



Photo : C. Nisibin © IFDA

## Microcrédit

# Les petits prêts font la différence

**Que vous soyez agriculteur ou entrepreneur, le microcrédit peut vous aider à passer un cap difficile ou à saisir une opportunité économique. De nombreuses institutions financières voient désormais les petits clients comme un marché non seulement vaste mais profitable.**

Il y a cinq ans, Alice Jere, qui élevait des volailles en Zambie, a contracté un emprunt de 26 € auprès d'une ONG de microfinance. Un montant dérisoire selon les critères bancaires, mais une aide énorme pour sa famille : Jere a pu se lancer dans l'élevage de bovins et la vente de sucre et d'huile de cuisson. Elle vient de rembourser son dernier emprunt de 1 722 € et son affaire en vaut aujourd'hui plus de 8 000. Comme Jere, de plus en plus de producteurs ACP améliorent leurs moyens de subsistance de façon radicale grâce à ce type de services financiers de base. Plus d'un milliard de personnes n'ont pas accès au crédit et n'ont donc pas les moyens d'investir pour l'avenir. Beaucoup vivent dans les zones rurales où distances, mauvaises infrastructures et revenus saisonniers limitent encore cet accès.

Financer les petites activités agricoles est un défi. En période de soudure, les agriculteurs peuvent avoir besoin d'un prêt à court terme de dépannage. Il leur faut aussi des prêts à moyen terme pour l'achat d'équipements et à long terme pour des investissements plus lourds. De nouveaux besoins apparaissent, tels que les financements pour les organisations paysannes ou les entreprises rurales, trop petites pour intéresser les banques classiques, et ce dans un contexte de suppression des lignes de crédits gouvernementaux au secteur agricole.

La microfinance – terme désignant les petits services financiers destinés aux pauvres – cherche à combler le fossé en aidant ceux

qui n'ont pas accès au crédit classique. Depuis sa création dans les années 1950, le concept a su évoluer des premières tentatives portées par les bailleurs de fonds vers une approche plus orientée vers le marché et souvent autosuffisante. Aujourd'hui, toute une série d'institutions de microfinance (IMF) accordent des prêts à une clientèle à faibles revenus : banques de développement, postales ou commerciales, ONG, unions de crédit et associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC ou tontines).

### Petit à petit

Les systèmes s'appuient souvent sur la confiance et la responsabilité mutuelles. D'ordinaire, l'argent est prêté à des groupes, souvent en rotation entre leurs membres, la pression des pairs garantissant les remboursements. Le montant moyen des prêts est de 530 dollars US (438 €) mais beaucoup sont bien inférieurs. Au Bénin, le Centre béninois pour le développement des initiatives à la base (CBDIBA), conscient des difficultés des femmes les plus pauvres à accéder aux banques villageoises normales, a élaboré un programme de "minicrédits" de 17 dollars US (14 €) en moyenne.

La Banque mondiale estime qu'il existe plus de 7 000 IMF dans le monde, pour 16 millions de clients. Le taux de croissance annuel du secteur est de 30 %. Pourtant, la demande demeure largement insatisfaite et seulement 4 % du marché potentiel sont

couverts. Les Nations unies ont déclaré l'année 2005 *Année internationale du microcrédit* afin de promouvoir de meilleurs outils financiers pour les populations rurales du Sud.

L'essor de la microfinance est notamment lié à la prise de conscience que, contrairement

### Beignets ou légumes, ça rapporte

Daya Moussa, du village de Sadjilambou au Mali, confectionne des beignets pour élever ses quatre enfants. Elle a monté sa petite entreprise grâce à un prêt d'un groupe d'épargne et de crédit d'environ trente femmes qui se réunissent une fois par semaine. Chacune contribue de 25 à 100 FCFA (0,04 à 0,15 €) au fonds commun. Elles empruntent à tour de rôle et leurs remboursements servent à des projets communautaires, une banque de céréales dans le cas du groupe de Moussa.

Mais la clientèle du microcrédit n'est pas constituée que de femmes. Dans le district de Makueni, au Kenya, des petits paysans ont commencé à vendre leurs produits à l'UE grâce à un système innovant de microcrédit. Ils se sont regroupés pour louer de la terre le long du fleuve Athi. Ils ont défriché la brousse, mis sur pied de petites exploitations et emprunté de l'argent pour acheter des pompes et des tuyaux afin d'irriguer les champs et cultiver des légumes exotiques destinés à l'exportation.

