

Perspectives économiques

Volume 9

Revue électronique du département d'État des États-Unis

Numéro 1



LA MICROENTREPRISE

*et les fondements
du développement économique*

F é v r i e r 2 0 0 4

PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

La microentreprise et les fondements du développement économique

DÉPARTEMENT D'ÉTAT DES ÉTATS-UNIS

REVUE ÉLECTRONIQUE

VOLUME 9, NUMÉRO 1



Les petites entreprises constituent les éléments essentiels du développement et de la croissance économiques ainsi que de la réduction de la pauvreté dans la plupart des pays en développement. Elles peuvent aussi créer les fondements de collectivités stables, de la société civile et de l'égalité des sexes. Toutefois, l'insuffisance de l'infrastructure, la faiblesse des services publics, l'inadaptation des mécanismes de règlement des litiges et le manque d'accès aux marchés et aux établissements financiers demeurent de grandes entraves à leur expansion.

Les États-Unis, les organismes multilatéraux d'aide au développement et de nombreux États donateurs s'emploient à améliorer cette situation en créant des programmes susceptibles d'aider les microentreprises (entreprises comptant moins de 10 travailleurs) à contribuer au dynamisme et à la compétitivité de leur branche d'activité. Au cours des cinq dernières années, l'aide des États-Unis à la microentreprise a atteint en moyenne 155 millions de dollars par an. Cette aide est allée à plus de 3,7 millions de microentreprises réparties à travers le monde entier, dont les activités comprennent la production d'articles d'exportation tels que des chaussures, des meubles, des produits agricoles et d'autres denrées alimentaires, la fourniture de services allant de la réparation de matériel aux technologies de l'information, la vente de matières premières à des industriels et le négoce de toute une gamme de marchandises. Alors que ces entreprises se développent et s'intègrent à l'économie structurée de leur pays, elles donnent de nouveaux moyens aux démunis du monde entier, créent des emplois, accroissent les revenus, contribuent à la croissance économique et renforcent les institutions démocratiques.

Je suis fier du rôle primordial que les États-Unis jouent afin d'encourager la création de microentreprises. Les objectifs de notre pays sont triples : améliorer l'accès des pauvres aux services financiers, permettre l'accès aux services qui s'attaquent aux obstacles auxquels les créateurs d'entreprise pauvres ont à faire face, ainsi qu'améliorer le climat économique au moyen de réformes dans les domaines réglementaire, juridique et politique. Nos efforts sont d'ampleur mondiale et portent sur de nombreux pays, qu'il s'agisse du Mali en Afrique, de la Jordanie au Proche-Orient, de l'Azerbaïdjan en Europe ou du Pérou en Amérique latine. Nos réalisations seront universelles avec la coopération de la communauté internationale. J'ose espérer que vous vous joindrez à nous pour agir à cet effet.

Dans la présente revue de « Perspectives économiques », vous trouverez des articles de hauts responsables du secteur public et de spécialistes éminents du domaine de la microentreprise. Ces articles ont trait à l'accès au crédit, au développement des entreprises et à ses effets sur la société. Je suis convaincu que ces questions sont plus importantes que jamais en ce nouveau siècle car les microentreprises fournissent de l'espoir et des moyens concrets aux démunis du monde désireux d'améliorer leurs conditions de vie et de jouir de la dignité fondamentale que procure la capacité de subvenir à ses propres besoins.

Colin Powell
Secrétaire d'État des États-Unis

PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

Revue électronique du département d'État des États-Unis

<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>

SOMMAIRE

LA MICROENTREPRISE ET LES FONDEMENTS DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

□ DOSSIER

LE RÔLE DE L'AIDE À LA MICROENTREPRISE DANS LA POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT DES ÉTATS-UNIS 6

Emmy Simmons, administratrice adjointe, bureau de la croissance économique, de l'agriculture et du commerce, Agence des États-Unis pour le développement international

Les microentreprises sont la principale source de revenu et d'emploi pour des centaines de millions de personnes à travers le monde. Le gouvernement des États-Unis a fait du soutien à ces très petites entreprises une composante fondamentale de sa stratégie de lutte contre la pauvreté et envisage de faire porter de plus en plus cette aide sur les pays ravagés par la guerre civile et par le sida.

FACILITER L'ENTRÉE DES CRÉATEURS D'ENTREPRISE DANS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ 11

Gaddi Vasquez, directeur du Corps de la paix des États-Unis

Le Corps de la paix met l'accent sur les groupes défavorisés des pays où ses volontaires sont affectés, en particulier les jeunes et les femmes, dans le cadre de son action en faveur de la microentreprise et de la petite entreprise. Travaillant aux côtés de microentrepreneurs à faible revenu, les volontaires du Corps de la paix les aident, ainsi que leur pays, à établir des liens avec les marchés locaux et étrangers.

LE MICROCRÉDIT, INSTRUMENT ESSENTIEL DE LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ DANS LE MONDE 15

Christopher Smith, membre de la Chambre des représentants des États-Unis

Les programmes en faveur de la microentreprise sont efficaces parce qu'ils aident directement les pauvres à s'aider eux-mêmes et qu'ils constituent une démarche ascendante à l'opposé de la démarche descendante de la plupart des organismes d'aide à l'étranger. M. Smith indique qu'une nouvelle loi, dont il est le principal auteur, accroît le montant des crédits budgétaires prévus à l'intention des microentrepreneurs, notamment ceux qui figurent parmi les habitants les plus pauvres de notre planète.

FINANCER LE DÉVELOPPEMENT EN MISANT SUR LA MICROENTREPRISE 17

Katharine McKee, directrice du service de développement de la microentreprise, Agence des États-Unis pour le développement international

Dans le monde entier, 5 % seulement des ménages à faible revenu ont accès à des services financiers. Pourtant, on s'accorde aujourd'hui à reconnaître leur importance cruciale pour la création de petites entreprises, le revenu et la croissance de l'emploi dans tous les pays. Mme McKee fait état de mesures novatrices de l'USAID consistant à accepter des garanties matérielles non classiques, à encourager la souplesse dans l'établissement du calendrier de remboursement et à offrir une gamme élargie de services financiers, qu'il s'agisse par exemple de proposer des polices d'assurance ou des comptes d'épargne.

PRATIQUES OPTIMALES EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MICROENTREPRISE : LA PERSPECTIVE DE L'USAID 22

Bureau du développement de la microentreprise, Agence des États-Unis pour le développement international

Le développement de la microentreprise exige des produits adaptés aux divers besoins financiers des individus et des entrepreneurs, des structures de coût qui permettent aux prestataires des services de faire des bénéfices, ainsi qu'une réglementation et une politique fiscale qui encouragent la création d'entreprises et leur expansion.

□ OPINIONS

LA MISE EN PLACE D'UN CADRE FAVORABLE: UNE APPROCHE À LONG TERME DE LA MICROENTREPRISE 23

Charles Cadwell, Kathleen Druschel et Thierry van Bastelaer

Centre pour les réformes institutionnelles et le secteur informel (IRIS), de l'université du Maryland

Les microentreprises et les petites entreprises se développent le mieux dans des conditions de bonne gouvernance. Les auteurs recommandent que les États-Unis réorientent leur aide à l'étranger en vue de l'élaboration d'un cadre juridique et réglementaire favorable au développement de l'entreprise.

LES FEMMES ET LE MICROFINANCEMENT: OUVRIR LES MARCHÉS ET LES ESPRITS 27

Susy Cheston, vice-présidente principale chargée des orientations et de la recherche, « Opportunity International »

Le secteur de la microfinance reconnaît depuis longtemps l'importance des femmes pour le développement économique et considère ces dernières comme un marché digne d'attention, mais il peut faire encore mieux dans ce domaine en s'attaquant aux obstacles à la participation des femmes à la vie économique et à leur démarginalisation.

LA MICROFINANCE ET LE PARI DU DÉVELOPPEMENT MONDIAL 32

Alex Counts, président de la fondation Grameen USA

Il est clair que la microfinance peut faire reculer considérablement la pauvreté à l'échelon tant local que national. Les femmes remboursent leurs emprunts mieux que les hommes et elles sont plus susceptibles qu'eux d'affecter leurs revenus à la scolarisation de leurs enfants. M. Counts estime qu'il n'est pas toujours indispensable d'avoir suivi une formation commerciale classique pour réussir dans le monde des affaires.

LES CLÉS DU SUCCÈS D'UNE INSTITUTION DE MICROFINANCE 36

Gregory Casagrande, fondateur et président de la fondation « South Pacific Business Development »

L'octroi de prêts modiques, souvent de l'ordre de quelques centaines de dollars seulement, aide un grand nombre d'habitants des îles Samoa et des autres pays insulaires indépendants du Pacifique à accroître leur revenu et à trouver du travail. M. Casagrande explique certaines des stratégies appliquées par son institution en matière d'octroi de prêts et auxquelles il attribue un taux de remboursement pratiquement égal à 100 %.

PORTRAITS DE QUATRE MICROENTREPRENEURS 40

La réussite de quatre microentrepreneurs du Bénin, d'Haïti, de la Russie et des Philippines.

□ FAITS ET CHIFFRES

COUP D'ŒIL SUR LA MICROENTREPRISE 42

L'AIDE FINANCIÈRE DE L'USAID À LA MICROENTREPRISE 43

□ SOURCES D'INFORMATION

BIBLIOGRAPHIE (EN ANGLAIS) 45

SITES INTERNET 47

Photo de couverture: un membre de l'*Oromia Coffee Union*, une microentreprise d'Éthiopie, cueille des cerises de caféiers cultivés à l'ombre selon des procédés naturels.

Photo offerte par l'ACDI/VOCA (*Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance*).

PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

Revue électronique du département d'État des États-Unis

Volume 9, Numéro 1, février 2004

Le Bureau des programmes d'information internationale du département d'État des États-Unis offre des produits et des services qui visent à expliquer la politique des États-Unis à des auditoires étrangers. Le Bureau publie cinq revues électroniques qui examinent les principales questions intéressant les États-Unis et la communauté internationale. Dans cinq numéros distincts – « Perspectives économiques », « Dossiers mondiaux », « Démocratie et droits de l'homme », « Les Objectifs de politique étrangère des États-Unis » et « La Société américaine » – ces revues présentent des déclarations sur la politique des États-Unis, des articles de fond, des analyses, des opinions et des renseignements de base sur un thème donné.

Toutes les revues sont publiées en anglais, en espagnol, en français et en portugais; certaines d'entre elles sont également traduites en arabe et en russe. Une nouvelle revue en anglais est publiée tous les mois environ. La parution des versions traduites suit normalement de deux à quatre semaines celle de la version en anglais.

Les opinions exprimées dans les revues ne représentent pas nécessairement le point de vue ou la politique du gouvernement des États-Unis. Le département d'État des États-Unis n'est nullement responsable du contenu ou de l'accessibilité des sites Internet indiqués en hyperlien; seuls les éditeurs de ces sites ont cette responsabilité. Les articles publiés dans ces revues peuvent être librement reproduits en dehors des États-Unis, sauf indication contraire ou sauf mention de droit d'auteur. Les photos protégées par un droit d'auteur ne peuvent être utilisées qu'avec l'autorisation de la source indiquée.

Les numéros les plus récents, ainsi que les archives, sont disponibles sur l'internet à la page d'accueil du Bureau des programmes d'information internationale, à l'adresse suivante:
<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>

Ils sont disponibles dans plusieurs formats électroniques afin d'en faciliter la consultation en ligne, le transfert, le téléchargement et la reproduction.

Veuillez adresser toute correspondance au siège de l'ambassade des États-Unis de votre pays ou bien à la rédaction :

Editor, Economic Perspectives
IIP/T/ES
U.S. Department of State – SA-44
301 4th Street, SW
Washington, DC 20547
États-Unis d'Amérique

Adresse courrier électronique: ejecon@pd.state.gov

Directeur de la rédaction	Jonathan Schaffer
Rédactrices en chef	Linda Johnson
	Alyson McFarland
Rédacteurs	Berta Gomez
	Kathryn McConnell
	Bruce Odessey
	Andrzej Zwaniecki

Directrice de la publication	Judith Siegel
Réviseur	Guy Olson
Responsable de la production	Christian Larson
Responsable adjointe de la production	Sylvia Scott
Traduction	Service linguistique IIP/G/AF
Maquette de la version française	Africa Regional Services, Paris

Conseil de rédaction : George Clack, Kathleen R. Davis, and Francis B. Ward

Département d'État des États-Unis
Bureau des programmes d'information internationale
Février 2004

□ LE RÔLE DE L'AIDE À LA MICROENTREPRISE DANS LA POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT DES ÉTATS-UNIS

Administratrice adjointe, bureau de la croissance économique, de l'agriculture et du commerce, Agence des États-Unis pour le développement international

Le gouvernement des États-Unis a fait du soutien aux très petites entreprises, dites microentreprises, une composante fondamentale de sa stratégie de lutte contre la pauvreté, indique l'administratrice adjointe de l'Agence des États-Unis pour le développement international, Mme Emmy Simmons. Dans cet esprit, dit-elle, le gouvernement s'attaque à des problèmes qui font peser une lourde hypothèque sur le développement, à commencer par la nécessité de reconstruire les pays ravagés par la guerre civile et les collectivités touchées par le sida.

Mme Simmons donne un aperçu des principales stratégies de l'USAID à l'appui de la microentreprise et elle explique en quoi ces interventions font reculer la pauvreté au niveau non seulement des individus, mais aussi des collectivités locales. « Parce qu'il constitue la principale source de revenu et d'emploi pour des centaines de millions d'habitants de la planète, le secteur de la microentreprise exerce une influence indiscutable et profonde sur les individus, les ménages et les économies nationales », souligne-t-elle.

Dans beaucoup de pays, la plupart des entreprises sont des microentreprises, c'est-à-dire des exploitations de petite envergure, organisées de manière non structurée et gérées par leur propriétaire qui est en général pauvre. Elles forment une partie importante du marché de l'emploi et du produit intérieur brut (PIB) et elles contribuent dans une grande mesure à atténuer la pauvreté. Souvent, elles représentent la première ligne de défense économique des ménages les plus vulnérables dans des environnements à haut risque, par exemple pendant des périodes de guerre civile ou de catastrophe naturelle. Parce qu'il constitue la principale source de revenu et d'emploi pour des centaines de millions d'habitants de la planète, le secteur de la microentreprise exerce une influence indiscutable et profonde sur les individus, les ménages et les économies nationales.

Voilà trente ans maintenant que le soutien au développement de la microentreprise représente une composante importante de l'aide extérieure des États-Unis. Principal organisme du gouvernement américain chargé de l'aide bilatérale et humanitaire à l'étranger, l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), définit la « microentreprise » comme une exploitation comptant 10 travailleurs ou moins (y compris les membres de la famille qui travaillent sans être rémunérés) et dont le propriétaire exploitant fait partie de la catégorie des personnes pauvres. L'USAID encourage le développement de la microentreprise par les moyens suivants :

- la fourniture d'une aide financière et technique aux institutions et aux réseaux qui accordent des prêts et qui offrent des services financiers et autres aux ménages pauvres, notamment en vue de la création d'une entreprise durable;
- l'appui des réformes économiques qui visent à aider les plus petites entreprises à affronter la concurrence et à réaliser leur potentiel en matière de création de revenus et d'emplois;
- le soutien des projets pilotes et des travaux de recherche destinés à définir et à promouvoir les pratiques optimales.

Une loi adoptée en 2000 (« Microentreprise for Self-Reliance and International Anti-Corruption Act ») a fait du développement de la microentreprise une composante intégrale de l'aide extérieure des États-Unis. Elle autorise l'USAID à accorder une aide financière en vue d'aider les microentrepreneurs pauvres et va jusqu'à préciser que la moitié de cette aide doit être réservée aux personnes très pauvres, c'est-à-dire à celles qui disposent généralement de moins de 1 dollar par jour pour vivre. L'USAID œuvre de concert avec plus de 700 organismes locaux et internationaux en vue d'appliquer cette loi. La grande majorité d'entre eux, issus du secteur privé, sont des

prestataires de services financiers et de services aux entreprises qui sont destinés au secteur dynamique de la microentreprise.

En sa qualité de premier donateur bilatéral dans ce domaine, l'USAID a mis au point au cours des vingt dernières années une stratégie d'une efficacité remarquable pour ce qui est de faire reculer la pauvreté de manière durable. Les partenariats qu'elle a formés avec des organisations privées de bénévoles des États-Unis et des microentrepreneurs le prouvent bien : le soutien de la microentreprise peut atténuer la pauvreté et se révéler rentable.

Conséquence directe de l'appui du gouvernement des États-Unis, plus de 2 millions de pauvres dans les pays en développement ont accès au crédit par l'intermédiaire de toute une gamme d'institutions financières. Les bénéficiaires de prêts ont pour ambition d'accroître leur revenu, de se constituer des avoirs et d'améliorer leurs conditions de vie. En outre, ils prouvent leur solvabilité en remboursant leurs emprunts, leur taux de remboursement dépassant généralement les 95 %. Plus de 3 millions de pauvres placent leur épargne dans des institutions de crédit, ce qui leur permet de mieux prendre en main l'avenir de leur famille et de faire face aux situations de crise. Près de 670 000 clients bénéficient de services aux entreprises appuyés par l'USAID, qui leur donnent les moyens de trouver de nouveaux débouchés, d'améliorer leurs compétences et leur productivité et d'accroître leur revenu.

À QUOI TIENT L'IMPORTANCE DE LA MICROENTREPRISE ?

Dans un grand nombre de pays, notamment en Afrique et en Asie, le secteur de la microentreprise est le premier employeur. Quelques statistiques illustrent le rôle capital des microentreprises et des petites entreprises dans la création d'emplois :

- les entreprises de 5 travailleurs ou moins font travailler la moitié de la population active de l'Amérique latine, travailleurs agricoles exclus, et les deux tiers de celle de l'Afrique, travailleurs agricoles également exclus ;
- les entreprises du secteur non structuré sont à l'origine des trois quarts des emplois créés dans le secteur non agricole de la Thaïlande et de près de la moitié de tous les nouveaux emplois en Indonésie ;

- en Indonésie, les entreprises de 5 travailleurs ou moins font travailler près de la moitié de tous les travailleurs des secteurs secondaire, commercial et des services, et les petites entreprises absorbent 18 % de la main-d'œuvre ;

- en Thaïlande, les microentreprises et les petites entreprises représentent plus de 97 % de toutes les entreprises des secteurs secondaire, commercial et des services. Les microentreprises emploient 71 % de la main-d'œuvre du secteur des services et du secteur commercial.

Un grand nombre de programmes de développement de la microentreprise qui sont appuyés par l'USAID ont une forte incidence sur la pauvreté, à mesure que le revenu de l'entreprise augmente et que celui du ménage se stabilise. Mais les avantages qui découlent de ces programmes dépassent le cadre de l'entreprise. Souvent, les ménages ont accès à toute une panoplie de services financiers, tels des prêts spécialement conçus pour faire face aux frais de scolarité, aux urgences médicales et aux dépenses occasionnées par les mariages et les enterrements ou encore la possibilité de souscrire des contrats d'assurance et de recevoir de recevoir plus rapidement et à moindre coût des virements en provenance de l'étranger. L'accès aux services financiers s'avère indispensable pour aider les ménages pauvres à posséder des biens, à surmonter les coups durs et à saisir les débouchés économiques qui se présentent.

Une étude effectuée en 2002 par le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (GCAP), qui réunit 29 bailleurs de fonds, cite divers avantages observés dans toutes sortes de pays. Au Salvador, par exemple, le revenu hebdomadaire des clients de la FINCA (1) a augmenté en moyenne de 145 %. En Inde, la moitié des clients de SHARE (2) sont sortis de l'ornière de la pauvreté. Les auteurs de l'étude du GCAP font état de progrès tout aussi impressionnants dans le domaine de l'éducation, de la santé et de la nutrition. Au Vietnam, les bénéficiaires d'un organisme partenaire de « Save the Children » ont commencé à combler les déficits alimentaires en les ramenant de trois mois à un mois. Au Bangladesh, pratiquement toutes les filles issues de familles bénéficiaires de la banque Grameen sont scolarisées, contre 60 % des filles dont les parents n'en sont pas clients.

De même, les statistiques au niveau de l'économie nationale ont de quoi convaincre.

- Dans bien des pays, une part importante du PIB provient des entreprises de 5 travailleurs ou moins.
- Jusqu'à 90 % des travailleurs indiens gagnent leur vie dans le secteur non structuré (3). Ils assurent 60 % du produit intérieur net et 70 % du revenu intérieur. Aux Philippines, plus de la moitié de la population active travaille dans une microentreprise ou dans une petite entreprise (4).
- Le Mexique compte sur les microentreprises pour assurer 32 % de son produit intérieur brut et faire travailler 64 % de sa population active (5).
- Environ 49 % du PIB du Pérou et 70 % de celui du Nigeria et de l'Égypte sont le fait du secteur non structuré, dans lequel dominent les microentreprises (6).
- En Ukraine, 2,6 millions d'entreprises, soit 87 % de toutes les entreprises du pays, appartiennent à des travailleurs indépendants qui s'occupent de produire, de distribuer ou de vendre des biens pour le marché local.

Par ailleurs, les microentreprises pourraient bien constituer un facteur déterminant du succès d'autres secteurs économiques. En Afrique du Sud, par exemple, le secteur du bâtiment regroupe 90 000 entreprises, dont 87 000 sont des microentreprises ou des petites entreprises, et il assure le tiers du PIB. Il est très courant de voir de grandes sociétés du bâtiment conclure des contrats de sous-traitance avec de petits entrepreneurs spécialisés. Au Bangladesh, plus de 90 % des entreprises du secteur de l'exportation de crevettes, lequel rapporte 350 millions de dollars par an, sont des microentreprises. Au Honduras, des 40 000 entreprises horticoles qui ont été créées à la suite du cyclone Mitch, 30 000 appartiennent à des microentrepreneurs. Elles s'associent à des sociétés de plus grande taille pour pouvoir soutenir la concurrence sur les marchés d'exportation et améliorer le contrôle de la qualité de leurs produits.

TROIS AXES DU SOUTIEN DE L'USAID À LA MICROENTREPRISE

Le programme de l'USAID à l'appui de la microentreprise s'articule autour de trois axes stratégiques : celui de l'environnement en matière d'orientations générales, celui des services d'appui au développement de l'entreprise et celui de la microfinance.

La mise en place d'un climat favorable aux entreprises et aux investissements s'avère en effet essentielle à la création de microentreprises durables. L'USAID appuie la réforme des lois, des règlements et des politiques en vue de faciliter la création et le fonctionnement de microentreprises ainsi que d'élargir l'accès des pauvres aux services financiers et autres. Ainsi s'efforce-t-elle d'aider les pays à simplifier les formalités d'inscription des entreprises au registre du commerce, d'encourager les microentrepreneurs à œuvrer en faveur de réformes économiques dans le cadre d'associations professionnelles indépendantes et de favoriser la réforme de la fiscalité et la lutte contre la corruption.

Divers organismes offrent des services d'appui au développement de l'entreprise afin d'aider les microentreprises à augmenter leur revenu, à renforcer leur capacité, à mettre en route de nouvelles activités économiques et à accroître leur influence sur le marché. Ces services d'appui ont trait à de multiples domaines : commercialisation, mise au point de nouveaux produits, formation commerciale, conseils et information, techniques visant à améliorer la productivité et établissement de liens avec les services financiers.

L'USAID n'est pas favorable à la subvention directe des services d'appui au développement de l'entreprise. Elle préfère aider les prestataires de ces services à se mettre à la disposition des microentreprises pour que celles-ci puissent améliorer leur revenu et leur compétitivité. Ces prestataires doivent souvent adapter leurs services aux besoins de leurs clients les plus pauvres. L'accès aux services financiers et commerciaux permet aux microentreprises de saisir les occasions économiques qui se présentent et il accroît les répercussions du recul durable du taux de pauvreté.

Il est très important de mettre les petits producteurs en contact avec les entreprises de plus grande taille et les marchés lucratifs : le succès dépend souvent d'une telle intervention. Au Bangladesh, par exemple, le programme JOBS (7) bénéficie d'une aide de l'USAID grâce à laquelle il apporte un appui aux entreprises qui fabriquent des sandales destinées à être exportées à Paris. Avec le concours de ce programme, les grands exportateurs ont organisé des groupes de petits producteurs auxquels ils ont fourni les intrants et les modèles pour qu'ils puissent approvisionner ce marché et ils leur ont prodigué des services en matière de contrôle de la qualité et de formalités d'exportation. Grâce à ces services d'appui, et à condition de faire preuve de souplesse, les

microentreprises à fort coefficient de main-d'œuvre ont pu tenter leur chance dans un créneau que les grandes sociétés ont du mal à pénétrer.

À Haïti, 37 associations de cultivateurs de café représentant 25 000 petits exploitants ont bénéficié d'une aide en vue de la création d'un logo commun pour la marque de café « Haïtien bleu » de qualité supérieure. Le café portant ce label et visant un marché ciblé rapporte beaucoup plus aux microcultivateurs que ne le faisait le café ordinaire.

La microfinance met en jeu la fourniture de divers services financiers aux ménages et aux entreprises exclus du marché financier classique. À ses débuts, ce secteur se limitait à l'octroi de prêts de petite taille aux personnes désireuses de créer une microentreprise ou d'en élargir les activités. Il se distinguait principalement par l'octroi de prêts solidaires, suivant le modèle conçu par la banque Grameen au Bangladesh et selon lequel les entrepreneurs individuels doivent former un groupe d'emprunteurs, assister à des réunions hebdomadaires et s'engager à ce que l'ensemble du groupe rembourse les prêts consentis à chacun.

Au fil des ans, la microfinance s'est développée au point d'offrir aujourd'hui toutes sortes de prêts et une vaste panoplie de services financiers. Les prêts peuvent être octroyés à titre individuel ou à un groupe d'emprunteurs solidaires. Le montant des prêts et les conditions de remboursement dont ils sont assortis sont déterminés avec une souplesse accrue et adaptés aux besoins du client. D'autres services de microfinance ont trait aux dépôts d'épargne, aux plans d'assurance et au virement de fonds sous diverses formes. La liste continue de s'allonger à mesure que les institutions de microfinance mettent au point de nouveaux produits en réponse à la demande de leurs clients.

Environ les deux tiers des fonds alloués par l'USAID au titre de la microentreprise appuient le développement de services financiers, y compris en matière de crédit, qui ciblent les entrepreneurs pauvres et leur famille. Ces services comprennent notamment l'octroi d'un crédit pour les fonds de roulement ainsi que toutes sortes de prestations liées aux investissements, à l'épargne, aux plans d'assurance et aux paiements. L'appui de l'USAID est à l'origine de la création de nouvelles formules qui ont fait leurs preuves dans le domaine de la microfinance au cours des vingt dernières années et qui sont adaptées à une large gamme de cadres et de clients. Le taux de remboursement des prêts dépasse généralement 97 %.

Dans le domaine de la microfinance, l'USAID vise deux objectifs d'importance égale. Le premier concerne le développement et l'élargissement de solides institutions de microfinance (IMF), c'est-à-dire celles qui sont dotées d'une structure efficace de gestion et qui ont un plan de développement crédible de manière à couvrir toutes les frais d'exploitation, coût du capital y compris, au moyen des produits d'exploitation et dans un délai raisonnable. Le second objectif a trait à la promotion des produits et des services qui ont le potentiel d'atteindre les entrepreneurs pauvres et très pauvres, en particulier parmi les catégories de la population qui en sont privées, ce qui est le cas des habitants en milieu rural, des femmes et des personnes en situation de conflit ou de crise.

La majorité de l'aide financière de l'USAID dans ce domaine est réservée aux entrepreneurs très pauvres, autrement dit ceux qui vivent nettement au-dessous du seuil de pauvreté tel qu'il est établi dans leur pays (8). Au lieu d'exiger de ces clients des garanties classiques, on peut leur proposer des prêts solidaires ou des prêts extrêmement modestes et remboursables en versements fréquents. En groupant les clients, les IMF peuvent réaliser des économies d'échelle et rentrer dans leurs frais, et ce malgré le montant très modeste des transactions. Une innovation importante consiste à permettre aux clients de placer sur leur compte d'épargne des sommes très faibles et à intervalles fréquents, ce qui reflète la disponibilité des liquidités dans les ménages.

LES NOUVELLES DIRECTIONS DU DÉVELOPPEMENT DE LA MICROENTREPRISE

Ces dernières années, des institutions locales de microfinance (IMF) qui reçoivent un appui de l'USAID en faveur de la microentreprise se sont efforcées d'intégrer leurs activités à des interventions plus vastes visant à s'attaquer aux problèmes auxquels peuvent se heurter les microentrepreneurs et leur famille, tels la guerre civile et le sida. On peut citer l'exemple de la création de l'IMF Constanta, établie en Géorgie en 1998, après la guerre civile, avec l'aide de l'association « Save the Children ». Elle a conçu ses produits et sa stratégie visant à étendre sa portée de manière à offrir des services aux femmes, souvent chef de famille, qui faisaient partie des populations déplacées. Constanta compte à l'heure actuelle plus de 15 000 clients et elle a déjà prodigué des services à plus de 20 000 microentrepreneurs très désavantagés. L'USAID et d'autres donateurs lui ont accordé une aide financière, d'un montant total légèrement supérieur à 4 millions de dollars, pour ses fonds de crédit

et ses activités d'exploitation. Une évaluation récente de l'incidence de ses services sur 828 clients a révélé que 72 % d'entre eux avaient été en mesure d'améliorer le régime alimentaire de leur famille, que 28 % scolarisaient leurs enfants dans de meilleures conditions et que 22 % avaient créé des emplois en montant leur propre microentreprise. En outre, 74 % des personnes interrogées ont fait état d'une augmentation de leurs revenus et, parmi elles, 92 % ont attribué cette hausse à l'accès au crédit, qui les a aidées à tirer parti de diverses possibilités économiques. Les résultats de cette nature donnent à penser que la microfinance peut être un instrument puissant au service de l'atténuation de la pauvreté, même dans les contextes économiques et politiques les plus difficiles. Le soutien de la microfinance est l'une des stratégies que les États-Unis comptent appliquer pour accélérer la reconstruction en Afghanistan, au Soudan et ailleurs.

Dans des pays ravagés par le sida, tel le Zimbabwe, les missions de l'USAID ont recours à la microfinance pour atténuer les répercussions économiques de cette maladie sur les orphelins et sur les autres personnes touchées. De nos jours, au Zimbabwe, une personne sur 4 dans la catégorie des 15 à 45 ans est séropositive, et environ 624 000 enfants de moins de 15 ans ont perdu leur père, leur mère ou leurs deux parents à cause de cette maladie. L'USAID finance des programmes qui visent à mettre des séances de formation, des compétences commerciales et des services financiers à la disposition des collectivités affectées. En outre, elle apporte son concours au réseau national de la microfinance, la ZAMFI (« Zimbabwe Association of Micro Finance Institutes »), ainsi qu'aux filiales locales des réseaux internationaux. L'appui de la mission de l'USAID dans ce domaine constitue une composante fondamentale de sa stratégie visant à faire face, dans un cadre intégré, à la multiplicité des besoins des Zimbabwéens pauvres et qui exercent une activité économique.

Les stratégies en faveur de la microentreprise se multiplient. L'attachement des États-Unis à la microentreprise va croissant lui aussi. Plus que jamais, on le voit, la fourniture de services financiers et commerciaux qui soient adaptés aux besoins de ce secteur important de l'économie peut contribuer à faire sortir quantité de gens de l'ornière de la pauvreté. □

(1) « Foundation for International Community Assistance »

(2) « Society for Helping Awakening Rural Poor through Education », filiale de la « Women's World Banking »

(3) Bureau international du travail (BIT), « Women and men in the informal economy: A statistical picture », page 7 (non daté). Le BIT inclut dans le secteur informel de l'emploi le travail indépendant dans des entreprises non structurées (petites entreprises ou entreprises non inscrites au registre du commerce, par exemple) et le travail salarié dans les emplois informels (sans contrat, sans avantages sociaux ou sans protection sociale, par exemple).

(4) BIT, p. 34, 36

(5) BIT, p. 37

(6) « The Informal Sector: Refugees from Under-Performing Legal and Institutional Systems », communication de Katharine McKee, Washington, 2002.

(7) « Job Opportunities and Business Support »

(8) « USAID Microentreprise Results Reporting », 2000, p. 26 (tableau)

L'article 105 de la loi P.L. 106-309 ajoute un nouvel article à la loi relative à l'aide extérieure des États-Unis, en l'occurrence l'article 131, et en vertu duquel 50 % au moins de toutes les ressources affectées à la microentreprise doivent aller à des entrepreneurs très pauvres, définis par la loi comme étant ceux dont le revenu est inférieur à 50 % du seuil de pauvreté établi par le gouvernement national du pays. En outre, cet article fixe le montant des prêts qui doit servir de norme pour mesurer le niveau de pauvreté des clients; en 1995, ce montant est fixé à 1 000 dollars ou moins en Europe et en Eurasie, à 400 dollars ou moins en Amérique latine et à 300 dollars ou moins dans le reste du monde.

❑ FACILITER L'ENTRÉE DES CRÉATEURS D'ENTREPRISE DANS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Gaddi Vasquez, Directeur du Corps de la paix des États-Unis

Le Corps de la paix met l'accent sur les groupes défavorisés des pays où ses volontaires sont affectés, en particulier les jeunes et les femmes, dans le cadre de son action en faveur de la microentreprise et de la petite entreprise, indique le directeur du Corps de la paix, M. Gaddi Vasquez. En assurant une formation en gestion des entreprises, tout en établissant des clubs de jeunes pour aider ces derniers à mettre en pratique leurs compétences, les volontaires du Corps de la paix aident ces pays à entrer en contact avec les marchés locaux et étrangers. « Alors qu'auparavant les volontaires construisaient des ponts de bois, au XXI^e siècle ils jettent des ponts économiques en facilitant l'entrée des créateurs d'entreprise dans l'économie de marché », déclare-t-il.

Le Corps de la paix encourage le développement de la microentreprise et de la petite entreprise dans de nombreux pays qui figurent parmi les plus pauvres du monde. En alliant la formation classique en matière de gestion aux nouvelles technologies de l'information, les volontaires forment les nouveaux créateurs d'entreprise et les aident à établir des contacts avec les fournisseurs des pays en développement et avec les marchés locaux et étrangers.

De l'Afrique et de l'Amérique latine à l'Europe centrale et à l'Europe de l'Est, le Corps de la paix a aidé des centaines de milliers de créateurs d'entreprise, ces quarante-trois dernières années. Ce qui distingue l'approche du Corps de la paix de celle des autres institutions de développement, c'est son personnel, composé de volontaires qualifiés qui connaissent la langue, la culture et le marché local et qui associent à toutes les phases de leurs projets les membres de la collectivité dans laquelle ils vivent et travaillent.

Avec la chute du communisme à la fin des années 1980 et le développement de l'économie de marché en Europe centrale, en Europe de l'Est et dans l'ex-Union soviétique, le Corps de la paix a lancé dans cette partie du monde un certain nombre de projets de développement de la petite entreprise (DPE). Parallèlement, ses volontaires ont continué à faire fond sur le mouvement coopératif en Amérique latine et à encourager l'esprit d'entreprise

traditionnel des Africains et des Asiatiques. Ces projets avaient pour but de promouvoir l'esprit d'entreprise tout en renforçant la capacité des organismes et des prestataires de services locaux qui aident les microentreprises et les petites entreprises.

Le Corps de la paix compte maintenant des projets DPE dans 36 pays et il soutient des activités DPE dans la quasi totalité des quelque 65 autres programmes par pays qu'il gère. En 2002, près de 1 000 volontaires DPE ont aidé plus de 80 000 créateurs d'entreprise et 8 000 prestataires de services et organismes. Alors qu'auparavant les volontaires construisaient des ponts de bois, au XX^e siècle ils jettent des ponts économiques en facilitant l'entrée des créateurs d'entreprise dans l'économie de marché.

RENFORCER LES COMPÉTENCES LOCALES

Après avoir suivi pendant trois mois une formation intensive portant sur la langue, la culture, la santé, la sécurité et le commerce de l'Ukraine, un volontaire du Corps de la paix, Jon Daigle, a été affecté à la direction économique de l'oblast (région) de Khmel'nitski. Grâce à ses nouvelles connaissances de la langue, des règles commerciales et de la culture ukrainiennes ainsi que de la situation économique de la région, il a pu œuvrer, de concert avec ses collègues locaux, en faveur de l'élaboration d'un modèle économique susceptible d'encourager l'interdépendance des entreprises locales d'une branche d'activité donnée.

Il a aidé ses collègues à concevoir et à mettre sur pied un séminaire visant à promouvoir les investissements économiques dans la région et à la Bourse ukrainienne de Kiev. Il les a également aidés à mettre au point un programme de promotion des investissements pour attirer des capitaux en provenance des États-Unis et d'Europe. Grâce à ces efforts, la Banque de microfinance ukrainienne a ouvert à Khmel'nitski une agence à l'intention des petites et moyennes entreprises de la région. La prochaine étape de l'administration régionale consistera à créer un centre de formation en gestion à l'intention des futurs clients de la Banque de microfinance.

Dans une autre partie du monde, une ville beaucoup plus petite, Dagana, au Sénégal est une préfecture (il y a trois préfectures par région, l'équivalent d'un oblast) qui compte 25 000 habitants et qui est située à 130 km de Saint-Louis, la ville principale de la région. C'est un carrefour culturel riche en art traditionnel des ethnies wolof, peul et maure. Malheureusement, peu de touristes visitent cette région, et rares sont les festivals et autres manifestations culturelles qui s'y déroulent. Si bien que les artisans traditionnels ont du mal à vendre leurs produits ou à établir les contacts qui leur permettraient d'avoir des débouchés plus importants.

Ayant entendu parler du travail accompli par d'autres volontaires du Corps de la paix dans le cadre d'une foire-exposition d'art et d'artisanat tenue durant le Festival annuel de jazz de Saint-Louis, une de nos volontaires, Erika Miller, a entrevu la possibilité de faire connaître à la fois les artisans de Dagana et leur ville en tant que destination touristique lors du festival suivant. Sur ses instances, le maire de Dagana a accepté de financer un projet de promotion avec la modeste somme de 320 dollars.

Une partie de cette somme a servi à couvrir les frais d'ouverture d'un stand à la foire de Saint-Louis ainsi que le transport et les repas des artistes. Erika Miller a persuadé 6 artisans de se séparer temporairement de leur famille – tâche difficile dans cette zone rurale – et d'apporter leurs œuvres au festival. Elle a aidé chacun d'eux à créer une brochure publicitaire, leur apprenant ainsi un important principe de commercialisation. Une fois sur les lieux, les artisans ont fait la tournée des galeries locales pour vendre leurs produits. Une autre partie de l'argent du maire a permis de créer un comité de promotion du tourisme à Dagana, qui a réalisé une brochure dans ce but sous la direction d'Erika Miller. À son retour de Saint-Louis après le festival, le comité a loué ce qu'elle avait fait pour « faire figurer Dagana sur la carte ».

Jon Daigle en Ukraine et Erika Miller au Sénégal ont tous les deux réussi à faire connaître leur région et leur ville respectives sur des marchés plus importants et à y attirer des investissements. Ils sont représentatifs des volontaires qui, dans la plupart des pays où intervient le Corps de la paix, mettent à profit leur connaissance du climat des affaires et de la culture locale afin de gagner la confiance de leurs collègues locaux, de définir les possibilités et de faciliter le développement économique.

UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MICROENTREPRISE

L'approche du Corps de la paix implique une participation locale à l'ensemble du processus – de la préparation du projet et de la conception de la formation à l'exécution du projet. La participation financière de l'administration de la région de Khmelnytski (Ukraine) et de Dagana (Sénégal) aux activités du Corps de la paix était indispensable à l'obtention de résultats répondant aux besoins locaux.

Une telle participation ne peut être obtenue si la collectivité intéressée pense que le projet ne correspond pas aux besoins locaux, en particulier à ceux des groupes défavorisés tels que les jeunes et les femmes. Le Corps de la paix essaie d'assurer une telle pertinence en administrant les projets non pas de son siège à Washington, mais de ses bureaux dans le pays intéressé. Ce sont les bureaux locaux qui affectent les volontaires au travail aux côtés de leurs homologues du pays d'accueil. Les deux parties veillent à ce que ce travail réponde aux besoins de développement locaux et à ce que la formation du personnel local soit adéquate et lui permette de poursuivre l'exécution du projet après le départ des volontaires. Ces activités comprennent souvent la fourniture par du personnel local d'une formation en gestion des entreprises aux membres d'organisations internationales, d'organisations non gouvernementales locales ou de groupements tels que les coopératives agricoles ou les associations d'artisans, ainsi qu'aux créateurs de microentreprises et de petites entreprises.

Les femmes des pays en voie de développement produisent 80 % des produits vivriers et constituent jusqu'au tiers du salariat dans le monde. En tant que chefs de microentreprises, les femmes d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine produisent et vendent des denrées agricoles, des préparations alimentaires et des produits artisanaux. Les volontaires travaillent souvent avec les coopératives féminines et les institutions de microfinancement pour aider les femmes à avoir accès à la formation, aux conseils et aux ressources financières nécessaires à la création d'une entreprise et à son développement.

C'est ainsi qu'au début de son affectation au Togo, en 2000, une volontaire du Corps de la paix a créé une caisse commune de crédit rotatif pour des femmes, la tontine Tatchoyim. Après trois années d'activité, la tontine continue à se développer et à prospérer. Elle a maintenant

suffisamment de fonds pour ouvrir des comptes en banque, réinvestir dans des entreprises et payer les frais de scolarisation des enfants de ses membres. Ce dispositif permet aux membres du groupe de mettre leur argent à l'abri des pressions de leur entourage (telles que les exigences de membres de leur famille ou de leur village ou quartier désireux d'obtenir une partie des bénéfices) qui s'exercent souvent sur les petites entreprises. La tontine Tatchoyim, qui a débuté sans fonds, a actuellement un revenu annuel de 400 000 francs CFA (environ 800 dollars).

Le monde compte environ 1,2 milliard de jeunes de 10 à 19 ans et 87 % d'entre eux vivent dans les pays en développement. Bien que le budget de la fonction publique soit en baisse dans un grand nombre de pays du tiers monde, les jeunes s'attendent souvent à être embauchés par l'État à la fin de leurs études secondaires. Dans de nombreux pays où le Corps de la paix est présent, l'absence d'emplois pour ce groupe démographique croissant a entraîné une augmentation de la criminalité juvénile, notamment dans les zones urbaines. Afin de changer les attitudes et de donner aux jeunes des possibilités d'avenir, les volontaires du Corps de la paix assurent une formation scolaire et extrascolaire en gestion des entreprises, tout en établissant des clubs d'affaires pour aider les jeunes à utiliser leurs compétences.

En coordination avec le ministère de l'éducation, des sports et de la culture du Nicaragua, un de nos volontaires, Joran Lawrence, a développé le sens des affaires chez des jeunes des collèges, des centres de la jeunesse et des foyers pour jeunes sans abri. C'est ainsi que plus de 300 jeunes ont créé une imprimerie de T-shirts dont les bénéfices ont servi à financer une campagne de sensibilisation du public à la nécessité de lutter contre la progression du VIH et du sida.

INNOVATIONS DANS LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS

Les volontaires du Corps de la paix répondent à un besoin croissant de spécialistes dans des secteurs tels que les technologies de l'information et de la communication, le microfinancement et l'écotourisme, domaines en expansion qui offrent des possibilités d'investissement aux niveaux local, régional et international.

Les volontaires trouvent des solutions commerciales aux problèmes des microentreprises avec la mise en œuvre de systèmes de comptabilité informatisés, de données de base d'inventaire et d'accès à l'internet. Ils font appel aux stations de radio locales pour transmettre des renseignements sur les pratiques commerciales efficaces et pour faire connaître aux agriculteurs les prix courants du marché. Les technologies de l'information et de la communication permettent aux établissements de crédit de suivre le remboursement des prêts accordés à leurs clients et d'avoir recours au système mondial de localisation (GPS) pour obtenir des adresses virtuelles quand les noms de rue n'existent pas.

Les volontaires du Corps de la paix contribuent aussi à accroître les taux de remboursement aux institutions de microfinance en fournissant une formation adéquate aux clients et aux emprunteurs éventuels, augmentant ainsi les taux de remboursement dans les délais requis ainsi que la rentabilité de l'institution de microfinance. Les volontaires encouragent également une participation équitable de la population à la gestion des sites d'écotourisme en tant qu'entreprises qui servent les besoins de la collectivité et ceux des touristes. Les microentreprises qui y participent bénéficient d'une formation fournie par les volontaires dans les « 4 P » de la commercialisation – prix, produit, placement et promotion – ainsi qu'en matière de contrôle de la qualité, d'hospitalité et de comptabilité.

DES PRATIQUES PROMETTEUSES

Pendant les deux années qu'ils passent généralement dans les villes ou villages du pays d'accueil où ils sont affectés, les volontaires du Corps de la paix prennent pour principe directeur le vieil adage selon lequel mieux vaut apprendre à un homme à pêcher que de lui donner un poisson à manger. Toutefois, ils vont au-delà de l'enseignement des techniques de base de la pêche pour apprendre aux femmes, aux hommes et aux jeunes à établir des contacts entre fournisseurs, producteurs et acheteurs, à explorer les possibilités d'accès au crédit, à commercialiser leurs produits et à renforcer les organismes qui appuieront leurs activités économiques sur une longue durée.

Que ce soit en aidant le personnel local à faire du centre de documentation d'une école de Panama une microentreprise autonome ou en apprenant aux membres d'une association féminine du Népal à vendre leurs produits artisanaux sur l'internet, les volontaires du Corps de la paix contribuent au développement général de

centaines de milliers de localités. La clé de leur succès réside dans le fait que les volontaires se montrent capables de devenir des membres à part entière de la localité du pays d'accueil. En parlant la langue locale, en comprenant les us et coutumes du pays et en adoptant dans une certaine mesure le mode de vie de leurs voisins, les volontaires posent les fondements d'un développement et d'une prospérité durables. De leur côté, les habitants du pays d'accueil apprennent à mieux connaître les Américains tout en prenant pied dans l'économie mondiale. La communication, le respect mutuel et la collaboration sont les outils qui leur en ouvrent la voie. □

❑ LE MICROCRÉDIT, INSTRUMENT ESSENTIEL DE LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ DANS LE MONDE

Christopher Smith, Membre de la Chambre des représentants des États-Unis

Vice-président de la Commission des affaires étrangères de la Chambre des représentants et président de la Commission américaine sur la sécurité et la coopération en Europe, M. Christopher Smith souligne que les programmes en faveur de la microentreprise aident directement les gens à s'aider eux-mêmes et qu'ils constituent une démarche ascendante à l'opposé de la démarche descendante de la plupart des organismes d'aide à l'étranger.

Il est à l'origine d'une loi promulguée par le président Bush, qui vise à élargir et à modifier l'aide publique des États-Unis aux microentreprises. Cette loi, explique-t-il, accroît le montant des crédits budgétaires prévus à cet effet et les consacre davantage aux habitants les plus pauvres de la planète.

Il se peut que Baulia Parra Prunda ne connaisse jamais la notoriété. Sa photographie ne paraîtra sans doute jamais sur la couverture d'une importante revue financière, et il est peu probable que le monde de la finance lui prête beaucoup d'attention.

Et pourtant, l'histoire de cette habitante de Monterrey (Mexique) est celle d'une réussite remarquable, la réussite d'une femme qui, grâce une aide financière modeste et à beaucoup de détermination, est arrivée à améliorer ses conditions de vie et celles de sa famille.

Lorsque son mari a perdu son emploi en 1998, Baulia s'est montrée résolue à subvenir aux besoins de ses six enfants. Bien qu'elle n'eût jamais travaillé jusque-là et qu'elle ne sût ni lire ni écrire, elle a appris à coudre en observant les modèles qu'elle voyait dans des revues.

Un prêt de 150 dollars financé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) lui a fourni les fonds nécessaires à l'achat des fournitures dont elle avait besoin pour se lancer dans une aventure qui allait lui permettre de subvenir aux besoins de sa famille. Après avoir monté sa petite entreprise grâce à une série de microcrédits financés par les États-Unis, elle vend maintenant une centaine d'articles chaque semaine. Grâce à l'argent qu'elle gagne ainsi, non seulement elle peut

nourrir ses enfants, mais elle a ajouté un second étage à sa maison, qui est maintenant dotée de l'eau courante.

Aussi encourageante que soit la réussite de Baulia, elle n'est heureusement pas unique. Lorsqu'on leur donne la possibilité de produire et le capital de démarrage nécessaire à cet effet, les gens peuvent modifier du tout au tout leur situation économique. L'objectif est maintenant de tabler sur les succès passés, qui ont atteint des milliers de personnes, et d'appliquer les leçons qu'on en a tirées pour améliorer l'efficacité de l'aide américaine en faveur du microcrédit.

En juin dernier, le président Bush a promulgué la loi sur la promotion de la microentreprise, dont je suis l'auteur. Cette loi (« Micro-entreprise Enhancement Act » ou PL 108-31) élargit notre programme actuel en faveur de la microentreprise pour permettre à un plus grand nombre d'habitants de pays très pauvres de nourrir le même espoir que Baulia. Elle accorde une importance accrue au financement des microentreprises en autorisant un accroissement de 25 millions de dollars des crédits prévus à cet effet, ce qui les portent à 200 millions de dollars pour l'année budgétaire en cours.

Par ailleurs, la nouvelle loi crée un cadre visant à garantir qu'une plus grande proportion de l'aide financière ira aux personnes les plus pauvres grâce à l'élaboration et à l'application de programmes et de techniques d'évaluation de la pauvreté faciles à utiliser et rentables.

La loi antérieure n'a pas permis d'atteindre l'objectif consistant à acheminer 50 % de l'aide financière aux personnes les plus pauvres, car elle prévoyait un seul instrument de mesure – la taille moyenne des prêts – pour évaluer les mesures visant à atteindre les pauvres.

Les administrateurs partaient du principe que seuls les plus pauvres solliciteraient des prêts aussi faibles et qu'on atteindrait donc le but recherché en accordant de nombreux prêts de faible montant. Toutefois, vu que la valeur de la monnaie varie d'un pays à l'autre et que les prêts diffèrent selon le type d'entreprise créée, la méthodologie fondée sur la taille moyenne d'un prêt ne

permettait d'évaluer ni la portée du programme ni la pauvreté elle-même.

C'est pourquoi la nouvelle loi exige que l'USAID mette au point des méthodes plus efficaces d'évaluation de la pauvreté et qu'elle envisage, pour ce faire, de recourir à des outils peu coûteux et faciles à utiliser. Identifier et atteindre les clients les plus pauvres qui tireraient le plus de profit de la plupart des prêts aux microentreprises s'est révélé plus difficile qu'on ne l'avait prévu. J'espère qu'une fois mises au point, ces techniques se révéleront plus utiles non seulement pour les microentreprises, mais aussi dans les autres domaines de l'aide à l'étranger.

Il importe de noter que plus de 2 millions de personnes bénéficient de programmes financés par l'USAID en obtenant les capitaux dont elles ont besoin sous forme de prêts modiques dont le montant n'atteint parfois que 200, 300 ou 400 dollars. Ces sommes peuvent paraître insignifiantes dans notre pays, mais elles revêtent une importance vitale pour ceux qui les reçoivent. Elles peuvent leur permettre de monter leur propre entreprise, de construire leur maison et de subvenir à leurs besoins.

Environ 70 % de ces prêts sont accordés à des femmes et les aident à surmonter les nombreux obstacles supplémentaires auxquels elles se heurtent encore dans les pays en développement. Ces prêts et les entreprises qu'elles créent rendent les femmes autonomes, en leur donnant les moyens d'assurer leur subsistance et de rompre le cercle de la pauvreté et de la discrimination qui les rend vulnérables à l'exploitation et à la traite des êtres humains pratiquées dans de nombreux pays pauvres.

Une autre statistique remarquable est le taux de remboursement des sommes empruntées qui est d'environ 97 %. Ce taux extrêmement élevé aide à réapprovisionner les coffres du programme si bien que davantage de personnes peuvent solliciter des prêts et en bénéficier.

L'une des raisons pour lesquelles je fais preuve d'autant d'enthousiasme à l'égard des programmes en faveur de la microentreprise est qu'ils sont fondamentalement différents des programmes classiques d'aide à l'étranger. Ils se fondent sur une démarche ascendante plutôt que sur une démarche descendante. L'aide financière va directement aux gens qui en ont besoin au lieu d'être versés à des organismes publics qui risquent de perdre de vue leur objectif initial ou de s'enliser dans leur propre programme politique.

Les études sur les effets des programmes en faveur de la microentreprise montrent qu'ils favorisent l'accroissement du revenu des ménages et augmentent le bien-être des familles, notamment grâce à une amélioration de l'alimentation et de l'éducation des enfants.

Les exemples de réussite comme celle de Baulia et de bien d'autres me rendent très optimiste au sujet des possibilités de succès des programmes de microcrédit. C'est avec grand intérêt que je continuerai de défendre cette cause au Congrès pour que l'argent continue à aller à ceux qui en ont besoin. □

Note: les opinions exprimées dans le présent article ne reflètent pas nécessairement les vues ou la ligne d'action du département d'État des États-Unis.

□ FINANCER LE DÉVELOPPEMENT EN MISANT SUR LA MICROENTREPRISE

Katharine McKee, Directrice du service de développement de la microentreprise, Agence des États-Unis pour le développement international

Dans le monde entier, 5 % seulement des ménages à faible revenu ont accès à des services financiers. Pourtant, on s'accorde aujourd'hui à reconnaître leur importance cruciale pour la création de petites entreprises, le revenu et la croissance de l'emploi dans tous les pays, souligne la directrice du service de développement de la microentreprise au sein de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), Mme Katharine McKee.

Elle présente les principales stratégies de l'USAID à l'appui de la microfinance, secteur qui passe de nos jours pour être l'un des axes essentiels de l'intervention de la communauté internationale contre la pauvreté. Parmi les démarches novatrices qui ont été engagées en faveur des créateurs d'entreprise et des ménages à faible revenu, elle cite le fait d'accepter des garanties matérielles non classiques, d'encourager la souplesse dans l'établissement du calendrier de remboursement et d'offrir une gamme élargie de services financiers, qu'il s'agisse par exemple de proposer des polices d'assurance ou des comptes d'épargne.

Pour croître et prospérer, les entreprises de toutes tailles et de tous les pays doivent avoir accès à des services financiers. Cet accès tient de la gageure pour les ménages pauvres du monde entier qui ont besoin de prêts, de crédit et d'épargne en vue de créer des microentreprises ou des petites entreprises, d'assurer leur fonctionnement et d'élargir leurs activités. Naguère parent pauvre de la politique de développement, l'accès à la microfinance constitue aujourd'hui l'un des axes privilégiés de la stratégie de lutte contre la pauvreté, dont on ne saurait nier le vaste potentiel de création de revenus et d'emplois au niveau tant local que national.

De même, les services financiers représentent un facteur important de protection contre les conséquences imprévues de maladies, de l'invalidité ou du décès du chef de famille, de catastrophes naturelles, de la guerre ou de toute autre crise. Lorsqu'ils ont accès à ces services, les ménages pauvres peuvent envoyer leurs enfants à l'école, acheter des médicaments et surmonter les périodes de précarité.

Malgré l'importance des services financiers tant pour le recul de la pauvreté que pour une croissance économique équitable, on estime à 5 % seulement la proportion des ménages à faible revenu qui y ont accès à travers le monde. Les spécialistes du développement international, acquis à l'élargissement du secteur financier, encouragent une vaste gamme d'institutions financières bancaires et non bancaires à fournir toute une panoplie de services financiers à un nombre sans cesse croissant de ménages à faible et à moyen revenu dans le monde entier.

Voilà plus de vingt-cinq ans maintenant que les États-Unis manifestent leur soutien du secteur de la microfinance à travers leurs programmes d'aide à l'étranger. Chaque année, l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) affecte plus de 100 millions de dollars à des projets qui visent à créer dans ce domaine des services efficaces, durables et de grande portée en faveur des habitants pauvres des pays en développement et en transition.

Les États-Unis renforcent leurs investissements directs dans le développement de la microfinance en apportant un appui aux institutions financières internationales, telles la Banque mondiale, la Société financière internationale et les banques régionales de développement. Plusieurs institutions financières internationales, dont la Banque interaméricaine de développement, la Banque asiatique de développement et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, ont largement donné la preuve de leur attachement aux services financiers destinés aux microentreprises et aux petites entreprises, comme le montrent leurs états de service.

Les résultats des investissements de l'USAID au fil des ans sont impressionnants : (TABLEAU)

Au fil des ans, l'appui accordé au secteur de la microfinance a transformé le paysage financier national de certains pays : les banques classiques ont repensé leur mode d'action sous l'effet de stratégies novatrices et stimulantes qui ouvrent la porte à des centaines de milliers de personnes, naguère exclues de ces institutions. Les

Les résultats des investissements de l'USAID

	1999	2000	2001	2002
Nombre de clients emprunteurs	1 997 839	2 175 198	2 904 152	2 723 146
Valeur du portefeuille de prêts (en dollars)	655 906 588	883 273 258	934 253 554	1 269 622 200
Nombre de clients épargnants	3 069,604	3 155 100	3 514 200	3 196 300
Valeur du portefeuille épargne (en dollars)	349 663 487	533 500 000	424 800 000	873 400 000
Nombre de clients BDS*	401 530	254 809	835 458	668 808
Pourcentage de clientes MF*	69 %	70 %	73 %	69 %
Pourcentage de clientes BDS*	61 %	75 %	47 %	48 %
Pourcentage de clients très pauvres MF*	67 %	67 %	69 %	59 %
Pourcentage de clients très pauvres BDS*	29 %	18 %	30 %	53 %

*BDS: services d'appui au développement de l'entreprise

*MF: microfinance

bénéficiaires du microcrédit représentent aujourd'hui la majorité des clients qui ont recours à des services financiers dans des pays aussi divers que le Kirghizistan, l'Ouganda et la Bolivie. Dans ce dernier pays, par exemple, le programme de microfinancement de l'USAID a beaucoup contribué à l'augmentation phénoménale du nombre d'emprunteurs et d'épargnants ainsi qu'à l'ensemble des résultats du secteur financier.

Selon des renseignements recueillis par l'USAID et provenant de données fournies par les autorités bancaires centrales, les avoirs en dollars des institutions de microfinance (IMF) – organismes qui consentent des prêts principalement aux petites entreprises et aux ménages à faible revenu – ont progressé de près de 300 % entre 1992 et 2001 en Bolivie, soit un taux de croissance 8 fois supérieur à celui des banques classiques. En 2001, les personnes qui ont fait un emprunt auprès d'une IMF étaient plus de 2 fois plus nombreuses que celles qui avaient obtenu un prêt auprès d'une banque classique, et 797 000 Boliviens étaient titulaires d'un compte d'épargne dans une IMF, contre 658 000 dans une banque classique.

L'USAID distribue la plus grande partie de son microfinancement par l'intermédiaire de ses « missions » sur le terrain dans les pays en développement et en transition. À l'heure actuelle, une cinquantaine de ses missions appuient des programmes de microfinancement et de développement de microentreprises. Son aide financière est répartie de manière relativement égale entre ses 4 grandes zones d'action, à savoir l'Afrique, l'Amérique latine et les Caraïbes, l'Asie et Proche-Orient, ainsi que l'Europe et l'Eurasie.

ÊTRE SENSIBLE AUX RÉALITÉS DES PRÊTS

Les entreprises ont besoin de crédits de trésorerie, de capitaux pour les investissements à long terme, notamment en matière d'équipement, et de services d'épargne et de paiements afin de pouvoir créer des emplois et tirer parti des possibilités économiques susceptibles de se présenter. Les ménages, quant à eux, ont besoin de comptes d'épargne, de services de transfert de fonds et de paiements, de polices d'assurance de même que de prêts au logement ou de prêts à caractère général, qu'il s'agisse de s'acquitter de frais scolaires ou de faire face à une situation d'urgence par exemple. C'est indispensable s'ils veulent augmenter leur revenu et leurs avoirs, atténuer leur vulnérabilité et s'acquitter de leurs obligations associées aux naissances, aux décès et aux mariages. L'USAID a élaboré toute une panoplie de services pour faire face à ces besoins disparates.

Une leçon qui a été tirée de ses travaux dans ce domaine, c'est que les institutions financières doivent étudier soigneusement le marché avant d'introduire de nouveaux services financiers. Pendant trop longtemps, par exemple, la plupart des IMF n'ont proposé que des crédits de trésorerie à court terme. Maintenant que la concurrence les oblige à séduire les clients, elles comprennent l'importance qu'il y a d'adapter les caractéristiques de leurs produits ainsi que leurs techniques de prestation de services aux besoins d'une clientèle variée. Ainsi une IMF désireuse d'offrir ses services à des cultivateurs dans une zone rurale isolée doit-elle ajuster ses conditions de remboursement et ses services d'épargne en fonction des cycles de flux de trésorerie des ménages et de la collectivité, lesquels peuvent varier considérablement d'une saison à l'autre ou selon les cycles agricoles. Au lieu

d'établir une succursale dans un point fixe, cette IMF gagnerait peut-être à embaucher des agents de crédit qui feraient du démarchage à domicile.

Le secteur de la microfinance a beaucoup évolué depuis les jours où pratiquement personne ne croyait que les ménages démunis pouvaient rembourser leurs emprunts avec la même rigueur que les banques les plus performantes, qu'ils les aient faits à titre professionnel ou pour subvenir à leurs propres besoins. De même, peu de gens croyaient que ces ménages pouvaient économiser de l'argent et se constituer une épargne. Comment est-on parvenu à ces résultats en matière de microcrédit et de microépargne? Un petit nombre de principes fondamentaux entrent en jeu: il est essentiel de percevoir un taux d'intérêt qui couvre les charges financières sur fonds empruntés, de gérer soigneusement les impayés et de faire preuve de souplesse dans l'offre de produits financiers sur le plan des garanties et des calendriers de remboursement. (Lire l'encadré intitulé «Pratiques optimales en matière de développement de la microentreprise: la perspective de l'USAID».)

Les IMF les comprennent bien: les nouveaux clients possèdent rarement le type de cautions exigées par de nombreuses banques pour garantir un prêt. Les IMF ont donc mis au point d'autres formules qui visent le même but, des produits conçus pour créer de fortes incitations à rembourser les emprunts. L'octroi de prêts progressifs en est un exemple: le prêt initial est modeste et à court terme, mais des prêts plus importants et à plus longue échéance sont proposés aux clients qui ont scrupuleusement remboursé leurs emprunts antérieurs. Une autre formule, dite de la caution solidaire, consiste à faire garantir le remboursement d'un emprunt par un groupe de personnes qui en sont toutes responsables; si un emprunteur ne paie pas à la date convenue, tous les membres du groupe seront privés de prêts ultérieurs. C'est donc une façon d'inciter les individus à se rappeler mutuellement leurs obligations et à s'entraider.

Selon une autre formule, encore, l'accès au crédit est fonction du revenu total du ménage, et non simplement du revenu réel ou projeté de l'entreprise pour laquelle le prêt est accordé. C'est donc reconnaître le caractère fongible des liquidités des ménages.

Les innovations ne se limitent pas aux programmes de crédit. Dans le domaine de l'épargne, par exemple, on fait appel à du personnel mobile qui passe tous les jours chez les vendeurs pour recueillir les sommes que ceux-ci

souhaitent mettre de côté et on a installé dans les campagnes des guichets automatisés qui permettent aux clients analphabètes d'avoir accès à leur compte bancaire en étant identifiés d'après l'empreinte digitale de leur pouce.

ADAPTER LES SERVICES DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES AUX DIVERS MARCHÉS

Le second pilier de la stratégie de l'USAID en faveur de la microfinance consiste à investir dans diverses institutions financières susceptibles de répondre aux besoins de marchés distincts. Fortes de l'appui de l'USAID, un grand nombre d'organisations non gouvernementales (ONG), d'associations, de mutuelles de crédit ainsi que de banques classiques sont aujourd'hui en mesure de se spécialiser dans la fourniture de services de microcrédit et de microépargne, ainsi que d'autres produits financiers à leurs clients les plus pauvres et aux entreprises les plus modestes.

Dans les pays qui ont une expérience limitée de la microfinance, l'USAID appuie souvent la création de «leaders du marché», autrement dit d'établissements financiers qui démontrent que les pauvres sont des clients solvables et des utilisateurs responsables de divers services financiers. Chose tout aussi importante, cette initiative prouve que les services financiers proposés à ce segment du marché peuvent se révéler avantageux, ce qui encourage les autres acteurs du secteur privé à intervenir dans un domaine qui fait figure de parent pauvre.

L'USAID a accordé une aide financière (fonds de roulement, fonds de crédit et systèmes de gestion de l'information) afin d'aider des centaines de futurs leaders du marché de la microfinance à démarrer leurs activités. Une aide complémentaire a permis à ces institutions de se développer et de s'inscrire dans la pérennité; en d'autres termes, leur revenu d'exploitation couvre entièrement le coût de l'offre des services, y compris si l'on tient compte des pertes sur les créances irrécouvrables, de l'inflation et du coût du financement de la croissance future au moyen de capitaux empruntés.

La réussite des IMF tient dans une grande mesure à l'assistance technique et à la formation auxquelles elles ont eu accès. Les principaux réseaux de la microfinance internationale, tels «Accion International», «FINCA International» et «Opportunity International», ont aidé leurs filiales à devenir des leaders du marché et à démontrer la viabilité du microcrédit un peu partout au

monde. Avec le concours de l'USAID, le « World Council of Credit Unions » a su convaincre les collectivités de plus d'une douzaine de pays de mobiliser leur épargne pour que celle-ci serve de fonds de crédit; c'est une façon d'appuyer les réseaux de coopératives de crédit qui sont capables d'offrir des services viables aux ménages à faible revenu et de la classe ouvrière, notamment en matière d'épargne et de crédit.

Les sûretés et les garanties du crédit, fournies par un service spécialisé de l'USAID (« Development Credit Authority »), ont permis aux IMF d'accéder aux marchés nationaux et internationaux des capitaux pour financer leur croissance rapide au moyen d'emprunts et d'obligations. De même, l'octroi de modestes subventions ciblées et d'une assistance technique a encouragé les banques et d'autres institutions financières classiques à offrir des services en matière de microfinancement, lesquels sont souvent prodigués par l'intermédiaire d'une filiale spécialisée qui adapte ses produits et ses prestations aux besoins des entreprises les plus petites et des ménages les plus pauvres de la collectivité.

APPUYER L'INFRASTRUCTURE DU MARCHÉ ET LA RÉFORME DE LA RÉGLEMENTATION

Dans certains pays où le secteur de la microfinance est mieux implanté, l'USAID a changé de tactique : au lieu d'appuyer des institutions particulières, elle préfère accorder son soutien à l'ensemble du secteur de la microfinance et à l'infrastructure du marché dont celle-ci a besoin pour prospérer. Son intervention prend souvent la forme d'une aide financière destinée à faciliter le développement de nouveaux produits, ou encore d'investissements dans des institutions spécialisées, tels des centres d'information sur la solvabilité des emprunteurs ou des agences de notation des établissements de microfinance. Le surcroît de concurrence qui en découle se révèle propice à l'innovation dans la création de produits, à l'efficacité, à l'amélioration des services et à la baisse des prix pour les clients.

L'amélioration du cadre juridique et réglementaire sous-tend la triple stratégie de l'USAID. Le plafonnement des taux d'intérêt, par exemple, pourrait empêcher les institutions financières de couvrir le coût, forcément plus élevé, des services dispensés aux clients plus pauvres et éloignés. Les lois adoptées pour protéger les pauvres pourraient, en fait, entraver l'accès de cette catégorie de la population aux services financiers dont elle a besoin. Les banques pourraient se trouver dans l'incapacité de

répondre à ses attentes si elles n'adaptaient pas l'examen des dossiers de prêt et les exigences en matière de provisions pour tenir compte de la gestion des risques et des méthodes de contrôle des coûts propres au microfinancement. Les IMF qui se sont montrées capables de consentir des prêts à long terme pourraient être bien placées pour proposer des comptes d'épargne à leurs clients les plus pauvres. Malheureusement, en l'absence de la modification des lois bancaires, elles pourraient ne pas avoir le droit d'accepter les dépôts du grand public.

En apportant une aide dans le domaine de la formulation des orientations générales, l'USAID cherche à faciliter la suppression des obstacles juridiques et réglementaires qui entravent la marge de manœuvre des ONG et des autres prestataires spécialisés sur le terrain de la microfinance. En outre, elle contribue à renforcer la capacité des autorités de réglementation des banques et des mutuelles de crédit de protéger l'épargne des pauvres. Des agents soigneusement formés exercent une tutelle sur les prestataires de services de microfinancement. À mesure que les établissements de microcrédit du secteur des ONG se transforment en responsables de caisses de dépôts réglementées, les organismes chargés de la surveillance bancaire seront peut-être amenés à revoir leurs règles, leurs systèmes et leur personnel.

APPUYER LA CROISSANCE DES MICROENTREPRISES

On commence à s'intéresser à une nouvelle lacune du marché de la finance, le « maillon manquant », en quelque sorte. À mesure qu'elles se développent, les microentreprises peuvent avoir besoin d'un capital de croissance qui dépasse ce que peuvent leur apporter les IFM ou les programmes de microfinancement. Dans beaucoup de pays, les petites et moyennes entreprises (PME) constatent que leur accès à des services financiers adaptés à leurs besoins est encore plus limité qu'il ne l'est pour les microentreprises et les travailleurs indépendants. Dans le cadre de leur aide à l'étranger, les États-Unis ont commencé récemment à tenir compte des besoins de ce « maillon manquant ». Il s'agit en effet de veiller à satisfaire les besoins de capitaux des microentreprises et des PME des pays en développement et en transition afin que celles-ci puissent créer des emplois, accroître leur productivité, moderniser leurs techniques, trouver de nouveaux débouchés et tirer parti de nouveaux créneaux d'exportation.

Cette lacune, le nouveau Fonds de soutien aux petites entreprises en Afrique tente de la combler. Il s'agit d'un programme pilote, dont le budget s'élève à 225 millions, de 2 institutions de la Banque mondiale, à savoir l'Association internationale de développement (IDA), dont le rôle est d'accorder des prêts à des conditions préférentielles, et la Société financière internationale (SFI), qui est axée sur le secteur privé. Cette initiative en faveur de l'Afrique s'appuie sur une solide expérience de la microfinance, comme l'illustre la fructueuse collaboration de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la SFI, de l'USAID et d'autres organismes désireux de contribuer à la création de banques très performantes et spécialisées dans les services aux microentreprises et aux petites entreprises de pays en transition, tels la Géorgie, le Kosovo, la Serbie et la Russie.

Le premier projet de ce Fonds qui ait été approuvé porte sur un prêt de la Banque mondiale au Nigeria à hauteur de 32 millions de dollars. Conformément à la demande d'aide du gouvernement nigérian qui souhaite promouvoir la croissance économique par la base, ce programme de prêts aux petites entreprises permettra de renforcer les institutions financières et non financières à l'échelon local afin que celles-ci puissent aider les petites entreprises à améliorer leur fonctionnement et la pérennité de leurs activités.

Le gouvernement des États-Unis est déterminé à appuyer la création d'un secteur financier dynamique dans les pays en développement comme dans les pays en transition. Les services financiers ont pour effet de favoriser la croissance économique, de promouvoir la création d'emplois et de créer des débouchés pour tous les habitants. À ce titre, ils constituent un élément fondamental de la lutte mondiale en faveur de l'éradication de la pauvreté. □

PRATIQUES OPTIMALES EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MICROENTREPRISE : LA PERSPECTIVE DE L'USAID

Les activités visant au développement de la microentreprise doivent répondre à la demande

La conception et la prestation de produits financiers, notamment en matière de crédit et d'épargne, doivent s'inscrire dans la logique des besoins financiers des individus et des créateurs d'entreprise. Dans l'idéal, il convient d'étudier soigneusement le marché avant de concevoir de nouveaux produits.

- Les conditions auxquelles sont consentis les microprêts, par exemple, doivent refléter les réalités des possibilités économiques du client, de ses flux de trésorerie et de ses garanties. Qu'ils soient accordés à titre individuel ou à un groupe, les prêts se caractériseront probablement par un montant relativement modeste, par un calendrier de remboursement de courte durée, par la souplesse des exigences en matière de garantie et par le faible niveau des coûts de transaction. L'adaptation des produits revêt une importance particulière dans le cas des ménages très pauvres et en milieu rural si l'on veut donner à la microfinance toutes les chances de faire reculer la pauvreté. Souvent, les études de marché révèlent que les clients attendent des services qui dépassent le simple cadre du crédit et parmi lesquels figurent notamment des plans d'épargne à caractère souple et le transfert de fonds.
- Les bailleurs de fonds qui appuient les services aux entreprises doivent faciliter la création de liens entre les prestataires d'une vaste gamme de services (comptabilité, information, services vétérinaires, mise au point de nouveaux produits, etc.), dans le privé comme dans le secteur public, et les chefs d'entreprise qui ont besoin de ces services pour rester concurrentiels. Par exemple, les services d'accès au marché doivent veiller à mettre les microentreprises en contact avec les fournisseurs d'intrants et les acheteurs de leurs produits finis.
- Les mécanismes de paiement doivent tenir compte du niveau et de la périodicité des flux de trésorerie des clients. Ainsi les clients pauvres ne seront-ils pas nécessairement en mesure de verser d'emblée des sommes importantes au titre des services aux entreprises. Dès lors, on peut envisager de regrouper les clients en vue de la prestation et du paiement des services, d'intégrer les frais à la marge des produits vendus ou encore de décomposer les services en proposant la formation à part, par exemple, pour que les frais soient moins élevés.

Les prestataires des services doivent rentrer dans leurs frais et atteindre la pérennité commerciale

Rares sont les pays en développement et en transition qui peuvent se permettre de subventionner à grande échelle les services aux entreprises et les services financiers accordés aux particuliers. Dès lors, les services dont les microentreprises ont besoin pour réussir doivent s'inscrire dans la logique de la pérennité. Heureusement, il s'agit là

d'un objectif qui, on le sait, peut être atteint dans toutes sortes de circonstances.

- Les institutions de microfinance (IMF) doivent exiger des taux d'intérêt suffisamment élevés pour qu'elles puissent couvrir tous leurs coûts, y compris celui des pertes sur les créances irrécouvrables et celui de la mobilisation de nouveaux capitaux. Les IMF doivent pouvoir atteindre le seuil de pérennité en l'espace de 5 à 7 ans à condition de bien calculer leur taux d'intérêt, de maîtriser leurs coûts d'exploitation et de maximiser leur efficacité. Les prestataires de services aux entreprises doivent faire payer ces services ou couvrir leurs coûts en les intégrant à d'autres transactions. Le fait de les proposer sur une base non commerciale revient à provoquer une distorsion du marché des services aux entreprises et à compromettre leur pérennité.
- Les efforts visant à promouvoir les services aux entreprises doivent être compatibles avec l'objectif plus général de l'élargissement de ce marché de manière à resserrer les liens à l'intérieur des sous-secteurs commerciaux et entre eux.

Une approche pratique est essentielle

- La gestion des impayés constitue un facteur fondamental de la pérennité des institutions de microfinance et de la vigueur du secteur financier, qui doivent être capables d'offrir aux pauvres les services financiers dont ils ont besoin.
- Pour garantir aux microentreprises l'accès aux services dont elles ont besoin afin de rester concurrentielles, les bailleurs de fonds doivent faciliter les liens qui unissent celles-ci aux prestataires de services du privé et du secteur public, et non subventionner les services.

A eux seuls, les services pourraient ne pas suffire. Dans bien des cas, si l'on veut tirer le meilleur parti des investissements dans le développement des microentreprises, il y a lieu de repenser les mesures de politique économique qui constituent un carcan pour les petites entreprises et qui compromettent l'accès des individus aux services financiers dont ils ont besoin.

- Le fait de limiter les avoirs que les pauvres peuvent utiliser comme garantie pour obtenir un prêt risque d'entraver les efforts qu'ils déploient en vue d'améliorer leurs conditions de vie.
- Les lourdes formalités d'inscription au registre du commerce et les mesures fiscales régressives constituent deux des obstacles auxquels se heurtent les microentreprises et qui risquent d'entraver la croissance économique à l'échelle nationale, en particulier dans les pays où les microentreprises contribuent pour une bonne part à l'économie nationale. □

□ LA MISE EN PLACE D'UN CADRE FAVORABLE : UNE APPROCHE À LONG TERME DE LA MICROENTREPRISE

Charles Cadwell, Kathleen Druschel et Thierry van Bastelaer

Centre pour les réformes institutionnelles et le secteur informel (IRIS), de l'université du Maryland

Les petites entreprises et les microentreprises peuvent créer des emplois et augmenter le revenu national dans des pays dont le cadre politique, économique et social permet aux entrepreneurs de dépasser le simple stade de la survie, expliquent Charles Cadwell, Kathleen Druschel et Thierry van Bastelaer, du Centre IRIS de l'université du Maryland.

Au vu de l'expérience acquise au cours des vingt dernières années, ils estiment que les bailleurs de fonds doivent porter une plus grande attention aux conditions propices à la création de microentreprises. Un cadre favorable comprend des lois, des institutions financières, une réglementation et des pouvoirs publics qui répondent aux besoins des citoyens, ainsi que des groupements professionnels qui plaident en faveur de la modification des mesures et des pratiques qui empêchent leurs membres de créer une entreprise ou de la développer. Il est nécessaire, selon eux, de mieux comprendre les mécanismes qui perpétuent la pauvreté et les méthodes par lesquelles on peut améliorer ces mécanismes si l'on veut pouvoir remédier efficacement aux problèmes actuels des défavorisés.

À Kaboul (Afghanistan), de nouvelles microentreprises, qui ont fait leur apparition dès que les talibans ont quitté la capitale en 2001, vendent des produits auparavant interdits, comme de la musique et des postes de radio, ainsi que des produits de première nécessité qui sont rares, tels que des denrées alimentaires, des vêtements et des combustibles. Dans toutes les régions du Bangladesh, des millions de personnes sans instruction, sans capitaux et sans information sur de lointains marchés exercent néanmoins des activités qui témoignent de capacités d'adaptation remarquables et qui représentent une partie importante des exportations de ce pays. En Afrique, des localités ravagées par le sida disposent encore de marchés dynamiques, où les activités rémunératrices prennent une importance croissante, alors que les familles qui doivent prendre en charge des enfants adoptés et des adultes malades s'efforcent de survivre.

S'il est communément admis que les microentreprises et les petites entreprises jouent un rôle essentiel en fournissant des emplois et en augmentant le revenu national, les pays les plus pauvres présentent souvent des lacunes dans ce domaine. La création d'entreprises donne les meilleurs résultats lorsque le cadre politique, économique et social permet aux entrepreneurs de dépasser le simple stade de la survie. Ce « cadre favorable » à la microentreprise dépend en grande partie d'une bonne gouvernance. C'est dans les pays où les citoyens n'ont qu'un droit de regard restreint sur leurs dirigeants et sur le secteur public que ce cadre est souvent le moins favorable.

On ne sait pas toujours très bien que faire pour véritablement donner aux microentreprises les meilleures chances de réussir. Si l'aide des bailleurs de fonds a souvent consisté principalement à faciliter le microfinancement, ou de plus en plus les services d'appui au développement de l'entreprise, ces efforts n'ont pas suffi à améliorer dans l'ensemble le niveau de vie des habitants des pays pauvres. Même dans les cas où des initiatives telles que la banque Grameen – la banque du Bangladesh qui a lancé et fait connaître l'idée d'accorder des prêts d'un montant modique aux microentreprises – se sont développées, la majorité des personnes pauvres restent privées d'accès à divers services sous-tendant l'économie de marché, y compris des services de crédit et d'épargne, émanant à la fois du secteur public et du secteur privé. Ces entreprises citent souvent comme obstacles à leur croissance le fait de ne pas être protégé par la police contre la criminalité, un accès aux autres services publics fondé sur le favoritisme plutôt que sur le mérite, la perception par les fonctionnaires de pots-de-vin, le caractère imprévisible de la réglementation et de son application, ainsi que le manque de soutien des pouvoirs publics aux accords privés et aux conventions collectives entre particuliers et entreprises. Compte tenu de ces défis, comment les dirigeants des pays pauvres devraient-ils modifier leur approche et comment les bailleurs de fonds peuvent-ils exercer une influence à cet égard?

Il semble, au vu de l'expérience acquise au cours des vingt dernières années, que les bailleurs de fonds doivent allouer davantage de ressources aux programmes et aux mesures qui « sont favorables » – c'est-à-dire qui instaurent des conditions propices – à la création de microentreprises prospères. Un « cadre favorable » comprend des lois, une politique socio-économique et des règles non officielles, ainsi que des organes chargés de les appliquer. Ces institutions facilitent les transactions qui dépassent les simples échanges que l'on peut observer dans le commerce sur la voie publique. Le crédit est un exemple souvent cité d'institution économique, dans le cadre de laquelle il faut, pour se faire rembourser, disposer de moyens de faire appliquer un contrat. La pression du groupe en faveur du remboursement des sommes empruntées, ce qui est un aspect essentiel des prêts collectifs, constituent une forme rudimentaire d'application de contrat. Toutefois, le développement dépend de formes complexes d'accords, qui permettent non seulement l'octroi de prêts locaux d'un montant modique, mais également la mobilisation de l'épargne, l'accumulation de capitaux au sein des entreprises, la délivrance de titres officiels de propriété et des méthodes transparentes d'accès à l'information.

Le fait que les pays les plus pauvres ne disposent pas d'un cadre suffisamment favorable s'explique par de nombreuses raisons. L'inefficacité et le manque de crédibilité de l'État et de ses agents entravent l'application des mesures adoptées dans tous les domaines, y compris celles qui sont importantes pour les microentreprises. L'absence de mesures précises et les difficultés à les mettre en œuvre empêchent également d'améliorer certains aspects du cadre offert aux microentreprises.

Il est difficile pour les bailleurs de fonds étrangers de remédier aisément ou rapidement à ces lacunes. Des services « d'assistance technique » de portée restreinte (comme la formation des créateurs d'entreprise ou l'aide à l'accès aux marchés) n'ont pas permis de résoudre le problème; même lorsque de tels programmes sont proposés aux pays bénéficiaires moyennant un faible coût ou à titre gratuit, les pouvoirs publics ne parviennent généralement pas à les mettre en œuvre. C'est l'une des raisons pour lesquelles les bailleurs de fonds s'intéressent de plus en plus aux mesures d'incitation, qui amènent les fonctionnaires, les dirigeants et d'autres acteurs économiques et politiques à agir. Pour améliorer le cadre offert aux microentreprises, il est indispensable d'examiner comment sont prises les décisions économiques, ainsi que par qui et à quelle fin. Les

mesures visant à faciliter l'accès des petites entreprises au crédit resteront sans suite si les tribunaux ne font pas systématiquement respecter les contrats de crédit ou s'il n'existe pas d'organisme d'enregistrement des titres de propriété ou encore si la corruption règne au sein d'un tel organisme. Il est donc important de comprendre pourquoi les tribunaux de certains pays font mieux appliquer les contrats et pourquoi certains pouvoirs publics locaux ne cessent de s'attaquer aux entreprises tandis que d'autres encouragent l'esprit d'entreprise.

Si toutes les formalités administratives – de l'entrée à l'école à l'accès aux soins médicaux et à l'obtention de permis – nécessitent des pots-de-vin, les obstacles auxquels se heurtent les microentreprises ne sont alors que de simples exemples de problèmes plus profonds de gouvernance, comme on l'a précédemment indiqué. Les réseaux de communication et de transport ont beaucoup plus souvent tendance à être sous-développés et inégalement répartis dans des pays dotés d'institutions publiques inadéquates. Les services dont dépendent les microentreprises, comme la délivrance de titres de propriété et l'application des contrats, laisseront alors également à désirer.

Les prestataires privés de certains de ces services nécessaires, qui essaient parfois de remédier aux lacunes de l'État, se heurtent souvent eux-mêmes à ces difficultés d'accès dues à des mécanismes de gouvernance inadéquats ou corrompus. Un « État qui renforce l'économie de marché » – c'est-à-dire un État qui s'efforce de développer les forces du marché plutôt que de s'y substituer – se caractérise donc également par les possibilités qu'il laisse au marché de faire évoluer ses propres institutions et par la possibilité qu'il prenne lui-même ses décisions en fonction du marché. Lorsque ces mécanismes sont supprimés, les citoyens cherchent ailleurs des possibilités économiques et politiques – en émigrant, en se réfugiant dans le secteur de l'économie qui n'est ni comptabilisé ni reconnu officiellement et en formant une opposition politique et sociale.

Ce constat semble indiquer que, à l'heure où les ressources des bailleurs de fonds diminuent, l'amélioration du cadre offert aux microentreprises et aux petites et moyennes entreprises aurait des répercussions sur un nombre beaucoup plus grand d'entreprises – et à un coût par habitant beaucoup plus faible – que les programmes ciblés de soutien aux entreprises. À titre d'exemple, pendant l'année budgétaire qui a commencé le 1^{er} octobre 2001, l'Agence des États-Unis pour le

développement international (USAID) a consacré un peu moins de 170 millions de dollars aux microentreprises. L'aide directe aux projets de microfinancement ou aux services de développement de l'entreprise représentait 92% de ce montant. Les 8% restants étaient consacrés à l'amélioration du cadre favorable aux microentreprises, la plus grande partie de ce montant servant à financer l'élaboration de mesures relatives à l'apport de microfinancements, plutôt qu'au cadre général des microentreprises. Ce n'est pas que l'USAID méconnaisse la nature des défis que doivent relever les microentreprises – elle compte parmi son personnel certains des plus grands analystes et praticiens de ce domaine – mais plutôt qu'elle est soumise à des pressions importantes tant des parlementaires que des groupes d'intérêt qui privilégient des programmes relevant plus de l'aide humanitaire de courte durée que du développement de longue durée.

Cette aide bénéficie sans aucun doute à bon nombre des personnes auxquelles elle s'adresse ou à la plupart d'entre elles. Il est cependant manifeste que les principales causes des problèmes économiques et sociaux ne sont souvent pas prises en considération là même où des projets de microfinancement ou de développement d'entreprises sont assidûment menés depuis longtemps. Il est donc nécessaire de redéfinir l'ordre de priorité du programme de soutien aux microentreprises.

Un nombre croissant de bailleurs de fonds commence à tenir compte dans leurs projets de cet état de fait et à mettre en pratique ces nouvelles idées sur le terrain. Le Mécanisme de renforcement des capacités des petites et moyennes entreprises, créé par la Banque mondiale et la Société financière internationale, apporte son soutien à la mise en place de groupements professionnels plaidant en faveur de la réforme des mesures et des pratiques qui empêchent leurs adhérents de créer des entreprises et de les développer. Au Malawi, l'Association nationale des femmes d'affaires œuvre en faveur de la réforme du droit de la propriété foncière, dans le but de permettre aux femmes d'obtenir des titres de propriété et, par voie de conséquence, des prêts commerciaux. En Biélorussie, 18 groupements professionnels se sont associés pour attirer l'attention des médias sur des politiques contraires au développement de microentreprises. L'USAID agit également dans ce domaine, en menant des recherches sur l'interdépendance des politiques et de la pauvreté, en appliquant des programmes relatifs au cadre dans lequel évoluent les microentreprises et en mettant de plus en plus l'accent sur les problèmes de gouvernance, notamment dans les États fragiles et en déliquescence

dont les habitants figurent souvent parmi les plus pauvres du monde.

Il faudra du temps pour remédier à ces problèmes de plus grande envergure – les questions sont complexes et le changement de gouvernance est un phénomène qui n'est pas encore très bien compris. Seuls quelques pays ont amélioré rapidement le cadre offert aux microentreprises (et certains diraient que des pays comme la Pologne ou la Slovaquie sont des cas à part). Dans la plupart des pays, il est encore difficile d'améliorer ce cadre. Les mauvaises politiques font des heureux qui sont très attachés à leurs privilèges, même si le changement leur serait probablement plus favorable à long terme. Amener les microentreprises à vaincre cette inertie est une tâche difficile dans tous les pays, mais elle l'est encore plus dans ceux où il y a peu de dialogue entre l'État et les citoyens.

Si nous nous soucions véritablement du développement (ou si nous pensons que les préoccupations des États-Unis en matière de sécurité nationale font de la réduction de la pauvreté un objectif encore plus prioritaire qu'il ne l'est déjà), alors les politiques et les programmes doivent contribuer efficacement à la réalisation d'objectifs économiques et sociaux plus généraux au lieu de se contenter de répondre aux besoins des bénéficiaires directs. Il est pour cela nécessaire de repenser notre approche de la microentreprise. Il convient de privilégier à long terme le cadre politique et les mécanismes de gouvernance qui sous-tendent ce cadre.

Si les bailleurs de fonds adoptent cette approche plus générale de la réduction de la pauvreté, ils auront besoin de l'appui de ceux qui plaident en faveur des pauvres et de la microentreprise. Ils auront besoin de l'appui de ceux qui cherchent à développer le secteur privé. Il faudra que les bailleurs de fonds comprennent mieux les méthodes permettant d'améliorer véritablement le cadre propice aux microentreprises. Quelles mesures les pouvoirs publics locaux peuvent-ils prendre même dans des pays dotés d'un régime répressif? Quelles possibilités y a-t-il de mobiliser des groupes de pression? Existe-t-il des moyens de faciliter l'apport par le secteur privé de « biens publics » tels que le règlement des litiges ou l'élaboration de règles commerciales?

Il s'agit là de questions que nous avons étudiées au Centre IRIS de l'université du Maryland, depuis sa création en 1990 par le professeur Mancur Olson, qui était spécialisé dans le développement économique.

Parce que les pauvres et les microentreprises sont les principales victimes de mesures mal conçues et de la mauvaise gouvernance, il est possible d'apporter une véritable réponse aux besoins réels des pauvres en mettant l'accent sur la gouvernance et sur le cadre institutionnel. Pour remédier efficacement aux problèmes actuels des défavorisés, il nous faut bien mieux comprendre les mécanismes qui perpétuent la pauvreté et les méthodes par lesquelles on peut améliorer ces mécanismes. □

Note: les opinions exprimées dans le présent article ne reflètent pas nécessairement les vues ou la ligne d'action du département d'État des États-Unis.

□ LES FEMMES ET LA MICROFINANCE : OUVRIR LES MARCHÉS ET LES ESPRITS

Susy Cheston, Vice-présidente principale chargée des orientations et de la recherche, « Opportunity International »

Le secteur de la microfinance reconnaît depuis longtemps l'importance des femmes pour le développement économique et considère ces dernières comme un marché digne d'attention, mais il peut faire encore mieux dans ce domaine en s'attaquant aux obstacles à la participation des femmes à la vie économique et à leur démarginalisation, affirme Mme Susy Cheston, vice-présidente principale d'« Opportunity International », organisme sans but lucratif qui appuie la création de microentreprises.

Mme Cheston souligne les progrès considérables réalisés dans ce domaine, progrès illustrés par les estimations selon lesquelles le nombre de femmes très pauvres ayant accès au microcrédit a atteint 32,7 millions en 2002. Elle soutient cependant que de nombreuses femmes sont encore laissées pour compte ou insuffisamment aidées à travers le monde.

Il existe, selon elle, des possibilités immenses d'innovation dans ce domaine si on s'efforce principalement d'atteindre de nouveaux marchés, notamment les femmes qui en sont actuellement exclues, les clientes des zones rurales et avant tout les femmes très pauvres ; de fournir de nouveaux produits, y compris des services de crédit élargis et une formation pour promouvoir le développement économique, personnel et social ; et d'adopter de nouveaux modes d'action, notamment en s'attaquant aux obstacles permanents à l'émancipation économique des femmes et en confiant à un plus grand nombre d'entre elles des postes de cadre dans les institutions de microfinance.

Accorder des prêts aux femmes était autrefois une idée révolutionnaire. Or en l'espace de trente ans, une série de programmes a montré que les femmes – en particulier les femmes pauvres – étaient des clientes solvables et d'excellentes consommatrices de produits financiers.

Aujourd'hui, à travers le monde, la majorité des clients du secteur de la microfinance sont des femmes, et ceci est particulièrement vrai pour les programmes qui ciblent les très pauvres. Non seulement le microfinancement est bon pour les femmes, mais inversement les femmes sont bonnes pour le microfinancement. Elles sont très motivées en tant qu'épargnantes et leur taux de

remboursement est plus élevé que celui des hommes. Un important succès de ce secteur a été sa capacité à identifier les caractéristiques des entreprises dirigées par les femmes et l'utilisation que ces dernières font des services financiers, puis à concevoir des produits adaptés à leurs besoins. Dans son étude classique « Financial Services for Women » (Les services financiers destinés aux femmes), Mme Jean Weidermann définit les principes fondamentaux du crédit destiné aux femmes pauvres : accorder des crédits de trésorerie de faible montant et à court terme aux entreprises commerciales et aux entreprises de service ; supprimer les obstacles à la mobilité en allant au devant des femmes là où elles vivent et travaillent ; surmonter les obstacles d'ordre juridique grâce à la solidarité, à la garantie d'un groupe et aux références personnelles, de préférence aux garanties matérielles ; exiger des garanties solidaires plutôt que des documents écrits pour permettre la participation des femmes analphabètes ; et apprendre aux femmes à être de bonnes consommatrices de crédit. Depuis peu, le secteur de la microfinance accorde une plus grande attention au besoin de services d'épargne exprimé de longue date par les femmes ainsi qu'à d'autres services financiers comme les prêts à la consommation, au logement et à l'éducation.

LES AVANTAGES ÉCONOMIQUES

La question, en ce qui concerne les institutions de microfinance (IMF), est de savoir si leurs clients réussissent à s'affranchir de la pauvreté. Selon des recherches faites par une spécialiste de l'évaluation de l'impact du microfinancement, Mme Susy Salib-Bauer, à propos du « Sinapi Aba Trust », institution de microfinance partenaire d'« Opportunity International » au Ghana, 42 % des clientes « éprouvées » (celles qui participent au programme depuis deux ans ou plus) ont enregistré une diminution de leur degré de pauvreté (passant soit de « très pauvres » à « pauvres » soit de « pauvres » à « non pauvres », selon l'indice type des biens et des revenus des ménages). Une autre institution de microfinance, ASHI, aux Philippines, qui cible exclusivement les femmes pauvres, a constaté que 77 % de ses nouvelles clientes faisaient partie à l'origine de la

catégorie des « très pauvres » mais que, après avoir participé pendant deux ans au programme, seules 13 % d'entre elles appartenaient encore à cette catégorie.

Les femmes pauvres mettent l'accent non seulement sur l'exploitation des possibilités de revenu et de croissance, mais aussi sur la gestion des risques et la réduction de leur vulnérabilité en se protégeant contre les situations d'urgence et en se préparant à des événements tels que mariage, naissance, éducation des enfants et enterrement. Elles accordent donc de la valeur aux services d'épargne et tendent à être plus prudentes que les hommes dans leurs investissements, si bien que leurs entreprises ne se développent pas aussi rapidement que celles des hommes, mais qu'elles durent généralement plus longtemps. La majeure partie de nos connaissances sur la croissance des entreprises se fonde sur la façon dont les femmes investissent les crédits de trésorerie étant donné que, jusqu'à maintenant, rares ont été les femmes qui ont pu accéder à des prêts importants reposant sur l'actif de leur entreprise. En 2001, Mme Lisa Fuhn Fraioli, qui est spécialisée dans le microcrédit et dans les conseils aux femmes à « Opportunity International », a analysé les changements dont les Ghanéennes ont fait l'expérience dans leur entreprise en raison de l'augmentation de leurs fonds de roulement. Elle a découvert que ces femmes exerçaient un plus grand contrôle sur leur entreprise, qu'elles avaient amélioré leurs relations avec leurs fournisseurs comme avec leurs clients, que leur entreprise était mieux approvisionnée et plus fiable, que leurs activités étaient plus diversifiées, qu'elles s'étaient orientées vers des articles plus profitables et que leur influence et leur prestige avaient augmenté sur le marché.

Même des gains modestes peuvent changer les choses. Au Salvador, un prêt de 50 dollars a permis à une mère célibataire de 8 enfants de vendre du riz en plus des haricots – légère diversification qui a amélioré la stabilité de son commerce et sa possibilité de nourrir ses enfants. Il existe aussi de nombreuses exceptions au modèle de croissance lente et marginale, comme le cas d'une femme aux Philippines qui, après avoir débuté en vendant des fagots dans la rue, a mis à profit une série de crédits de trésorerie pour acquérir une scierie qui comptait 10 salariés et un camion de livraison. Lorsqu'elles peuvent disposer de prêts reposant sur l'actif, les femmes peuvent faire des investissements stratégiques. Une Ghanéenne a utilisé un tel prêt pour acheter un congélateur et a réussi, au bout d'un mois, à produire et vendre 500 crèmes glacées par jour.

L'IMPACT PERSONNEL ET LES AVANTAGES POUR LES FAMILLES

De nombreuses études d'impact montrent que, dans certains cas, le simple fait d'avoir des espèces en caisse – et d'exercer un plus grand contrôle sur elles – peut faire accéder les femmes à l'émancipation économique. En fait, des études en provenance de toutes les parties du monde montrent invariablement que le renforcement du respect de soi est l'un des aspects les plus frappants de l'impact du microfinancement.

Cette nouvelle confiance en soi va de pair avec une amélioration de la condition de la femme au sein de son ménage. Les clientes ghanéennes de la « Sinapi Aba Trust » (SAT) ont découvert que leur contribution financière les aidait à obtenir un plus grand respect de leur mari et de leurs enfants, à négocier avec leur conjoint pour obtenir qu'il participe aux travaux ménagers (principalement à la lessive), à éviter les querelles familiales à propos d'argent et à obtenir un plus grand respect des membres de leur famille élargie et de leurs beaux-parents. Des femmes ont même réussi à mettre fin à la violence dans la famille. Ainsi en Inde, le « Working Women's Forum » (WWF), coopérative de femmes pauvres, a constaté que 41 % de ses membres qui avaient fait l'expérience de la violence dans leur ménage avaient été en mesure d'y mettre un terme grâce à leur émancipation économique et 29 % d'entre elles grâce à l'action du groupe. Les femmes ont également accru leur participation à la prise de décisions. Un exemple est fourni par le « Women's Empowerment Project » (WEP), programme népalais qui porte sur l'épargne, le crédit et l'alphabétisme. Le WEP a montré que 68 % des femmes exerçaient davantage d'autorité en ce qui concerne la planification des naissances, l'organisation du mariage de leurs enfants, l'achat et la vente de biens ainsi que la scolarisation de leurs filles.

Les effets du microfinancement en matière d'émancipation économique sont particulièrement bien documentés dans les programmes « crédit-plus » et fondés sur la solidarité, qui allient le crédit à d'autres activités telles que l'éducation, l'acquisition de qualités de chef, la solution des problèmes de la collectivité et la création d'entreprises.

Les avantages du microfinancement ne se limitent pas à l'émancipation économique au niveau individuel. Fournir des services financiers aux femmes a un effet multiplicateur du seul fait que celles-ci consacrent davantage de leurs revenus à leur famille, ce qui entraîne

une amélioration du logement, de l'alimentation, des soins médicaux et de l'éducation des enfants, en particulier des filles. Professeur de la « London School of Economics », Mme Sylvia Chant a effectué des enquêtes en Amérique latine dont les conclusions cadrent avec celles d'études réalisées en Afrique et en Asie et selon lesquelles les hommes consacrent généralement de 50 à 68 % de leur salaire au budget du ménage, tandis que les femmes « ont tendance à ne rien garder pour elles-mêmes ».

LA PARTICIPATION À LA VIE DE LA COLLECTIVITÉ

Bien que la plupart des études se concentrent sur l'impact du microfinancement sur les entreprises, sur les personnes et sur les ménages, on a aussi la preuve des changements qui s'opèrent dans l'idée que les femmes se font d'elles-mêmes et dans la façon dont les membres de leur collectivité les considèrent. Ces changements ont entraîné une plus grande participation des femmes à l'animation sociale et, dans certains cas, leur accession à des postes politiques.

Le réseau de crédit lié à l'éducation « Freedom Hunger » a découvert que ses clientes ghanéennes avaient beaucoup plus d'occasions que les autres femmes d'être appelées à donner des conseils en affaires après avoir participé à son programme et que ses clientes boliviennes augmentaient leurs chances d'accéder à une fonction officielle ou d'appartenir à un syndicat. En Inde, le WWF a constaté que plus de 89 % de ses membres avaient recours à l'action collective pour faire face à des problèmes croissants dans leur quartier. Chez AGAPE, partenaire d'« Opportunity International » en Colombie, la banque fiduciaire Las Americas s'est organisée et a mobilisé des fonds pour financer l'électrification de son quartier.

UN TABLEAU INCOMPLET

Il n'y a cependant rien de surprenant à ce que le microfinancement traditionnel ne puisse, par lui-même, entraîner l'émancipation complète des femmes dans les domaines économique, sociale et politique. En fait, dans bien des cas, le microfinancement donne des résultats non pas parce qu'il a changé le droit ou les mentalités, mais parce qu'il les a contournées. Certains maris aident leur femme dans les travaux du ménage ou dans l'entreprise, mais, dans la majorité des cas, les clientes n'ont pas réussi à modifier le statu quo ou n'ont même pas tenté de le faire et elles assument souvent des responsabilités qui

entraînent une plus grande charge de travail et une plus grande fatigue – même si, pour la plupart d'entre elles, l'accroissement de leur revenu et de leur indépendance compense leurs sacrifices.

Dans certains cas, quand le revenu de la femme augmente, la contribution de l'homme au budget familial diminue. Certaines femmes sont obligées de remettre le montant de leur emprunt à leur mari ou à un parent de sexe masculin, ce qui augmente leur fardeau, mais pas toujours leurs avantages. Néanmoins, les chercheurs Syed Hashemi et Sidney Schuler, qui ont étudié l'impact du crédit sur les femmes du Bangladesh sur une période de dix ans, ont constaté une incidence plus faible de la violence à l'égard des femmes chez celles qui font partie d'un organisme de crédit que chez les autres femmes. Toutefois, le plus grand prestige dont ces femmes jouissent au sein de leur collectivité ne s'est généralement pas accompagné de l'accroissement de l'influence et des possibilités des femmes en général dans l'économie et dans la société.

Le secteur de la microfinance, qui sert les femmes de façon aussi phénoménale, se heurte néanmoins aux obstacles culturels qui existent dans l'ensemble de la société. Au Bangladesh, la banque Grameen, qui a fait œuvre de pionnier en recrutant des clientes, n'a compté, pendant des années, que de 5 à 10 % de femmes parmi ses agents de crédit. Son cas n'est pas unique. Un grand nombre d'IMF acceptent, plutôt que de les contester, les raisons culturelles avancées (sous leurs diverses formes telles que préoccupations en matière de sécurité, de confort, de compétences et d'instruction, etc.) pour exclure les femmes des postes d'agent de crédit. Le Zimbabwe en fournit un exemple typique avec la réprobation que s'attirent dans ce pays les femmes qui se servent d'un vélomoteur, mode de transport que doivent utiliser la plupart des agents de crédit. Un grand nombre des nombreux agents de crédit de sexe masculin sont appréciés par leurs clientes, mais les preuves anecdotiques montrent qu'une femme peut ajouter des atouts à ses fonctions d'agent de crédit en étant un modèle, une « sœur » pour les autres femmes. L'accession des femmes à la gestion des IMF, soit dans les conseils d'administration soit comme cadre, n'est généralement pas une priorité de ce secteur. Quelque 85 % ou plus des clients de la plupart des IMF sont des femmes, mais moins de 25 % de femmes y occupent des postes de cadre.

Fait plus grave encore, certaines IMF n'estiment pas que les femmes constituent un marché. Nombre d'entreprises

appartenant à des femmes sont encore considérées par les agents de crédit comme des activités génératrices de revenus et non pas comme des entreprises sérieuses susceptibles de se développer. Lorsque les IMF ne tiennent pas sciemment compte des femmes dans la commercialisation de leurs produits financiers, celles-ci se sentent souvent exclues. En Colombie, la Banque fiduciaire a fait nettement ressortir ce phénomène lorsque, après s'être adressée exclusivement aux femmes, elle a offert pour la première fois ses services à la fois aux femmes et aux hommes : 13 des 14 clients éventuels qui se sont présentés à la réunion de lancement de son nouveau programme étaient des hommes. En outre, les programmes de crédit conçus pour les femmes reposent si souvent sur des méthodes rebattues et uniformes qu'elles ne tiennent pas compte d'indications plus précises sur les avoirs et sur les besoins de leurs clientes, si bien que de nombreuses femmes sont involontairement exclues de ces programmes ou ne sont pas à même de faire les progrès dont elles seraient capables.

Même les connaissances de base sur la nature des entreprises appartenant à des femmes et sur les meilleurs moyens de leur fournir des services financiers pour les aider sont parfois ignorés ou perdus de vue face à de nouveaux contextes et à de nouvelles pressions. Selon une analyse par sexe que l'USAID a eu le mérite de faire réaliser au sujet de programmes en Serbie et au Monténégro, la fourniture de services financiers aux femmes est souvent négligée, en partie en raison de l'accent mis sur les prêts aux petites et moyennes entreprises. Dans un autre exemple, de nombreux produits individuels de crédit continuent à exiger une garantie matérielle, même lorsqu'il s'agit de femmes qui ont fait la preuve de leur solvabilité dans le cadre de crédits de groupe de plus en plus importants, et ce en dépit du fait bien connu que les femmes ont moins accès que les hommes aux garanties réelles et personnelles – ce qui les empêche, en fait, de bénéficier de produits financiers plus élaborés.

LA PROCHAINE VAGUE DE PROGRÈS

Tout ceci laisse entrevoir la voie à suivre pour adopter de nouvelles innovations susceptibles de se révéler aussi importantes que les progrès réalisés ces trente dernières années pour atteindre les femmes pauvres. Le secteur de la microfinance a pris des mesures qui ont abouti à des progrès extraordinaires en ce qui concerne la pérennité des IMF et la possibilité qu'elles ont d'atteindre un grand nombre de clients, de se développer très

rapidement et de mettre au point de nouvelles sources de financement. Il existe cependant un énorme potentiel dont l'exploitation exigerait qu'on utilise des stimulants plus forts afin de comprendre les éléments des programmes qui auraient des effets encore plus importants ; d'adopter des approches intégrées comme celles que j'ai décrites ci-dessus, qui ont apporté des avantages accrus aux femmes en matière d'émancipation économique ; d'accroître la portée des services financiers destinés aux femmes, notamment en leur permettant d'obtenir des prêts plus importants ; de répondre aux besoins des femmes en matière de services d'épargne sûrs et accessibles ; de mettre l'accent sur l'importance de l'accroissement des revenus, mais aussi des avoirs et du capital social ; d'atteindre les clientes des zones rurales ; d'utiliser les groupes de microfinancement dans le cadre de la lutte contre le sida ; de faire accéder les femmes aux postes de cadres dans les institutions de microfinance ; et avant tout, de fournir des services financiers aux femmes extrêmement pauvres.

On ne saurait exagérer la nécessité qui s'impose de cibler les personnes extrêmement pauvres quand on parle des femmes et du microfinancement. Un programme axé sur la clientèle exige que l'on comprenne qui est exclu de nos services et qu'on examine les limites connues pour voir s'il est possible d'atteindre ces femmes et ces hommes de façon avantageuse. Le secteur de la microfinance pose en dogme – et cela en dépit des preuves du contraire – que c'est aux clients urbains ou quasi urbains, qui figurent parmi les gens modérément pauvres et les non pauvres qui sont vulnérables, que le microfinancement est le plus utile. C'est peut-être ce que ce secteur connaît le mieux actuellement, mais il y a tout juste vingt ans, peu d'entre nous imaginaient qu'il serait possible pour les IMF de couvrir le coût des fonds empruntés.

Il suffit d'observer ce qui s'est passé en Égypte pour comprendre que l'on peut surmonter les difficultés. Selon un rapport de l'USAID pour l'année budgétaire 2000, 6 institutions égyptiennes de microfinance ont indiqué qu'un total de 72 634 clients avaient bénéficié d'un prêt moyen de 506 dollars. Seulement 17% de ces emprunteurs étaient des femmes. Durant l'année budgétaire 2002, ces mêmes institutions ont fait état d'un total de 115 345 clients (soit une augmentation de 59%), dont 54% de femmes, avec un prêt moyen de 372 dollars. Le secret ? La mission de l'USAID avait fortement encouragé ses partenaires de longue date à ajouter à leur programme un nouveau crédit de groupe conçu spécialement pour les femmes – à qui ils doivent

pratiquement toute leur croissance actuelle – exemple classique de ce qui peut arriver quand les femmes sont prises au sérieux en tant que marché. Dans le cas de PSHM, partenaire d'« Opportunity International » en Albanie, la proportion des ses clientes est passée de 22 à 44 % en l'espace de six mois grâce à un nouveau type de crédit individuel ciblant les femmes et caractérisé par des prêts de montant plus faible, par l'exigence de garanties souples et par de nouvelles techniques de commercialisation. Ces exemples de progrès remarquables obtenus en peu de temps montrent qu'il est possible de supprimer les obstacles à la participation des femmes à la vie économique.

Mon expérience montre que la plupart des intervenants dans ce domaine – praticiens, bailleurs de fonds, universitaires et décideurs – saisiraient volontiers la possibilité d'atteindre davantage de femmes et de faire en sorte qu'elles, et leur famille, bénéficient le plus possible du microfinancement. Toutefois, une telle possibilité est loin d'être considérée aussi prioritaire que de nombreux autres problèmes pressants. Les praticiens sont handicapés par des exigences quotidiennes de survie tandis que les bailleurs de fonds hésitent à accorder la priorité aux femmes ou craignent de paraître avoir la main lourde sur le plan interculturel.

On dit que le premier pas en direction d'un changement consiste à prendre conscience du possible. Or, au cours des quelques décennies passées, nous avons vu qu'il était possible d'atteindre les femmes, y compris les très pauvres, et de provoquer une transformation économique, sociale, spirituelle et politique au profit de la cliente, de sa famille et de son village ou de son quartier. Assurer des services financiers aux femmes s'est révélé être une excellente idée – et il est possible de faire encore beaucoup mieux dans ce domaine. □

(Le présent article se fonde en grande partie sur des travaux réalisés en collaboration avec Lisa Kuhn Fraioli. Pour une étude plus approfondie de l'impact du microfinancement sur les femmes, veuillez consulter l'article « Empowering Women through Microfinance » de Susy Cheston et Lisa Kuhn Fraioli, publié dans l'ouvrage « Pathways out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families », par Kumarian Press en 2002.)

Note: les opinions exprimées dans le présent article ne reflètent pas nécessairement les vues ou la ligne d'action du département d'État des États-Unis.

□ LA MICROFINANCE ET LE PARI DU DÉVELOPPEMENT MONDIAL

Alex Counts, Président de la fondation Grameen USA

Aucun doute : la microfinance peut faire reculer considérablement la pauvreté à l'échelon tant local que national, affirme M. Alex Counts, président de la fondation Grameen USA, laquelle apporte une assistance financière et technique aux institutions financières souvent qualifiées de « banques des pauvres ». L'une des clés du succès des opérations réussies de microcrédit est, selon lui, l'application d'une politique et d'une réglementation favorables à la création de petites entreprises.

Ancien boursier Fulbright au Bangladesh, où il a été le collaborateur du fondateur de la banque Grameen, le professeur Muhammad Yunus, M. Counts présente les éléments essentiels du secteur de la microfinance. Les femmes, fait-il remarquer, remboursent leurs emprunts mieux que les hommes et elles sont plus susceptibles qu'eux d'affecter leurs revenus à la scolarisation de leurs enfants. En outre, il n'est pas indispensable, selon lui, d'avoir suivi une formation commerciale classique pour réussir dans le monde des affaires.

Quand on considère que 1,3 milliard d'habitants de la planète vivent dans une pauvreté abjecte et que la communauté internationale entend réduire ce chiffre de moitié d'ici à 2015 (conformément aux objectifs du Millénaire pour le développement), il est possible de mesurer toute l'urgence de l'adoption de stratégies en faveur des pauvres qui soient ciblées, modulables et durables.

Il fait peu de doute que la pauvreté est à la fois la cause et une conséquence de nombreux problèmes, dont la faim dans le monde, la dégradation de l'environnement, la surpopulation, l'analphabétisme, la guerre civile, la stagnation économique et les conflits armés. Si la communauté internationale veut s'attaquer à cet enchevêtrement de difficultés dans une perspective holistique, elle gagnera à inscrire la microfinance parmi ses stratégies-phares.

Le secteur de la microfinance remonte aux années 1970, à l'époque où se sont esquissées de nombreuses tentatives visant à proposer des services financiers aux pauvres,

essentiellement sous forme de prêts, ainsi que des services-conseils à caractère commercial, mais non financier. À cet égard, le projet de la banque Grameen en faveur du Bangladesh fit pratiquement figure de pionnier. Mis en route par le professeur Muhammad Yunus en 1976 à la suite de la famine de 1974, qui avait ravagé ce pays nouvellement indépendant, ce projet visait à définir, en procédant à tâtons, les moyens d'appuyer les activités économiques des habitants les plus démunis de l'un des pays les plus pauvres de la planète. Ceux-ci bénéficièrent de prêts modiques, parfois de 25 dollars seulement, pour financer l'élevage de bétail, le négoce, toutes sortes d'activités familiales ou artisanales et la fourniture de services. Les personnes qui remboursaient leurs emprunts pouvaient en solliciter un autre, d'un montant plus élevé, et tirer parti de diverses possibilités d'investissement. D'autres modalités d'appui avaient été tentées, mais c'est la fourniture de services financiers, en particulier l'octroi de prêts individuels par le biais d'un mécanisme de groupe, qui finit par s'imposer.

En 1983 déjà, le projet de la banque Grameen s'était montré suffisamment prometteur pour qu'on lui confère un visage plus officiel en en faisant une banque indépendante spécialisée dans l'offre de services financiers aux pauvres sans terre, et en particulier aux femmes. Pendant la phase pilote du projet (1976-1983), le nombre de clients était passé de moins d'une centaine à plus de 45 000. La création de la banque marqua le point de départ d'une période de croissance soutenue à tel point que le nombre de ses clients se chiffrait à 850 000 en 1990, à 2,4 millions en 2000 et à 3 millions en décembre 2003. De surcroît, quelque 200 autres prestataires de services, dont beaucoup se sont inspirés de l'exemple de la banque Grameen, viennent en aide à 9 millions de ménages au Bangladesh.

Le fait ne manque pas de surprendre : au Bangladesh, une femme pauvre est trois fois plus susceptible d'être membre d'un établissement privé de crédit qui lui propose des services financiers pratiques et abordables que d'en être exclue. À l'échelle mondiale, moins de 15 % des femmes ont cette chance. C'est dire le potentiel de croissance des pays qui pourraient bénéficier d'investissements soutenus

et avec effet de levier. Quand on considère que le taux de pénétration du marché est inférieur à 1 % au Pakistan, par exemple, on saisit pleinement le rang de priorité des objectifs qu'il convient de se fixer.

Vers le milieu des années 1990, selon des études indépendantes et dignes de foi, environ 120 000 familles par an franchissaient le seuil de pauvreté après avoir bénéficié d'une aide de la banque Grameen pendant quatre ou cinq ans. S'il ne tient ni de la recette miracle ni de la panacée, le microcrédit permet toutefois de faire reculer la pauvreté à un degré inhabituel, voire sans précédent, à l'échelon des ménages. En outre, la banque Grameen a affiché un modeste profit la plupart de ces années. À l'instar des autres établissements de microcrédit, celle-ci se targue d'un taux de remboursement qui oscille entre 95 % et 99 % pratiquement tous les ans, et c'est encore le cas à l'heure actuelle. (Les catastrophes naturelles et divers autres événements l'ont fait descendre en-dessous de ce seuil à quelques occasions, notamment à la fin des années 1990.)

Les leçons tirées de la phase pilote de la banque Grameen, qui ont été étudiées et débattues par les professionnels du développement avant d'être confirmées par d'autres pionniers, forment aujourd'hui les piliers du secteur de la microfinance. On peut les résumer brièvement comme suit :

1. Les femmes les plus pauvres n'auront accès aux programmes de microfinancement que si elles font l'objet de stratégies ciblées de commercialisation, qu'il s'agisse par exemple du démarchage à domicile d'agents de crédit ou de l'examen des ressources.

2. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, même les personnes les plus démunies (c'est-à-dire celles qui gagnent moins de 1 dollar par jour) n'ont généralement pas besoin de suivre une formation commerciale classique avant de monter une affaire à l'aide d'un prêt d'une institution de microfinance (IMF). Leurs techniques de survie, acquises dans un environnement où filet de sécurité et emplois salariés brillent par leur absence, sont bien développées même si elles sont profondément sous-utilisées. L'octroi de capitaux selon des modalités structurées et qui insistent sur l'obligation de solidarité constitue le moyen le plus efficace et le plus respectueux de garantir des progrès rapides. On peut donc souvent se dispenser de programmes coûteux de formation commerciale et d'assistance technique, ou alors n'y recourir que dans des cas exceptionnels.

3. Les femmes remboursent leurs emprunts mieux que les hommes et elles sont plus susceptibles qu'eux d'utiliser les bénéfices de leur entreprise pour le bien de leurs enfants en privilégiant les investissements les plus aptes à briser le cycle de la pauvreté transmise d'une génération à une autre. Une étude de la Banque mondiale sur la banque Grameen et deux autres grandes institutions de microfinance du Bangladesh a établi un lien direct et positif entre le montant des sommes empruntées par une femme et la probabilité que sa fille aille à l'école. L'octroi de prêts à des hommes n'a pas donné lieu à ce genre d'association.

4. Les activités en matière de microfinancement peuvent s'organiser suivant les modalités typiques du milieu des affaires et pourtant apporter une aide matérielle à un grand nombre de ménages pauvres : c'est possible, tant que les responsables de l'institution de microfinance et le personnel sur le terrain gardent toujours présent à l'esprit le double objectif du recul de la pauvreté et de la démarginalisation. À cet égard, le jeu des incitations revêt une importance fondamentale tant pour les employés de première ligne (qui peuvent être récompensés par le personnel d'encadrement) que pour les institutions elles-mêmes (en fonction de l'évaluation faite par les parties prenantes, notamment les bailleurs de fonds et le conseil d'administration). On m'a récemment invité à siéger au conseil d'administration de la banque Fonkoze, la première banque des pauvres de Haïti, pour que je joue le rôle de la « conscience » de cette nouvelle institution (au départ une ONG), étant donné l'importance qu'il y a d'atténuer le risque de dérive de sa mission à mesure que s'accomplit sa transformation en institution financière classique.

La grande leçon de l'expérience du microfinancement tentée dans les années 1980, c'est qu'il est possible de franchiser le modèle de lutte contre la pauvreté dans certaines conditions. Cette découverte est à l'origine de la croissance impressionnante du microcrédit à travers le monde. Selon la Campagne du sommet du microcrédit (www.microcreditsummit.org/french/index.html), environ 67,6 millions de ménages ont accès au microfinancement. Ce qui est étonnant, c'est que 37,7 millions d'entre eux faisaient partie du « noyau dur » de la pauvreté quand ils ont commencé à bénéficier de ces programmes. Il n'est donc plus question de parler d'un succès dû à un chef charismatique (si tant est que ce fut jamais le cas). Au contraire, il faut y voir une action internationale de lutte systématique contre la pauvreté, dont l'ampleur ne cesse de croître.

Créée en 1997, la fondation Grameen USA est le fer de lance des efforts visant à aider les institutions de microfinance, calquées sur son modèle, à élargir leurs activités et à améliorer la qualité de leurs résultats. À cette fin, elle leur apporte un appui financier et technique ainsi que des services de conseil (souvent en faisant appel à des bénévoles).

Les connaissances qui ont été accumulées depuis la transformation de la fondation Grameen du Bangladesh en banque peuvent servir de base aux dirigeants politiques pour créer les conditions favorables à l'expansion du microfinancement. Plus ce secteur sera développé, mieux il pourra faire reculer la pauvreté, comme cela s'est passé au Bangladesh, où plus des deux tiers des ménages pauvres bénéficient de prestations de l'une des 200 IMF implantées dans ce pays. Voici quelques-uns des enseignements tirés de l'expérience :

1. Non seulement les pauvres ont désespérément besoin d'un accès au crédit, mais ils peuvent souscrire des emprunts à des conditions avantageuses pour les IMF ; nous savons aussi que les pauvres sont vivement désireux de bénéficier de services facilement accessibles en matière d'épargne et d'assurance. En leur proposant ce genre de services, les IMF peuvent créer de nouvelles sources durables de capitaux et atténuer les risques liés aux prêts qu'elles consentent. Il est rare que le cadre réglementaire favorise les activités de cette nature, alors qu'un tel soutien est essentiel à la poursuite, voire à l'accélération, de la croissance des IMF et à leur pérennité.
2. Il est préférable d'envisager le microfinancement sous l'angle d'une base plutôt que sous celui d'une simple intervention supplémentaire. En effet, il crée une infrastructure au sein de laquelle on peut mobiliser les pauvres, naguère perçus isolément et dont on ne considérait que le manque de biens matériels et de capital social, et leur donner les moyens financiers de participer à des activités économiques et sociales. Le recours au microfinancement permet d'atteindre la masse critique plus rapidement et de promouvoir la fidélité à une marque donnée. Le regroupement de ménages, certains pauvres et d'autres déjà sortis de l'ornière de la pauvreté, en un réseau qui a accès à des services financiers facilite la participation à des projets sociaux et commerciaux, que ce soit à titre de vendeurs ou de consommateurs. En 1997, par exemple, la banque Grameen s'est associée à l'entreprise norvégienne Telenor pour établir une société de téléphonie mobile. À l'heure actuelle, 45 000 personnes ont obtenu un prêt Grameen dans 45 000

villages (soit les deux tiers des villages du pays) en vue de l'achat de portables et de l'installation de cabines de téléphone payant. L'affaire s'est révélée rentable aussi bien pour les abonnés que pour la banque Grameen (le prêteur) et la société GrameenPhone, laquelle a réalisé l'année dernière un bénéfice de 45 millions de dollars avant impôt ; c'est elle qui avait fourni l'infrastructure et les prestations de service au prix de gros. Le centre technologique Grameen de la fondation Grameen USA vient de lancer un projet semblable en Ouganda. Une autre société, Grameen Kalyan, a ouvert 15 centres médicaux à proximité de succursales de la banque Grameen dont les clients peuvent payer la prime annuelle d'assurance maladie, inférieure à 2 dollars, par prélèvement automatique sur leur compte d'épargne. En outre, ces centres médicaux ont déjà recouvré 70 % de leurs coûts en l'espace de quelques années seulement et ils comptent atteindre le seuil de rentabilité sous peu.

3. Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer en matière de microfinancement, mais ils doivent se garder de fournir directement des services microfinanciers aux pauvres parce que ce genre de démarche risque d'être politisée et inefficace. En revanche, ils peuvent élaborer un cadre réglementaire favorable et allouer des fonds aux IMF au moyen de mécanismes non sujets aux influences politiques. Le cas du Maroc est révélateur à cet égard. En 1997, c'était l'un de plusieurs pays arabes dont le secteur de la microfinance comptait environ 10 000 clients. En prenant une série de mesures réglementaires judicieuses et en affectant 10 millions de dollars à ce secteur par l'intermédiaire du fonds Hassan II, le Maroc a vu son secteur de la microfinance dépasser celui de l'Égypte (en tête de liste au palmarès des pays arabes qui proposaient ce type de services financiers, que l'on tienne compte du nombre de clients ou d'autres indicateurs) et franchir le cap des 200 000 clients en 2002. Au cours de la même période, le Liban et la Jordanie, par exemple, ont affiché une très modeste augmentation du nombre de bénéficiaires du microcrédit. En Chine, de même, selon un document récent de la fondation Grameen USA, l'absence d'un cadre réglementaire adapté entrave la création de microentreprises. Le résumé des recommandations de la fondation relatives à la création d'un cadre réglementaire propice à l'expansion de ce secteur figure (en anglais) sur l'internet (www.gfusa.org/gbrp/whitepaper.htm).

Les techniques de l'information et de la communication ont contribué à la croissance récente du secteur de la microfinance et elles continueront de jouer un rôle

essentiel dans ce domaine. L'automatisation de la constitution des dossiers de prêt laisse envisager une amélioration considérable de l'efficacité ainsi que la diminution du risque d'erreur ou de fraude de la part des agents de crédit, dont le nombre dépasse 7 000 à la banque Grameen. En outre, la technologie peut aider les bénéficiaires du microcrédit à créer des entreprises plus rentables, comme le suggère clairement l'expérience de la société GrameenPhone. Enfin, la normalisation des protocoles de transmission des données fera plus clairement ressortir que les pauvres et les institutions qui les servent constituent de bons risques de crédit. Du coup, les marchés de capitaux privés seront plus disposés à investir dans ce secteur sur une base commerciale, en particulier dans les pays, telle l'Inde, dont le cadre réglementaire incite à investir dans les programmes de lutte contre la pauvreté. Il a été indiscutablement démontré que le microfinancement peut avoir des répercussions profondes sur la pauvreté au niveau tant individuel que national, mais uniquement si les dirigeants politiques et les autres intéressés, à commencer par les agents publics (en particulier ceux qui sont chargés de la réglementation bancaire) et les bailleurs de fonds du secteur public et du privé, lui accordent le rang de priorité qu'il mérite. S'ils agissent de manière systématique et conformément aux pratiques optimales, ils jetteront les fondements d'une branche d'activité capable de s'inscrire dans la pérennité, sans recours aux subventions à n'en plus finir, et d'œuvrer en synergie avec les autres démarches qui visent à faire reculer la pauvreté. Il n'y a peut-être pas de meilleur investissement si l'on veut atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement et un seuil de sécurité véritable pour tous, au sens le plus large du terme, de notre vivant. □

Note: les opinions exprimées dans le présent article ne reflètent pas nécessairement les vues ou la ligne d'action du département d'État des États-Unis.

❏ LES CLÉS DU SUCCÈS D'UNE INSTITUTION DE MICROFINANCE

Gregory Casagrande, Fondateur et président de la fondation « South Pacific Business Development »

L'octroi de prêts modiques, souvent de l'ordre de quelques centaines de dollars seulement, aide un grand nombre d'habitants des îles Samoa et des autres pays insulaires indépendants du Pacifique à accroître leur revenu et à trouver du travail, se félicite le fondateur et président de la fondation « South Pacific Business Development » (SPBD), M. Gregory Casagrande.

Institution de microfinance indépendante et sans but lucratif, la SPBD accorde des prêts non garantis à l'appui de la création d'entreprises simples et durables dans divers domaines : ateliers de couture, transformation des aliments, élevage de porcs, de vaches et de poulets, négoce, transports par taxi et services de distribution. M. Casagrande explique certaines des stratégies appliquées par la SPBD en matière d'octroi de prêts et auxquelles il attribue un taux de remboursement pratiquement égal à 100 %.

Les initiatives en faveur du développement qui se multiplient depuis des dizaines d'années n'ont pas réussi à améliorer les débouchés économiques pour la vaste majorité des populations des îles Samoa et des autres pays insulaires indépendants du Pacifique. De toute évidence, un nouveau modèle de développement s'impose dans la région. La fondation « South Pacific Business Development » (SPBD) est une institution de microfinance indépendante et sans but lucratif qui propose justement un nouveau modèle. Créée il y a quelques années seulement, elle donne déjà à penser qu'un plan bien conçu axé sur l'octroi de prêts non garantis, la formation des microentrepreneurs et le recrutement du personnel à l'échelon local peut avoir des répercussions importantes sur le revenu des ménages et des collectivités, les conditions de vie et le niveau d'éducation.

LA FONDATION « SOUTH PACIFIC BUSINESS DEVELOPMENT »

J'ai fondé la SPBD en janvier 2000 dans l'État indépendant du Samoa. Mon objectif visait à aider les familles pauvres, au moyen de la formation professionnelle, de prêts non garantis et de conseils, à créer

des entreprises durables qui leur permettraient d'améliorer considérablement leur niveau de vie. Depuis sa création, la SPBD a travaillé avec plus de 2 600 ménages pauvres et distribué plus de 1,1 million de dollars sous forme de prêts non garantis, et consentis essentiellement à des femmes. En 2003, moins de 1 % de nos clients nous devaient une semaine ou plus d'arriérés. Relativement petite par rapport aux normes internationales, la SPBD est aujourd'hui l'institution de microfinance la plus grande des îles du Pacifique et elle ne cesse de se développer.

L'ÉCONOMIE DES ÎLES DU PACIFIQUE

Plusieurs tentatives de microfinance dans la région s'étaient soldées par un échec, mais elles n'avaient pas démenti le besoin qui se faisait sentir en la matière au Samoa et dans les autres pays insulaires indépendants du Pacifique. Selon le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), le Samoa figure parmi les 49 pays les moins développés de la planète et son taux de pauvreté atteint 48 %. L'économie en est encore à ses balbutiements, et la plupart des habitants n'ont guère d'espoir de trouver un emploi salarié. Le manque de débouchés, conjugué à la pénurie de crédit, n'offre pas de perspectives d'avenir encourageantes à la majorité d'entre eux. La plupart gagnent leur vie comme ils peuvent en milieu rural et espèrent qu'un membre de leur famille réussira à émigrer en Nouvelle-Zélande, en Australie ou aux États-Unis, étant entendu que les expatriés, souvent parmi les plus pauvres de leur société d'accueil, enverront de l'argent au pays.

Comment vivent les familles avant de bénéficier de l'intervention de la SPBD ? Souvent, elles habitent une hutte sans murs, au toit couvert d'herbes et au sol couvert de gravier ; elles ont accès à l'eau courante potable, à condition de se déplacer pour en avoir ; les toilettes sont dehors et non conformes aux normes élémentaires d'hygiène ; l'électricité, enfin, est distribuée au compte-gouttes. Beaucoup d'enfants ne sont pas scolarisés parce que l'école publique n'est pas gratuite. Les ménages gagnent un maigre revenu, en général tiré de la vente sporadique de poissons ou de fruits et légumes et de petits travaux payés 0,50 dollar de l'heure. Souvent, les enfants

grandissent dans des maisons dilapidées et marquées par la violence conjugale.

Avant 2000, le Samoa avait bénéficié de deux initiatives adéquatement financées en matière de création de microentreprises et connu un certain nombre d'échecs, et plus d'une dizaine d'expériences du même genre avaient été tentées, sans succès, dans l'ensemble de la région. Beaucoup d'universitaires avaient attribué ces piètres résultats à la très petite taille des économies nationales et à la culture collective traditionnelle qui est défavorable aux solutions capitalistes. Pour ma part, convaincu que les échecs tenaient essentiellement à la faiblesse des méthodes de gestion, j'ai décidé de fonder la SPBD, et ce malgré le manque de soutien des principaux acteurs du développement de la région (PNUD, Commission du Pacifique sud, NZAID, AusAID, Banque asiatique de développement). Plusieurs de ces organismes avaient déjà été échaudés et ils rechignaient à appuyer un nouveau projet de microfinance dans la région.

PRÉVOIR JUSTE POUR GAGNER GROS

D'emblée, la SPBD devait définir clairement à quelle aune serait mesuré son succès. Notre objectif à long terme visait à créer « une institution qui serait à jamais déterminée à servir les besoins financiers des pauvres ». Dès lors, la SPBD s'est fixé trois principes d'action :

- travailler exclusivement avec les plus nécessiteux,
- exercer un effet positif et mesurable sur l'existence de nos bénéficiaires et de leur famille,
- viser sans relâche l'autonomie financière. Cette considération revêt une importance fondamentale si l'on veut répondre aux besoins d'un très grand nombre de pauvres de manière permanente.

Le succès une fois défini, nous avons formulé les instruments qui nous permettraient de le mesurer.

Nous avons préparé une enquête sociométrique très simple et d'un bon rapport coût-efficacité afin de mesurer objectivement le taux de pauvreté de tous les demandeurs de prêt de la SPBD puisque nous voulons venir en aide aux seules personnes démunies. Cet instrument quantitatif mesure la qualité de leur logement, de leurs installations sanitaires, de leur accès à l'eau potable et à l'électricité ainsi que la qualité de l'éducation reçue par leurs enfants. Ceci nous permet de comparer objectivement les degrés de pauvreté et d'exclure de notre programme les familles qui ne sont pas pauvres. En outre,

comme nous répétons ces mesures une fois par an, nous pouvons déterminer si la situation des ménages s'améliore et si la SPBD joue un rôle positif à cet égard.

Les dispositions prises pour assurer l'autonomie financière ne diffèrent pas vraiment de ce que font la plupart des entreprises. La SPBD s'est fixé une « structure commerciale abordable » (« Affordable Business Structure » ou ABS). L'ABS est notre structure-cible des coûts qui correspond au seuil de rentabilité, c'est-à-dire le point auquel le montant des intérêts touchés est égal à la totalité des coûts. C'est notre objectif-phare sur le plan financier. L'ABS des institutions de microfinance varie d'un pays à l'autre, selon les considérations démographiques et économiques.

De même, les recettes varient en fonction du nombre des clients, de la taille moyenne des prêts et du taux d'intérêt perçu. Les coûts se répartissent en trois grandes catégories : frais administratifs, créances non recouvrables et charges financières. Par voie de conséquence, l'ABS prévoit une « cible » pour chaque composante des recettes et des coûts. Ces cibles, que nous confirmons vis-à-vis des critères optimaux de référence adoptés au niveau sectoriel, doivent être compatibles les unes avec les autres et s'accompagner d'une stratégie opérationnelle d'appui.

CRÉER LA CAPACITÉ ORGANISATIONNELLE D'UNE INSTITUTION DE MICROFINANCE

Pour s'inscrire dans la pérennité, ces institutions doivent pouvoir compter sur un personnel formé, capable d'agir et motivé. La SPBD recrute ses employés à l'échelon local et leur paie un salaire concurrentiel. Nous ne faisons pas appel à des consultants qui coûtent cher, mais un grand nombre de bénévoles aux États-Unis nous ont accordé leurs services à titre gracieux. Le personnel que nous embauchons doit croire en notre mission et vouloir grandir avec la SPBD. Nous motivons nos employés en leur offrant des occasions constantes de se perfectionner, la perspective d'une bonne carrière chez nous et, aux plus performants, une augmentation annuelle de salaire liée au mérite ainsi que des primes trimestrielles. Tous les membres du personnel savent très exactement ce qu'on attend d'eux et ils s'engagent à atteindre des objectifs précis chaque année. Leur travail est évalué sur une base régulière, tandis que celui des cadres moyens et supérieurs est soumis une fois par an à l'évaluation par l'ensemble du personnel.

Par ailleurs, la SPBD a établi un réseau de relations, notamment avec les « matai » (chefs) de chaque village dans lequel nous intervenons, les notables de la société samoïenne et tous les acteurs du secteur mondial de la microfinance. La SPBD cultive toutes ces relations de façon à faciliter ses activités dans les villages, à attirer des capitaux et des volontaires et à se tenir au courant de l'évolution des pratiques dans le domaine de la microfinance.

Tandis que nous nous efforçons de renforcer les compétences, nous prenons grand soin de réunir toutes nos règles de fonctionnement et nos règles financières dans un ensemble de manuels. Constamment mis à jour, ces documents constituent une bonne base pour l'amélioration soutenue et bien maîtrisée de nos méthodes de travail ainsi que pour la formation continue du personnel.

Les règles de gestion de la SPBD sur les plans financier, administratif et des ressources humaines ne diffèrent pas beaucoup de celles qu'appliquent les banques classiques. Sans être propres aux institutions de microfinance, elles sont néanmoins indispensables à leur succès, et il ne faut pas les négliger. Les systèmes de gestion de l'information et le contrôle interne constituent deux domaines particulièrement importants. Dans une institution de microfinance, un bon système de gestion de l'information doit comprendre un mécanisme spécialisé de gestion du portefeuille de prêts ainsi qu'un progiciel distinct de comptabilité. Ce sont des investissements devant lesquels il ne faut pas reculer. Un système fiable de contrôle interne est indispensable à la détection et, mieux encore, à la prévention de la fraude. Certaines personnes pensent que la SPBD est une proie facile parce que c'est un organisme sans but lucratif et qui manipule beaucoup d'argent liquide. On a essayé de profiter de nous à de nombreuses occasions, en particulier à nos débuts. Dès que nous avons détecté une fraude, nous avons systématiquement pris des mesures rapides et décisives, et c'est pour cela qu'aujourd'hui les agissements frauduleux ne nous inquiètent plus. Nous demeurons néanmoins vigilants.

Spécifiques au domaine de la microfinance, nos règles de gestion garantissent un taux très élevé de remboursement de nos prêts et le bon fonctionnement des entreprises de nos clients. En voici des exemples :

- La SPBD veille à ce que tous ses bénéficiaires aient accès à une formation initiale et continue approfondie. Lors

d'un stage initial de deux semaines, les participants apprennent le fonctionnement de la SPBD dans le détail ainsi que le b.a-ba de la gestion d'une petite entreprise. La formation est sanctionnée par un examen auxquels les candidats doivent obtenir un score d'au moins 80 % pour adhérer à la SPBD. C'est une façon d'éliminer les personnes qui ne sont pas vraiment acquises à notre programme. Celles qui veulent vraiment apprendre à gérer une entreprise mais qui n'ont pas obtenu la note minimale ont droit à un supplément de formation avant de se représenter à l'examen. En outre, la SPBD organise des miniséances hebdomadaires de formation dans chaque village.

- Les bénéficiaires forment des groupes solidaires composés de 4 à 7 personnes, le groupe étant la garantie de remboursement de chacun de ses membres. Il est impératif que les villageois choisissent librement leurs partenaires parce qu'ils se connaissent et qu'ils sont bien placés pour évaluer la solvabilité de leurs voisins.

- Les prêts sont spécifiquement conçus pour répondre aux besoins du marché local. La taille des prêts, le montant des remboursements et la fréquence des échéances sont des considérations importantes. Il faut bien comprendre que les nouveaux bénéficiaires sont généralement poussés par leur entourage à emprunter le plus possible, indépendamment de leur capacité de rembourser les sommes empruntées. Même si elles sont onéreuses d'un point de vue administratif, les échéances fréquentes aident les bénéficiaires à acquérir de nouvelles habitudes et à rester en contact avec l'institution de microfinance. La SPBD veille à ce que le remboursement des sommes empruntées ne dépasse pas 30 % du revenu hebdomadaire escompté.

- Les entreprises doivent être rentables. Ce principe est la cheville ouvrière de notre action. Nos bénéficiaires doivent mettre leurs compétences à profit et proposer des services et des produits simples, pour lesquels on sait qu'il existe une demande. Leur plan de développement doit résister à l'examen à la loupe auxquels procédera le groupe d'autogarantie, qui est en droit de refuser le prêt.

- On vérifie que le prêt est utilisé conformément aux déclarations faites dans la demande de prêt. Le détournement de l'affectation des fonds avancés est souvent le signe précurseur d'une entreprise qui va échouer, et c'est un facteur de stress pour l'ensemble du système. La SPBD radie du programme tout bénéficiaire qui se rend coupable de tels agissements.

- Les règles qui gouvernent la taille des prêts ultérieurs incitent les bénéficiaires à adhérer rigoureusement à tous les principes du programme. La plupart des bénéficiaires souhaitent recevoir des prêts supplémentaires pour élargir leur entreprise, rénover leur logement ou payer les études de leurs enfants. À la SPBD, seuls les bénéficiaires qui ont remboursé sans faille leur prêt initial, qui ont participé à toutes les réunions hebdomadaires et dont le groupe d'autogarantie a donné entière satisfaction peuvent prétendre au montant maximal des prêts ultérieurs. Ce montant est réduit avec chaque infraction commise. Si celles-ci sont trop nombreuses, la demande d'un nouveau prêt sera probablement rejetée.

Bien d'autres considérations entrent en ligne de compte, mais les précédentes constituent une bonne base de départ.

La SPBD a influencé de manière positive et directe les conditions de vie de milliers de Samoans pauvres. En mettant des capitaux et des possibilités de formation à leur disposition, elle a aidé des femmes à créer des entreprises simples et durables dans toutes sortes de domaines : ateliers de couture, boulangeries, transformation des aliments, épicerie, élevage de porcs, de vaches et de poulets, jardins potagers et petites plantations, négoce, transports par taxi, services de distribution, etc. Ces petites entreprises constituent une activité économique rentable pour les familles et elles donnent aux bénéficiaires les moyens d'améliorer leurs conditions de vie à divers niveaux. En outre, nous consentons des prêts non garantis aux microentrepreneurs qui ont fait leurs preuves s'ils veulent moderniser leur logement ou payer les études de leurs enfants. Ces services garantissent que les profits de l'entreprise serviront à améliorer de manière tangible les conditions de vie de toute la famille. Un autre avantage, moins tangible mais tout aussi réel, c'est qu'il décomplexe les femmes qui réussissent dans le monde des affaires. On a bien raison de dire que le succès nourrit le succès. Nos bénéficiaires, qui ont de plus en plus confiance en eux, nous en donnent la preuve jour après jour et ils communiquent leur dynamisme et leur optimisme à leurs enfants et à tous les villageois. L'avenir s'annonce brillant pour les bénéficiaires de la SPBD, leur famille et leur village. □

Note: les opinions exprimées dans le présent article ne reflètent pas nécessairement les vues ou la ligne d'action du département d'État des États-Unis.

❏ PORTRAITS DE QUATRE MICROENTREPRENEURS



Fatouma Dijbril Issifou
Parakou (Bénin)

Fatouma Dijbril Issifou a commencé à vendre des légumes aux côtés de sa mère dès l'âge de cinq ans, sur un marché surpeuplé d'un pays pauvre de l'Afrique de l'Ouest, le Bénin. Une fois adulte, elle a hérité du stand de sa mère et s'apprêtait à

vivre comme elle au jour le jour.

Toutefois, Fatouma voulait donner à ses enfants de meilleures conditions de vie ainsi que la possibilité d'aller à l'école. Elle savait qu'en développant son activité commerciale, elle pourrait économiser assez d'argent pour concrétiser ses rêves. Elle essayait de mettre un peu d'argent de côté à la fin de chaque jour, mais il lui était difficile d'épargner.

C'est alors qu'un ami lui a parlé de PADME, un partenaire d'«ACCION International» au Bénin. Les responsables de PADME ont constaté que Fatouma avait la volonté de réussir et ils lui ont accordé un prêt de 130 dollars. Elle s'en est servi pour acheter des légumes en gros à un prix moindre, augmentant ainsi ses bénéfices. Un deuxième prêt de 260 dollars lui a permis d'acheter encore plus de marchandises et de continuer à accroître ses bénéfices.

Ceux-ci peuvent sembler insignifiants, mais pour Fatouma et sa famille, ils ont entraîné des changements importants. Avant d'avoir sollicité ces prêts, elle n'arrivait à épargner que 13 dollars par an qu'elle devait réinvestir dans son minuscule stand et elle avait du mal à subvenir aux besoins de ses trois enfants. Aujourd'hui, deux d'entre eux vont à l'école et le troisième a hâte de suivre leur exemple.

«Les prêts m'ont beaucoup aidée, dit-elle. Je peux acheter des médicaments et assez de nourriture pour les enfants. Maintenant, je ne me fais plus de souci.»



Jean-Exuvara Jolimeau
Croix-des-Bouquets (Haïti)

Lignes fluides et formes complexes naissent d'humbles matériaux et d'outils rudimentaires, dans la chaleur et la poussière de la ville haïtienne de Croix-des-Bouquets. Cette transformation s'effectue grâce à la détermination et au savoir-faire

de sculpteurs sur métal extraordinairement doués, dont le travail attire depuis cinquante ans acheteurs, créateurs et collectionneurs.

Au début des années 1950, le sculpteur Georges Liautaud a commencé à créer des scènes en deux dimensions de la vie, de la mythologie et de l'imaginaire haïtiens, dépeintes avec fluidité et élégance. En créant des œuvres d'art de réputation internationale à partir de bidons recyclés et de métaux de récupération, il a donné naissance à une école d'artistes et d'artisans dont les plus jeunes membres ne cessent encore aujourd'hui de découvrir de nouvelles techniques et de nouveaux sujets.

Jean-Exuvara Jolimeau est l'un de ces artisans. Il a appris son métier auprès de son frère qui, comme tant d'autres habitants de Croix-des-Bouquets, est un excellent artisan indépendant. Il travaille de six heures du matin à six heures du soir, créant des œuvres qui témoignent de son souci de la qualité. Ses anges et ses assiettes, où il applique une dorure au métal recyclé selon une méthode qui lui a été apprise par le conseiller créatif de l'ATA Frederic Alcantara, sont d'une qualité irréprochable. Il n'y a aucun bord rugueux, aucune aspérité sur lesquels on risquerait de se couper. Avec des outils rudimentaires – des gouges, des marteaux, des brosses à métal et du papier de verre ordinaire – il crée des œuvres d'art qui se vendent très bien aux États-Unis et en Europe.

Ses dorures ont remporté un succès tel qu'il a dû former d'autres artisans à cette technique délicate et fastidieuse. Et c'est exactement là la vocation de l'ATA : créer et développer des emplois pour des artisans doués qui font partager au commun des mortels leurs passions et leurs techniques.



Tatiana Panova
Otradni (Russie)

Tatiana Panova vit à Otradni, une ville russe de 50 000 habitants située à deux heures de Samara, le chef-lieu de la région. Cuisinière de profession, elle a travaillé pendant seize ans dans l'un des principaux restaurants de la ville, mais des problèmes de santé l'ont

obligée à renoncer à cet emploi. Le mari de Tatiana travaillait dans une raffinerie de pétrole, mais touchait rarement son salaire à temps; la famille – comprenant deux enfants – ne pouvait donc pas compter sur un revenu régulier. Parce qu'ils avaient besoin d'un revenu plus important et que Tatiana voulait que ses enfants fassent des études, elle a entrepris une activité commerciale annexe. Elle confectionnait de petites tourtes et les vendait sur le marché local aux autres commerçants.

Voyant que ses tourtes se vendaient bien, elle a décidé qu'elle pouvait se lancer. Quelques années plus tard, son mari a été licencié de la raffinerie. La vente des tourtes de Tatiana nourrissait une famille de quatre personnes. Elle travaillait beaucoup, mais n'avait jamais assez d'argent. « Les femmes russes ont l'habitude de travailler dur car elles se sentent fortement responsables de leurs enfants », dit-elle.

Pendant l'été 1999, elle a eu la possibilité de rendre plus productif son dur labeur. Elle a entendu parler de la FINCA et a décidé de participer à l'un des premiers groupes de la FINCA en Russie, « Talisman ». Elle a investi l'argent de son premier prêt en achetant de la viande, du sucre et d'autres denrées de base et a commencé à préparer des déjeuners entiers qu'elle vendait sur le marché. Elle s'est constitué un certain nombre de clients fidèles, qui attendaient patiemment tous les jours que ses déjeuners arrivent.

Avec son deuxième prêt, Tatiana a acheté les ingrédients nécessaires notamment à la confection de « kourniki », pâtés en croûte traditionnels à la viande et aux pommes de terre. Elle a trouvé des cafés qui acceptent de vendre ses produits et vend maintenant tous les jours de 200 à 250 pâtés et une quarantaine de déjeuners.

Son mari a retrouvé un emploi à la raffinerie, et son fils y travaille également. Quant à sa fille, elle peut maintenant suivre les cours d'un établissement supérieur d'enseignement technique. Lorsqu'elle n'étudie pas, elle aide sa mère dans son travail. Tatiana rêve d'acheter avec son prochain prêt une nouvelle cuisinière moderne ainsi que peut-être, plus tard, une petite voiture pour livrer des repas à ses clients. À propos de ses liens avec la FINCA, elle déclare: « La FINCA fait très bien d'aider les femmes – ce sont toujours elles qui sont les principaux soutiens de famille ».



Lola Tasuna
Manille (Philippines)

Le taudis où vit Lola Tasuna est juste en face d'une rigole d'égout à Manille. Les 5 personnes avec qui elle habite et elle-même sont des occupants sans titre. Comme leurs voisins, elles logent dans un abri construit avec des matériaux de récupération. À 72 ans, Lola devrait

pouvoir bénéficier d'une retraite confortable après avoir travaillé dur toute une vie, mais elle sait qu'elle ne mangera qu'à condition de travailler tous les jours.

Son travail consiste à fabriquer des lampes au kérosène, indispensables dans un quartier où les pannes de courant sont fréquentes. Elle achète des bocaux propres à 0,05 dollar l'unité, peint le couvercle, ajoute une mèche et pose des poignées métalliques. Elle les revend ensuite de 0,10 à 0,25 dollar, selon la taille. Avec l'aide de membres de sa famille, elle peut fabriquer jusqu'à 300 lampes par jour, ce qui lui rapporte 30 dollars.

La vie de Lola est maintenant plus facile qu'elle ne l'était quand elle ne pouvait pas se permettre d'acheter des bocaux propres. Elle devait fouiller dans les poubelles tous les matins pour trouver des bocaux. Elle les lavait dans un seau d'eau froide, en grattant de l'ongle les étiquettes et la saleté.

Le sentiment de fierté que Lola tire de son travail et de sa capacité à gagner sa vie est manifeste, malgré le cadre lugubre ambiant. Elle ne se sent pas pauvre, et n'agit ni ne parle comme telle. Dans un pays où il n'existe aucun dispositif de protection sociale, Lola sait qu'elle est capable de survivre. □

Les textes et les photographies ci-dessus proviennent des organisations non gouvernementales suivantes: « ACCION International » (www.accion.org); photographie de Rohanna Mertness, Aid to Artisans (www.aidtoartisans.org), « Foundation for International Community Assistance » (www.finca.org) et « Opportunity International » (www.opportunity.org).

□ COUP D'ŒIL SUR LA MICROENTREPRISE

- Selon l'USAID, on entend par microentreprise une entreprise qui compte 10 travailleurs ou moins (y compris les membres de la famille qui travaillent sans être rémunérés) et dont le propriétaire exploitant est en général pauvre.
- La loi de 2000 sur la microentreprise exige que la moitié de toute l'aide financière de l'USAID destinée aux microentreprises soit réservée aux très pauvres, c'est-à-dire à l'heure actuelle toute personne qui dispose de moins de 1 dollar par jour pour vivre ou toute personne dont le revenu est inférieur à 50 % du seuil de pauvreté d'un pays donné.
- La stratégie du gouvernement des États-Unis visant à encourager la création de microentreprises porte sur l'adoption en matière de politique économique et de réglementation de réformes qui créent un climat favorable à la création d'entreprises, qui facilitent l'accès aux services nécessaires et qui encouragent le microcrédit.
- Les entreprises de 5 travailleurs ou moins emploient environ la moitié de la population active en dehors du secteur agricole en Amérique latine et les deux tiers de la population active en dehors du secteur agricole en Afrique.
- En Indonésie, les entreprises de 5 travailleurs ou moins emploient près de la moitié de la main-d'œuvre du secteur secondaire, et les petites entreprises en emploient 18 %.
- En Thaïlande, les microentreprises et les petites entreprises représentent plus de 97 % de toutes les entreprises des secteurs secondaire, commercial et des services. Les microentreprises emploient 71 % de la population active dans ces secteurs.
- Au Bangladesh, plus de 90 % des entreprises spécialisées dans l'exportation de crevettes sont des microentreprises. Leurs exportations représentent 350 millions de dollars.
- L'aide financière de l'USAID à la microentreprise au cours des cinq dernières années a été en moyenne supérieure à 160 millions de dollars par an. Pendant l'année budgétaire 2002, elle est allée à plus de 3,7 microentreprises, dont les deux tiers appartenaient à des femmes.
- En Afrique du Sud, 87 000 des 90 000 entreprises du secteur du bâtiment sont des microentreprises et des petites entreprises.
- Selon une étude réalisée par le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, qui réunit 29 organismes publics et privés d'aide au développement, le revenu hebdomadaire des membres de l'établissement salvadorien de microcrédit FINCA a augmenté en moyenne de 145 %; la moitié des membres du groupe indien de microcrédit SHARE ont enregistré un accroissement de leur revenu qui les a fait passer au dessus du seuil de pauvreté; presque toutes les filles des familles qui sont clientes de la banque Grameen au Bangladesh sont scolarisées, contre 60 % des filles des familles qui n'en sont pas clients.
- Le taux de remboursement de très petits emprunts par les clients d'établissements de microcrédit est en général supérieur à 95 %.
- Selon l'organisme sans but lucratif « Opportunity International » qui consent des petits prêts aux travailleurs les plus pauvres dans 25 pays en développement répartis dans le monde entier, 96 % de ses 176 147 clients ont en 1999 remboursé dans les délais prévus leur emprunt dont le taux d'intérêt était celui du marché. Ces prêts ont permis de créer 276 886 emplois.
- En septembre 2003, le Fonds de l'Aga Khan pour le développement économique a été autorisé à ouvrir un établissement de microcrédit, la « First MicroFinance Bank », à Kaboul (Afghanistan). Doté d'un capital de 5 millions de dollars, cet établissement sera le premier de ce genre à être créé conformément à la nouvelle réglementation du pays. Son activité sera limitée aux microentreprises et aux petites entreprises, en particulier dans les régions rurales et montagneuses.
- Le programme ACSI (« Access to Credit for Southern Iraq ») est destiné à offrir des prêts à des microentreprises ainsi qu'à des petites et moyennes entreprises situées dans le sud de l'Irak et appartenant notamment à des femmes. Il est mis en œuvre par « CHF International » actuellement dans les gouvernorats de Jajiaf, Kerbala, Babil et Bagdad et prochainement dans les gouvernorats de Bassora et de Qadissya. À la fin de janvier 2004, le nombre des prêts accordés s'élevait à 1 025 et leur montant total à 2,35 millions de dollars.
- L'Assemblée générale de l'Organisation des Nations unies a désigné 2005 Année internationale du microcrédit et elle a invité les États, les institutions spécialisées de l'ONU, les organisations non gouvernementales intéressées, la société civile, le secteur privé et les médias à agir de concert en vue de faire connaître le secteur du microcrédit et de le renforcer. □

L'AIDE FINANCIÈRE DE L'USAID À LA MICROENTREPRISE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE ET PAR PAYS EN 2002

(en milliers de dollars)

Zone	Pays	Microfinance	Politique financière	Services aux entreprises	Élaboration d'un cadre favorable	Total
AFRIQUE	Afrique Sud	1 298	300	1 225		2 823
	Bénin	900	100	973		1 973
	Érythrée	600		300		900
	Éthiopie	200		1 281		1 481
	Ghana	294		2 947		3 241
	Guinée			953		953
	Kenya	101	280	1 725	200	2 306
	Malawi	541				541
	Mali	796		718		1 514
	Mozambique			3 264		3 264
	Namibie			95		95
	Nigeria	3 300				3 300
	Ouganda	882		750		1 632
	RDC	1 187				1 187
	Sénégal	3 236		1 224		4 460
	Tanzanie			1 993	550	2 544
	Zambie			886	135	1 021
Zimbabwe	1 300		500		1 800	
Total		14 636	680	18 834	885	35 035
ASIE	Bangladesh	344		1 400		1 744
	Inde		1 300			1 300
	Indonésie	334	636	200	714	1 884
	Mongolie	1 300		820		2 120
	Népal	600				600
	Philippines	3 798	447	389		4 634
	Vietnam	350				350
Total		6 726	2 383	2 809	714	12 632
EUROPE ORIENTALE	Azerbaïdjan	3 714		1 930		5 644
	Bosnie	750				750
	Bulgarie	2 710				2 710
	Croatie	864				864

Zone	Pays	Microfinance	Politique financière	Services aux entreprises	Élaboration d'un cadre favorable	Total
	Ensemble					
	Europe orientale	500				500
	Kazakhstan	2007	7		1 318	3 332
	Kosovo	692				692
	Kirghizistan	2 206	116		480	2 802
	Moldavie	1 528				1 528
	Ouzbékistan	2 820	205			3 025
	Pologne	31				31
	Roumanie	959				959
	Russie	5 852	1 800			7 652
	Tadjikistan	1 735	279		200	2 214
	Turkménistan			520		520
	Ukraine	1 949		4 090	1 500	7 539
Total		28 319	2 407	6 540	3 498	40 763
AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES						
	Bolivie	1 750		750		2 500
	Brésil	750				750
	Équateur	4 347	145			4 492
	Guatemala	801		1 700		2 501
	Guyana				1 600	1 600
	Haïti	3 000				3 000
	Honduras	251		581		832
	Jamaïque	1 000		500		1 500
	Mexique	2 900	600			3 500
	Nicaragua	1 400				1 400
	Pérou	4 094		9 300		13 394
	Salvador	1 976	704	4 500		7 180
	Trinidad	97				97
Total		22 365	1 449	17 331	1 600	42 745
PROCHE-ORIENT						
	Cisjordanie-Gaza	650				650
	Égypte	21 000				21 000
	Jordanie	3 150				3 150
	Maroc	696				696
Total		25 496				25 496
ENSEMBLE DE PAYS		11 931	38	1 182	38	13 188
GRAND TOTAL		109 472	6 956	46 696	6 735	169 859

Source: rapport de l'USAID sur les résultats des microentreprises en 2002

BIBLIOGRAPHIE (en anglais)

Allderdice, April and John H. Rogers. *Renewable Energy for Microenterprise*. Golden, CO: National Renewable Energy Laboratory. NREL/BK-500-26188. November 2000.

http://www.nrel.gov/villagepower/vpconference/vp2000/handbooks/microenterprise_handbook.pdf

Burjorjee, Deena M., Rani Deshpande, and C. Jean Weidemann. *Supporting Women's Livelihoods: Microfinance that Works for the Majority — a Guide for Best Practices*.

New York: United Nations Capital Development Fund, Special Unit for Microfinance. January 2002.

http://www.unctf.org/english/microfinance/reports/thematic_papers/gender/supporting/

Cheston, Susy and Lisa Kuhn. *Empowering Women through Microfinance*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign. January 2002.

<http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerintro.htm>

Cohen, Monique. *Making Microfinance More Client-Led*. *Journal of International Development*, Vol. 14, No. 3, April 2002, pp. 335-350.

Crane, Christopher A. *Overcoming the "Poverty of Dignity" with Microfinance*. Washington, D.C.: InterAction, Monday Developments, April 14, 2003.

<http://www.opportunity.org/press/mediacoverage/Interaction-%20Mon%20Devel%20Article.pdf>

Espenhahn, Sarah and Gil Wilkins. *Powering Development*, *The World Today*, Vol. 58, No. 3, March 2002, pp. 22-24.

The Global Development Alliance: Expanding the Impact of Foreign Assistance Through Public-Private Alliances.

Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. 2003.

http://www.usaid.gov/our_work/global_partnerships/gda/pnact008compliant.pdf

Larson, Dave. *Microfinance Following Conflict Technical Briefs*. Bethesda, MD: Microenterprise Best Practices, Development Alternatives, Inc., September 2001.

http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/microfinance_following_conflict_main_brief.pdf

Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Report. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. March 2003.

<http://www.usaidmicro.org/new/MRR2001Report.pdf>

Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Annex. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. March 2003.

http://www.usaidmicro.org/new/Annexes_MRR2001.pdf

Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch and Syed Hashemi. *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Focus Note No. 24.

Washington D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest. 2003.

http://www.cgap.org/assets/images/FOCUS24_MDGs.pdf

Microenterprise Development: USAID's Program Has Met Some Goals; Annual Reporting Has Limitations.

Washington, D.C.: United States General Accounting Office. GAO-04-171. November 2003.

<http://www.gao.gov/new.items/d04171.pdf>

Prahalad, C.K. and Allen Hammond. *What Works: Serving the Poor Profitably, a Private Sector Strategy for Global Digital Opportunity*. Washington, D.C.: World Resources Institute. 2002.

http://www.digitaldividend.org/pdf/serving_profitably.pdf

Robinson, Marguerite. *The Microfinance Revolution, Volume 1: Sustainable Finance for the Poor*. Washington D.C.: The World Bank. 2001.

Sebstad, Jennefer and Monique Cohen. *Microfinance, Risk Management, and Poverty*. Washington, D.C.: AIMS, Management Systems International. March 2000.

http://www.mip.org/pdfs/aims/wdr_report.pdf

Smith, Julie A. *Solar-Based Rural Electrification and Microenterprise Development in Latin America: a Gender Analysis*. Golden, CO: National Renewable Energy Laboratory. NREL/SR-550-28995. November 2000.
<http://www.nrel.gov/docs/fy01osti/28995.pdf>

Snodgrass, Donald R. and Jennefer Sebstad. *Clients in Context: the Impacts of Microfinance in Three Countries*. Washington D.C.: AIMS, Management Systems International; U.S. Agency for International Development. January 2002.
<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3262>

Stephens, Blaine. *Benchmarking Arab Microfinance*. Washington, D.C.: The Microfinance Information eXchange. December 2003.
http://www.microfinancegateway.org/files/14260_ArabBenchmarkingReport.pdf

van Bastelaer, Thierry. *Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit*. Working Paper No. 234. College Park, MD: Center for Institutional Reform and the Informal Sector. February 2000.
<http://www.gdrc.org/icm/sk-and-mf.pdf>

Yunus, Muhammad. *Poverty Alleviation: Is Economics Any Help? Lessons from the Grameen Bank Experience*. Journal of International Affairs, Vol. 52, No. 1. Fall 1998. □

SITES INTERNET

SECTEUR PUBLIC DES ÉTATS-UNIS

Agence des États-Unis pour le développement international

Microentreprise

<http://www.usaidmicro.org>

ORANISATIONS INTERNATIONALES

Banque africaine de développement

http://www.afdb.org/french_version.htm

Banque asiatique de développement

<http://www.adb.org/microfinance/default.asp>

Banque européenne pour la reconstruction et le développement

<http://www.ebrd.com/country/sector/fi/index.htm>

Banque interaméricaine de développement

<http://www.iadb.org/ext/topics/micro.htm>

Banque mondiale

Rural, Micro Finance & Small Business Development

<http://wbln0018.worldbank.org/networks/fpsi/rmfsme.nsf/>

Fonds d'équipement des Nations unies

<http://www.unCDF.org/english/microfinance/index.html>

Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (GCAP)

<http://www.cgap.org/about/microfinance.html>

Organisation internationale du travail

Business Development Services

<http://oracle02.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

Société financière internationale

<http://www2.ifc.org/sme/>

SOURCES D'INFORMATION SUR LA MICROENTREPRISE

Glossary of Terms from ACCION International

http://www.accion.org/micro_glossary.asp

Microcredit Summit Campaign

<http://www.microcreditsummit.org/>

Microfinance Network

<http://www.bellanet.org/partners/mfn/>

MicroRate - a Rating Agency for Microfinance

<http://www.microrate.com/>

The MixMarket - Global Information Exchange for the Microfinance Industry

<http://www.mixmarket.org/>

Small Enterprise Education and Promotion Network

<http://www.seepnetwork.org/>

Virtual Library on Microcredit

<http://www.gdrc.org/icm/>

ORGANISMES SPÉCIALISÉS DANS LE DOMAINE DE LA MICROENTREPRISE

ACCION International

<http://www.accion.org/default.asp>

ACDI/VOCA

<http://www.acdivoca.org>

Aid to Artisans

<http://www.aidtoartisans.org/>

**Appropriate Technologies for Enterprise Creation
(ApproTEC)**

<http://www.approtec.org/index.shtml>

**Center for Institutional Reform and the Informal
Sector**

<http://www.iris.umd.edu/default.asp>

Counterpart International, Inc.

<http://counterpart.org/programs/edevpt>

Development Alternatives, Inc.

http://www.dai.com/practice_areas/fbe/mse-finance.htm

**Foundation for International Community Assistance
(FINCA)**

<http://villagebanking.org/home.php3>

Fund for Support of Microentrepreneurship (FORA)

<http://www.forafund.ru/?pageId=31>

Grameen

<http://www.grameen.com/>

Katalysis

<http://www.katalysis.org/index.html>

**Microfinance Centre for Central and Eastern Europe
and Newly Independent States**

<http://www.mfc.org.pl/>

MicroSave-Africa

<http://www.microsave-africa.com/>

Opportunity International

<http://www.opportunity.org/>

South Pacific Business Development Foundation

<http://www.spbd.ws/spbdteam.asp>

Trickle Up

<http://www.trickleup.org/index.asp>



Perspectives économiques

Volume 9

Revue électronique du département d'État des États-Unis

Numéro 1



MICROENTREPRISE

*et les fondements
du développement économique*

F é v r i e r 2 0 0 4