

Andrea Hitzemann

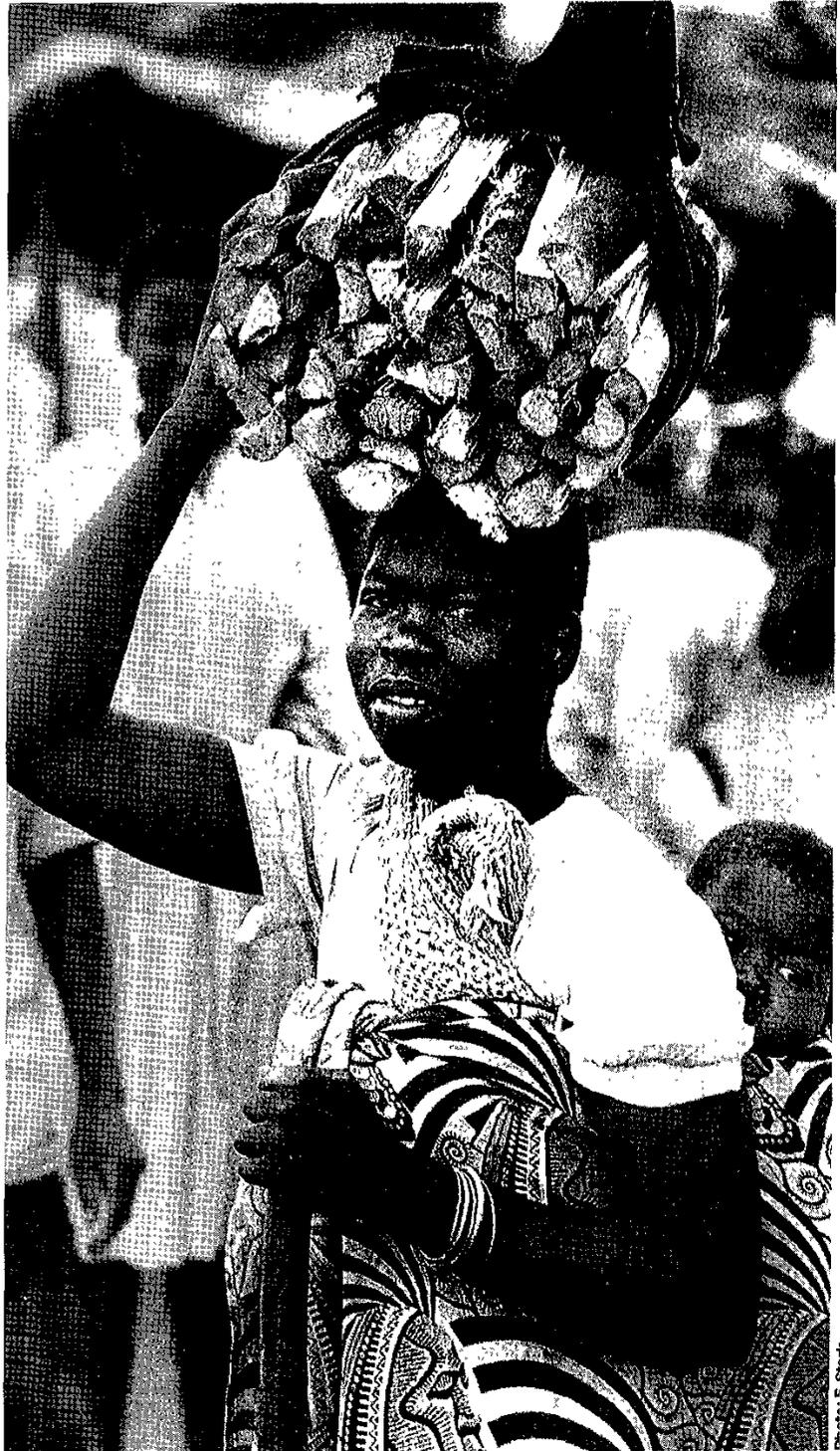
Prêts personnels et cautionnement des crédits en zone rurale

Un exemple pris au Malawi

L'encouragement à la création de ressources extra-agricoles prend, en zone rurale, une importance sans cesse croissante. Il n'en demeure pas moins que le problème de la mise à disposition de services financiers durable et proche des groupes-cibles est toujours en attente de solution pratique. On ne saurait les subventionner sur le long terme et ils n'ont de sens qu'en liaison avec une action de formation et d'orientation, souvent coûteuse en hommes et en argent. Nous décrivons ici un cas pris dans le secteur artisanal du Malawi, montrant les conditions nécessaires à la réalisation d'un concept valable en matière de «promotion de l'épargne et du crédit».

Le projet de «promotion de l'épargne et du crédit» ne constituait, à l'origine, qu'un petit chapitre d'un grand projet de développement rural: il s'agissait en fait d'aider de petites exploitantes vivant dans des centres de développement reculés, à créer des ressources extra-agricoles. On tenta l'expérience d'organisations en groupe, de technologies adaptées (production de savon, de tuiles et d'huile, boulangeries, etc.) et de prêts personnels accordés dans le cadre du projet. La tendance était claire: les mesures, dites «génératrices de revenus» ne relèveraient pas des critères de rentabilité: elles entreraient dans le cadre de la subvention.

Le contact étroit avec la population rurale apprend que ces gens se soucient avant tout de se nourrir et de trouver des suppléments de ressources. Ils éprouvent une forte motivation à bénéficier d'une formation dans ce domaine.



Comme souvent en pareil cas, on s'aperçut bien vite qu'aucun résultat probant ne serait obtenu car le groupe-cible ne faisait preuve ni d'initiative personnelle, ni de sens de responsabilité. La plupart des décisions étaient prises par l'organisme responsable et l'équipe du projet, procédure normale dans un régime dictatorial tel que celui du Malawi sous Kamuzu Banda.

A la suite de ces premières expériences, des efforts de réflexion et d'analyse, une remise en cause et une mise en oeuvre progressive aboutirent à l'élaboration d'un plan de promotion à l'échelle nationale, basé davantage sur les besoins des intéressés que sur les intérêts particuliers de l'organisme de tutelle ou du bailleur de fonds.

Il apparut alors que les différents éléments du projet tels que: information sur la structure organisationnelle, formation à la gestion d'entreprise, technologies adaptées et surtout apport de crédit, certes nécessaires, resteraient insuffisants s'ils n'étaient pas reliés entre eux par des méthodes participatives.

Introduction des méthodes participatives

Dès le départ, au stade de la conception générale du projet, on pouvait en déceler les traits essentiels: un organisme d'Etat – initiative plutôt malheureuse – le «Ministry of Women and Children Affairs and Community Services» est désigné, disposant d'un réseau de bureaux au niveau des régions et des districts; 500 conseillers parcourent les villages du pays, occupés en grande partie à effectuer des campagnes d'alphabétisation, à surveiller des établissements scolaires autogérés ou à inculquer aux populations villageoises les rudiments de la couture, de la puériculture et des techniques de traitement de l'eau. Le contact étroit avec la population rurale leur apprend que ces gens se soucient avant tout de se nourrir et de trouver des suppléments de ressources. Ils éprouvent une forte motivation à bénéficier d'une formation dans ce domaine.

La réorientation vers le programme «Activités économiques» ne pose donc aucun problème, on fait appel à des organismes de formation internes et externes, nationaux autant que privés: TOTOTO de Mombasa et le Kenia Institute of Management. Les agents du Ministère reçoivent une formation de base et une formation continue dans tous les domaines participatifs; parallèlement, des processus

de décentralisation, indispensables mais longtemps différés, sont engagés.

On s'aperçoit vite que le manque de capitaux – d'exploitation comme d'investissement – constitue un obstacle majeur au développement des petites entreprises du Malawi. Ceci tient au fait que, d'une part le réseau bancaire officiel juge les pauvres incapables de présenter des garanties, indignes d'accéder à ses établissements, et donc inaptés à bénéficier de crédits. Il ne reste souvent plus à cette couche de population qu'à se tourner vers le secteur financier informel, tout disposé à lui prélever des intérêts élevés, voire usuriers. D'autre part, les cercles d'épargne et de crédit, tels qu'on les trouve traditionnellement en Afrique occidentale, sont inconnus en zone rurale du Malawi: le secteur financier d'Etat n'offre pas la moindre incitation à la mobilisation de l'épargne.

La première démarche consista à créer des clubs d'épargne et de crédit autogérés composés chacun de 15 femmes. Pour pouvoir y adhérer, chacune devait placer la contrevalet de 2FF sur un compte bancaire commun (premier contact avec le secteur bancaire officiel).

Les «clubs d'épargne et de crédit» autogérés au niveau du village

L'administration du projet quadruplait la somme par un unique versement d'appoint. La limitation à 15 membres se justifie par le fait qu'une organisation de cette taille reste facile à cerner et à gérer, aussi bien pour les femmes du village que pour les conseillers ruraux.

Après une formation à la gestion de quinze jours organisée par les conseillers du ministère, seul un tiers des membres du

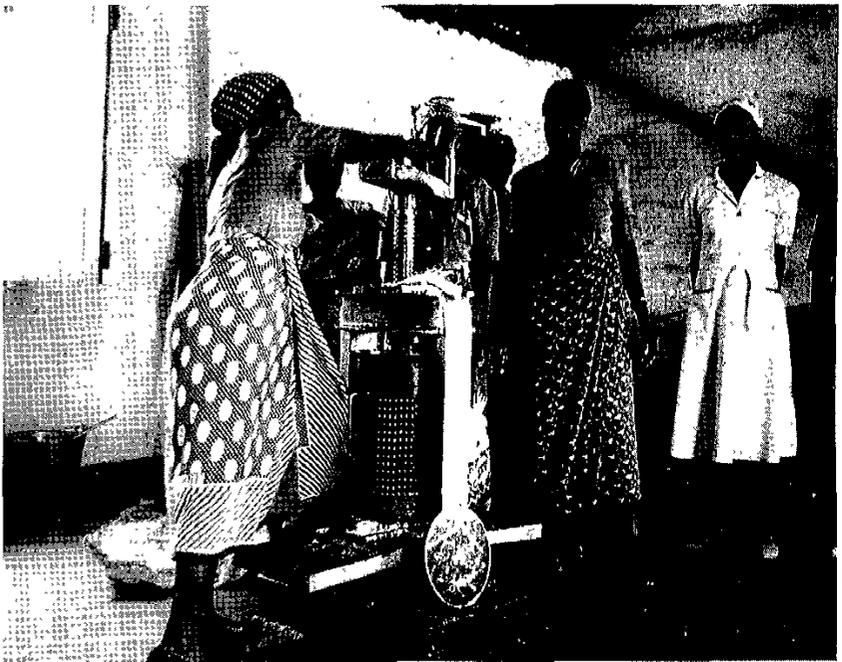


Photo: A. Hitzemann

Un crédit a permis l'acquisition de ce pressoir à l'huile d'arachide.

Le plan de «Promotion de l'épargne», soutenu par le gouvernement fédéral allemand, propose alors des incitations à l'épargne et des possibilités de crédits couplées à une formation intensive – dans le but d'intégrer progressivement les petites exploitantes agricoles au marché financier officiel. Ainsi, la banque est amenée à s'intéresser à une nouvelle clientèle dont la solvabilité repose plutôt sur sa capacité d'épargne et sa discipline de remboursement que sur des gages matériels. On renforce à long terme non seulement les entreprises, mais l'ensemble du système financier rural.

club peut prétendre à un crédit qui doit toutefois rester inférieur à cinq fois le montant de l'épargne. Les deux tiers restants font office de garants, leur épargne constituant le gage du remboursement du crédit. 60 pourcent du montant du crédit sont donc couverts; la responsabilité traditionnelle dans le groupe et le contrôle social s'intègrent dans le système en tant que facteurs d'autorégulation. Les crédits sont remboursables à échéance de deux mois, les intérêts facturés sont ceux du marché, soit 5 pourcent (30% l'an). Les statuts du groupe autant que la pression des membres du club en attente de leur crédit – ce-

lui-ci ne leur étant accordé que si le premier tiers des membres a apuré ses comptes – expliquent une moralité élevée en matière de remboursement. Les intérêts servent à la formation des capitaux, non à l'enrichissement de la banque, son intervention se bornant à gérer les fonds déposés par les clubs sous forme de livrets d'épargne.

Ce système de clubs d'épargne et de crédit autogérés peut, à l'évidence fonctionner jusque dans les contrées les plus reculées, pourvu que des conseillers ruraux assurent la formation et le contrôle. Mais dans ces contrées, les facteurs de production et de commercialisation constituent souvent des obstacles au développement.

Les «groupes de crédit» obtiennent l'accès au secteur bancaire officiel

Ces femmes qui gèrent avec succès leur petite exploitation, comprennent que les dépenses hors-exploitation supposent un revenu net, elles font fructifier avec le temps leur épargne (des comptes d'épargne personnels viennent s'ajouter au compte du groupe) et franchissent alors une nouvelle étape en constituant des «groupes de crédit».

Dix d'entre elles décident de leur propre mouvement de se regrouper et placent un montant d'une certaine importance sur un compte bancaire commun; elles peuvent demander ensuite un crédit sur six mois représentant dix fois le montant de leur mise. Il leur suffit de présenter une garante qui – comme dans les «clubs d'épargne et de crédit» – doit à la fois être membre du même groupe de crédit et ne pas bénéficier d'un crédit en même temps que celle dont elle se porte garante. Les intérêts facturés sont, là encore, ceux du marché et il n'y a pas de taux privilégié.

La Commercial Bank of Malawi verse alors le crédit au groupe qui le répartit de son côté à la moitié des femmes en fonction de leurs demandes. Les demandes de crédit font l'objet de simples études de faisabilité dûment contrôlées et préalablement approuvées par le comité de crédit du groupe; elles sont ensuite soumises aux procédures classiques de l'examen bancaire. Si le groupe est considéré par la banque comme un banal emprunteur particulier, il a cependant la certitude que sa formation et sa gestion sont assurées par des spécialistes du terrain et un organisme de conseil particulier (DEMATT).

L'organisme non-gouvernemental du Malawi DEMATT (Development of Malawi

Traders Trust), spécialisé dans la formation à la gestion pratique des petit(e)s exploitant(e)s, dispose d'un réseau de conseillers répartis sur tout le territoire. Dans notre exemple, il a non seulement formé les exploitantes, mais également les conseillers de village de l'organisme responsable. En échange, les responsables du projet prirent en charge les frais normalement imputés aux exploitations elles-mêmes.

Le fonds de cautionnement du crédit «échelon ultime de la garantie»

Le programme de crédits mis au point et exécuté avec succès au Malawi ouvre aux couches rurales défavorisées, mais désireuses d'exercer une activité professionnelle, l'accès au secteur financier officiel, c.à.d. aux crédits à taux intéressants. De son côté, le secteur bancaire y trouve son intérêt dans la mesure où il peut offrir ses services à un milieu ciblé lui offrant l'accès à une clientèle nouvelle.

A cet effet, on a eu recours à un fonds de cautionnement couvrant 70 pourcent du montant du crédit et consacré sous forme de placements à terme (dépôts à terme) répartis dans les filiales de district de la Commercial Bank of Malawi. C'est le directeur de filiale qui accorde les crédits, à la hauteur toutefois des montants qu'il est habilité à accorder. Nous voyons ici encore l'importance accordée à la notion de décentralisation des décisions, condition de la régionalisation de l'ordonnement général des crédits.

A la différence d'autres modes de crédits ou fonds de roulement qui n'entraînent souvent pas d'effet institutionnel durable, le fonds présenté ici fut simplement utilisé comme caution, non comme masse de financement.

Indépendamment du mécanisme de contrôle social du groupe, on instaura plusieurs «échelons de garantie». En cas de non-remboursement par l'emprunteuse,

1. le groupe de crédit consacre l'épargne personnelle figurant sur le compte du groupe à l'amortissement de la dette.

2. au deuxième échelon, le groupe retient le dépôt d'épargne de sa garante (membre du même groupe de crédit, mais non détentrice de crédit simultané).

3. Si ces mesures ne suffisent pas à assurer l'amortissement de la dette et si le groupe de crédit est incapable de se procurer ailleurs les ressources indispensables, la banque retient la totalité de l'épargne du groupe, se conformant ainsi

aux procédures normalement applicables dans la gestion du crédit.

4. C'est seulement dans le cas où les mesures précédentes n'ont pas permis l'amortissement de la dette qu'il est fait appel, après consultation avec l'organisme responsable du projet, au fonds de cautionnement du crédit.

Cette dernière démarche implique l'exclusion de l'ensemble du groupe de tout accès ultérieur au crédit par ce système: elle est considérée comme une sanction sévère, la petite exploitante étant bien incapable de trouver une autre source de financement intéressante. On comprend dès lors que les taux de remboursement soient élevés et la cohésion du groupe stable.

«Abondance d'argent, cause de beaucoup de ruines»

Le danger qui menace, «à la base», une telle action de promotion provient pour une part importante, de l'argent versé «par le haut»; ce qui est essentiel en effet, c'est la progressivité de l'action, seule manière de faire lentement progresser la solvabilité. Comment peut-on attendre d'une villageoise qui n'a jamais disposé de 30 FF en une fois dans sa vie qu'elle sache gérer avec discernement un crédit de 1600 FF, comment pourrait-elle envisager une échéance sur deux ans, elle qui ne sait comment réunir les frais de scolarité de ses enfants dans les deux semaines qui suivent?

Il ne servirait à rien non plus d'accorder à des groupes de crédit ou des emprunteuses privées le libre accès à tel autre programme de crédits à conditions «plus souples»: taux privilégiés, capital d'épargne préalable plus faible, pas de responsabilité de groupe ni personnelle, etc.. Il va de soi qu'une fois de plus, la coordination des bailleurs de fonds doit être le sujet essentiel.

Nous avons pris cet exemple sur le continent africain, mais on peut y déceler des éléments du système de la Grameen Bank au Bangladesh. C'est la voie à suivre dans le domaine du développement financier: tirer les leçons de l'expérience et les mettre à profit en créant progressivement un système qui intègre les formes de communautés traditionnelles propres aux pays, tout en coopérant avec les groupescibles. Ce genre de plan de développement en zone rurale est bien plus prometteur à longue échéance que telles grandes idées imposées «d'en haut». ■