à une idée reçue, la pauvreté n'est pas un facteur de risque en soi. Dans de nombreux pays du Sud, le taux de remboursement atteint 97 %. En fait, la fourniture de services financiers aux pauvres peut s'avérer lucrative, et il semble que la méfiance du secteur privé à l'égard de clients ruraux pauvres commence à se dissiper maintenant que des institutions financières commerciales – dont la plus grande banque au monde, Citigroup – entrent dans l'arène.

Il existe actuellement plus de 60 fonds d'investissement incluant la microfinance dans leurs services et l'intérêt des investisseurs éthiques des pays riches s'accroît. Dans de nombreux pays ACP, les IMF ont montré qu'elles peuvent associer d'excellentes performances financières à un service utile aux populations rurales. Au Kenya, par exemple, la société Equity Building a créé une affaire viable touchant 252 000 déposants et 66 000 emprunteurs. En 2003, elle a réalisé un rendement sur fonds propres de 30 % et une rémunération respectable du capital de 3,6 %.

Les femmes en tête

De nombreux programmes de microcrédit s'adressent aux femmes parce qu'elles sont souvent plus fiables au plan financier et utilisent leurs prêts au profit de leurs familles et communautés. Il y a 20 ans, la Fondation pour l'assistance communautaire internationale (FINCA International) a commencé à fournir des services financiers aux familles les plus pauvres du monde. À Haïti, où elles dirigent 477 groupements bancaires villageois, les femmes représentent 99 % de la clientèle et 99,6 % des prêts sont remboursés dans les temps. Grâce au microcrédit, beaucoup se sont lancées dans des activités commerciales. Les bénéfices vont bien au-delà des revenus ; les membres d'un groupe de crédit y gagnent un nouveau statut et plus de confiance en soi. En Ouganda, 95 % des clientes d'un programme de microcrédit de la Fondation pour le crédit et l'assistance communautaire (FOCCAS) ont investi dans l'amélioration de la nutrition et de la santé de leurs enfants.

De nouveaux modèles émergent sans cesse, certains visant particulièrement les agriculteurs dont les besoins sont souvent négligés. "L'octroi de prêts pour l'agriculture reste un défi de taille en raison des risques et du type de crédit dont les agriculteurs ont besoin", explique Henri Dommel du Fonds international pour le développement agricole (FIDA). Au Bénin, le FIDA soutient l'Association des services financiers, un réseau décentralisé qui permet aux clients ruraux d'acheter des actions et de contracter des emprunts. Le dispositif fonctionne à peu de frais et est géré par les membres de la communauté.

Un abri pour mon pécule

Le crédit n'est que l'un des services financiers dont les habitants des campagnes ont besoin. L'épargne aussi est indispensable aux producteurs et aux petits entrepreneurs qui manquent souvent d'un lieu sûr pour placer leur argent et en tirer un revenu. Peu de produits financiers répondent aux besoins spécifiques de l'agriculture, en tenant compte des schémas et activités agricoles.

Les ménages à faible revenu épargnent en permanence. Ils investissent dans l'or et le bétail et mettent de côté une part de leur récolte. Certains enterrent leur argent ou paient des collecteurs d'argent locaux. D'autres participent à de petits groupes d'épargne informels. Mais ces mécanismes largement utilisés ont leurs faiblesses. L'épargne en nature est soumise aux fluctuations des prix des produits de base, aux attaques des insectes, aux incendies ou aux épizooties. Fraude et mauvaise gestion sont parfois le lot des groupes d'épargne informels.

Cependant, les organismes d'épargne officiels sont souvent trop éloignés et refusent parfois d'accueillir les petits épargnants. Avant le lancement de la Binumtontine, dans le village de Kieneghan au Cameroun, les cultivateurs de maïs devaient parcourir 48 km de pistes pour déposer leurs économies, soit la perte d'une journée de travail et des frais s'élevant à 3 000 FCFA (2,50 €).

De nombreuses IMF proposent un programme d'épargne dans leurs services aux populations pauvres. Au moment du remboursement du prêt, une partie de la somme remboursée est versée sur un compte séparé et sert de garantie pour des prêts ultérieurs plus importants. Ces économies servent quelquefois à dépanner les familles lors de périodes difficiles ou en cas d'urgence.

À Madagascar, les réseaux d'IMF ont réussi à atteindre certaines des régions les plus reculées du Sud rural en proposant des crédits de campagne. Le producteur emprunte après la récolte qui sert de garantie. Avec cet argent, il paie les charges agricoles ou diversifie sa production, et peut rembourser l'emprunt lorsque les prix augmentent. À Sainte-Lucie et à la Dominique, un système de microcrédit aide les petits producteurs touchés par la chute des prix de la banane à diversifier leurs cultures en plantant par exemple du gingembre. Le projet a si bien réussi qu'il a été exporté vers la Grenade. À Samoa, de petits prêts ont permis à des femmes d'investir dans une presse à huile de noix de coco et d'exporter en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Innover pour mieux aider

Le manque d'infrastructures est l'un des principaux obstacles à la fourniture de crédit en zones rurales. Les revenus agricoles sont imprévisibles et les prêts à des populations très dispersées plus coûteux. Certaines IMF tentent de contourner ces obstacles en exploitant l'informatique pour offrir des services sur mesure à leurs clients ruraux tout en réduisant les coûts. Au Kenya, l'ONG de microfinance Pride Africa met en place un réseau d'"info-kiosques" qui proposent aux petits agriculteurs une combinaison de microcrédit et d'informations sur les marchés. Chaque kiosque dispose d'un ordinateur connecté à Internet et d'un téléphone portable pour joindre la centrale à Nairobi. Certaines IMF équipent leurs agents d'un ordinateur de poche qui leur permet d'analyser sur place la situation financière de leurs clients. En Afrique du Sud et au Nigeria, on a introduit des cartes intelligentes à empreinte digitale afin que les clients des zones rurales puissent accéder à des services bancaires simplifiés et bon marché.

Selon Elizabeth Littlefield, directrice du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP), organisme de la Banque mondiale de promotion de la microfinance, "les fournisseurs de systèmes d'information et les concepteurs de logiciels prennent conscience de l'ampleur du marché de l'automatisation dans le secteur de la microfinance et les praticiens réalisent que la technologie peut leur faire gagner énormément en efficacité".