpeco, deux coopératives soutenues par CREAR, ont franchi ce pas et ouvert des crédits auprès de ResponsAbility. La solution s'avère idéale pour les deux partenaires, car les investisseurs sont à la recherche d'institutions financières novatrices pour développer leurs fonds à caractère social. La présence de CREAR instaure le climat de confiance nécessaire et permet à Riobamba et à Cacpeco de suivre une croissance prudente et régulière.