

VERS UN DEVELOPEMENT

SOLIDAIRE

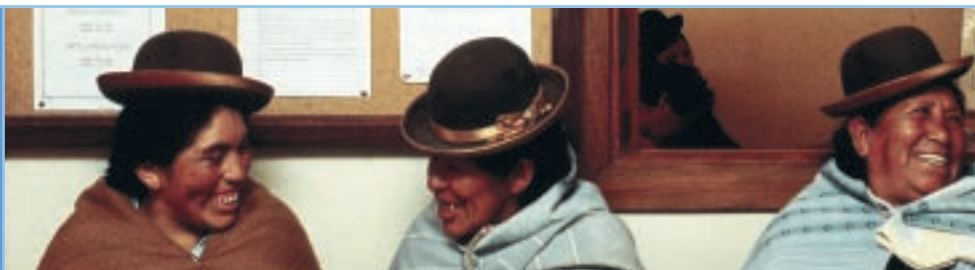
AVRIL 2002 - NUMERO 165

165



DÉCLARATION DE BERNE

Microcrédit: prêts pour l'avenir!



- 3** Edito
- 4** Du crédit pour les laissés pour compte
- 8** Aux sources du microcrédit
- 12** Nicaragua: des prêts pour l'emploi
- 16** Kosovo: investir dans la reconstruction
- 18** Eclof...ne prête qu'aux pauvres
- 20** Institutions internationales: la cote montante du microcrédit
- 22** Le marché virtuel de la microfinance
- 24** FIG: garantit l'accès au crédit
- 28** Quand la haute finance s'intéresse au microcrédit
- 29** Les sources de financement de la microfinance
- 30** Comment soutenir la microfinance?
- 31** Glossaire



Tchad: caisse d'épargne et de crédit

Microcrédit:
prêts pour l'avenir

Recherche et textes originaux:
François Mercier

Editeur responsable:
Déclaration de Berne, rue de Genève 52, C.P. 212, CH-1000 Lausanne 9, Suisse.
Tél.: +41 21 620 03 03
Fax: +41 21 620 03 00
E-mail: info@ladb.ch
Web: www.ladb.ch

Collaborations:
Marc Demierre, Lara Cataldi, Thierry Pellet, Georges Petty, Julien Reinhard, Marianne Tellenbach

Maquette et graphisme:
Cédric Marendaz, Natalia Arenas, Tony Flamingo

Rédactrice responsable:
Lara Cataldi

Prix de vente: Fr. 4.-.



Monnaie tchadienne

Photo: Alain Pinogez/CIRIC



EDITO

Prêts pour l'avenir !

Grâce à des prêts de petites sommes, des personnes défavorisées peuvent à terme sortir de la pauvreté. Elles n'ont pourtant pas la possibilité d'obtenir un crédit auprès d'une banque traditionnelle. Pourquoi? Parce qu'elles ne possèdent aucun avoir pour garantir leur emprunt.

Donner une chance aux personnes défavorisées opérant hors de l'économie formelle, voilà la grande originalité du microcrédit. Un choix sensé lorsque l'on sait que l'économie informelle emploie souvent la majorité de la population dans les pays en développement. La part du secteur informel dans l'économie est estimée entre 30 à 80% selon les pays en développement.

Selon la Banque mondiale (2000), 1.2 milliard de personnes vivent avec moins d'un dollar par jour. Seules 20 millions de personnes bénéficient à ce jour de microcrédits dans le monde. Le chemin est encore long avant l'éradication de la pauvreté. Néanmoins le microcrédit s'est révélé un instrument utile et exigeant de développement économique.

Avec ce dossier, nous vous convions à la découverte du monde de la microfinance: son fonctionnement, ses acteurs, son potentiel et aussi ses contraintes. Vous trouverez des informations pratiques sur diverses initiatives de microcrédits. Qui sait si vous aussi, un jour, vous décidiez de devenir donateur, investisseur ou simplement client d'une institution de microfinance.

J Reinhard



Photo: Alain Pinoges/ CIRIC

Ce dossier est édité par la Déclaration de Berne, l'EPER, l'ECLOF, FIG et Orcades avec le soutien financier de la Fédération Genevoise de Coopération.

Cette brochure est un numéro spécial de la revue Vers un développement Solidaire, n°165, avril 2002
Tirage: 6'500 exemplaires
Imprimé à Renens
Parution: 6 fois par an

Cotisation/abonnement annuel Fr.50.-
Envoi à l'étranger Fr.55.-
Apprentis, étudiants, chômeurs, AVS Fr. 25.-,
Soutien Fr. 100.-

Imprimé sur un papier Reprint Recyclé mat blanc.

du crédit pour les laissés pour compte

Dans les régions pauvres, un crédit bancaire permettant de développer une activité économique peut aider à améliorer la situation des petits entrepreneurs. Pourtant ces personnes et particulièrement les femmes se voient généralement refuser l'accès aux banques traditionnelles. Le microcrédit leur offre alors une alternative.

Mère de deux enfants, Grace Agik est Ougandaise. Depuis la mort de son mari, elle doit subvenir aux dépenses quotidiennes de sa famille. Parce qu'il lui était pratiquement impossible de trouver un emploi à l'extérieur, elle a décidé de se lancer dans la production de nappes et de couvertures traditionnelles, très populaires en Ouganda. En avril 2001, elle a obtenu un microcrédit de 196 dollars US auprès de la fondation *Life in Africa* (www.lifeinafrica.com). Ceci lui a permis d'acheter du matériel et de se lancer dans la confection. Sa petite entreprise lui permet aujourd'hui de rembourser ses frais et d'avoir un revenu régulier. Elle n'aurait jamais pu obtenir ce prêt d'une banque traditionnelle.

Le cas de Grace est fréquent. Dans les pays du Sud, une part importante de l'économie provient du secteur informel, qui joue un rôle fondamental dans la production et la distribution de biens et de services. Il regroupe des personnes sans emploi fixe, qui n'ont pas d'autre choix pour survivre que de démarrer leur petit commerce (on parle aussi de micro-entreprise). Beaucoup de femmes et de jeunes – les groupes les

plus touchés par la pauvreté et le sous-emploi – y travaillent (voir encadré p. 6). Le microcrédit offre à ces personnes les moyens de lutter contre la pauvreté. En ville, on rencontre beaucoup de preneurs de microcrédit. Il peut s'agir d'artisans, de vendeurs de rue ou de commerçants qui ont besoin d'investir dans un peu de matériel pour être plus productifs. A la campagne, ce sont souvent de petits paysans qui cherchent à pré-financer leurs récoltes. Les montants avancés sont en général inférieurs aux prêts commerciaux des banques: de 50 à 500 dollars US en Asie, de 100 à 300 dollars en Afrique et de 500 à 1500 dollars en Amérique latine.

Un instrument de lutte contre la pauvreté

Depuis une vingtaine d'années, des programmes internationaux de microcrédit viennent compléter les formes traditionnelles d'entraide. Aujourd'hui, le microcrédit permet d'octroyer des prêts modestes à des familles pauvres pour financer leurs activités productives. Au cours des dix dernières années, ce secteur s'est fortement développé et professionnalisé. On estime qu'il existe actuellement plus de 7'000



Clientes de la Grameen Bank participant à une formation

associations et institutions en tout genre qui octroient des microcrédits dans le monde.

Le microcrédit encourage des activités économiques qui ont été décidées par les populations directement concernées, et non par une institution étrangère. L'expérience des organisations de coopération au développement montre d'ailleurs qu'un bon projet de développement doit, en fin de compte, reposer sur des mécanismes d'appropriation par les populations locales. En permettant de développer une activité économique, le microcrédit permet en outre de dégager des revenus pour payer l'écolage des enfants, améliorer leur régime alimentaire ou acheter des médicaments. Une étude mandatée par USAID, l'Agence de développement américaine, sur l'impact du microcrédit dans 24 pays conclut que le microcrédit "*a un effet positif sur la production, avec en moyenne une augmentation des ventes et dans certains cas une diversification des biens ou services produits, en particulier chez les femmes*". Pour plus de la moitié des micro-entreprises étudiées, le revenu a augmenté.

Il serait cependant erroné de croire que le microcrédit permette de répondre à tous les problèmes. Ce n'est pas un substitut à l'aide publique au développement. En matière d'éducation ou de santé, qui sont par essence des secteurs non rentables d'un point de vue financier, le microcrédit est impuissant. Le microcrédit n'est pas un don mais un prêt avec intérêt. Il ne doit être accordé qu'à des secteurs rentables et à des personnes ayant une chance de le rembourser. Les plus pauvres vivant dans des situations instables - les réfugiés par exemple - ont peu de possibilités de pouvoir rembourser un crédit. D'autre part, il reste difficile, même pour une institution de microfinance, d'atteindre des régions pauvres et recu-

lées. L'environnement géographique, social, culturel, tout comme le cadre institutionnel et légal du pays ont une importance considérable.

Malgré toutes ces difficultés, le microcrédit – s'il est bien utilisé – peut s'avérer efficace pour aider des micro-entrepreneurs à accéder à des financements pour sortir de la pauvreté. "*Le microcrédit peut être un puissant instrument de promotion en permettant aux pauvres, et notamment aux femmes, de devenir des agents économiques du changement*", affirme le Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres (CGAP). Avec moins de 5% des micro-entrepreneurs ayant accès au crédit actuellement, il y a encore des possibilités énormes d'augmenter son impact auprès des populations du Sud.

*François Mercier**

*L'auteur: François Mercier est diplômé des Hautes Etudes Internationales à Genève. Après 14 mois passés comme analyste bancaire dans le domaine du négoce international, il a rejoint la Fondation RAFAD, où il a été responsable durant 3 ans et demi des projets de garantie avec différents partenaires de la microfinance en Afrique et en Amérique latine.

Les effets du microcrédit

Ce que le microcrédit **peut réussir**:

- augmenter les revenus d'entrepreneurs pauvres
- diminuer la vulnérabilité aux coups durs comme la maladie, la faim, de mauvaises récoltes
- éviter la dépendance directe aux usuriers locaux ainsi que la déresponsabilisation liée aux dons
- offrir aux personnes défavorisées des possibilités d'investir dans leur propre emploi
- encourager l'esprit d'entreprise et la prise en charge par les populations concernées
- promouvoir la solidarité dans les communautés locales

Ce que le microcrédit **ne peut pas faire**:

- financer des dépenses sociales (santé, éducation, etc.) – l'éradication de la pauvreté nécessite plus que de simples crédits
- financer l'achat de biens de consommation – le microcrédit s'adresse à des entreprises viables, il ne peut pas être utilisé uniquement pour du petit crédit à la consommation
- atteindre les couches les plus pauvres et instables de la population – les personnes n'ayant pas un commerce établi ont de la peine à rembourser régulièrement un crédit
- rendre rentable une entreprise qui ne l'est pas – octroyer un crédit lorsque l'on pressent qu'il ne pourra pas être remboursé pousse les gens vers l'endettement et la pauvreté

Secteur de la micro-entreprise et pauvreté en Amérique latine dans le milieu des années 90

	Moyennes et grandes entreprises	Micro et petites entreprises (max.10 personnes)
Part de la population économiquement active	46%	54%
Indice de pauvreté (part des personnes actives en dessous du niveau de pauvreté)	13%	26%
Pauvreté parmi les femmes (part des employées en dessous du niveau de pauvreté)	13%	55%
Revenu moyen d'un entrepreneur (base 100 = salaire moyen de toute l'économie)	450	102
Revenu moyen d'un employé (base 100 = salaire moyen de toute l'économie)	121	58

Source: Microentreprises and Poverty, evidence from Latin America, M. B. Orlando, M. Pollack, Inter-American Development Bank, février 2000.

Le microcrédit peut-il se passer de subventions?

Seules une centaine d'institutions de microfinance recensées dans le monde sont rentables (soit à peine 1%). Pour faire face aux coûts du microcrédit liés d'une part, à la formation et au suivi d'un grand nombre de très petits clients et d'autre part, à la participation à la couverture de risques, les institutions doivent pratiquer des taux d'intérêt oscillant entre 30 et 60% annuels. Certaines ONG font donc par principe le choix de ne pas reporter de tels intérêts sur les populations pauvres et lient leur fonctionnement à la dépendance de subsides de la coopération internationale.

S'il peut sembler injuste de facturer 30 à 60% d'intérêt pour un prêt, il faut savoir que ces taux sont bien inférieurs aux quelques 200% annuels demandés par les usagers locaux. Faisant l'analyse que les besoins mondiaux en microcrédit dépassent de beaucoup (près de 10 fois) les montants de l'aide publique au développement, certaines organisations font le pari de la rentabilité. Comme l'explique le fondateur de la célèbre Grameen Bank, Muhammad Yunus: *"la Grameen a souvent été critiquée pour ne pas être une œuvre de bienfaisance, mais une institution à but lucratif. Néanmoins, ce statut, j'en suis convaincu, est essentiel à sa viabilité."* Rechercher la rentabilité est un gage d'autofinancement et donc de durabilité. L'évolution du microcrédit vers une meilleure rentabilité passe par:

- Des techniques de remboursements réguliers pour établir une discipline de paiement.

- Des taux d'intérêt qui permettent de couvrir les coûts et les risques.

- Une technologie permettant de contrôler le portefeuille des crédits avec des formalités réduites: les procédures traditionnellement utilisées par une banque pour l'ouverture d'un compte et l'obtention d'un crédit sont beaucoup trop onéreuses par rapport à la petite taille des microcrédits.

Néanmoins, sans le concours de l'aide internationale, seules les demandes de crédits présageant une forte rentabilité ont aujourd'hui la chance de bénéficier du microcrédit. Le bénéficiaire doit non seulement augmenter suffisamment ses revenus pour être à même de rembourser les intérêts mais dégager, en plus, une marge lui permettant, à terme, de sortir de la pauvreté. Les quelque 500 millions de micro-entrepreneurs à la recherche de crédit seront-ils à même de relever ce défi?

*François Mercier
(avec la collaboration de Lara Cataldi)*



Le microcrédit en chiffres

- 7'000 – 10'000 institutions de microfinance dans le monde
- 500 millions de clients potentiels (micro-entrepreneurs)
- 20 millions de micro-entrepreneurs actuellement clients d'institutions de microfinance
- entre 50 et 100 institutions de microfinance financièrement autonomes (moins de 1% du total)

- Le seul inventaire "global" de la microfinance réalisé par la Banque mondiale date de 1995. 206 institutions ont été retenues avec au moins 3 ans d'expérience et plus de 1'000 clients.

- Total des microcrédits: 7 milliards de dollars US

- Total de l'épargne: 19 milliards de dollars US

- Répartition géographique du volume des crédits:

Asie: 76% • Amérique Latine: 21% • Afrique: 3%

- Montant des prêts:

Moyenne: 512 dollars US • Médiane: 305 dollars US

- Montant des prêts par région (moyenne):

Asie: 413 dollars US • Amérique Latine: 1'286 dollars US • Afrique: 201 dollars US

- Répartition institutionnelle des microcrédits (par nombre de clients):

Banques: 78% • Unions de crédit: 11% • ONG: 9% • Banques d'épargne: 2%

- Sources de financement des institutions de microcrédit:

Banques: dépôts (46%), subventions (17%), emprunts (20%), autres (17%)

Unions de crédit: dépôts (16%), subventions (8%), emprunts (71%), autres (5%)

ONG: dépôts (69%), subventions (9%), emprunts (7%), autres (15%)

Banques d'épargne: dépôts (78%), subventions (2%), emprunts (10%), autres (10%)

- Total de l'aide publique au développement (2000): 53,1 milliards de dollars US

- Total de la dette extérieure des pays en développement (1998): 2536 milliards de dollars US

- Coût annuel estimé des entraves au commerce du Nord pour les économies du Sud:
100-130 milliards de dollars US

Sources:

CNUCED, Virtual Microfinance Market.

ONU, Rapport du Groupe de haut niveau sur le financement du développement, juin 2001.

Banque mondiale, Sustainable Banking with the Poor, a Worldwide Inventory of Microfinance Institutions, juillet 1996.

Quelques-unes des plus grandes organisations de microfinance:

(données de 1999 ou 2000 selon les statistiques disponibles)

Institutions	Portefeuille de microcrédit (US\$)	Taille des prêts (US\$)	Nombre d'emprunteurs	Taux de remboursement
BRI Unit Desa (Bank Rakyat Indonesia Micro Banking) (www.bri.co.id/micro/dream2/micro.ht)	813 millions	De 3 à 2'600		97%
Banco Caja Social Colombia (www.banco-cajasocial.com.co)	323 millions			
Grameen Bank Bangladesh (www.grameen.com)	239 millions	104 (moyenne)	2,3 millions	
BRAC (Bengladesh Rural Advancement Committee) (www.brac.net)	157 millions			98,5%
ASA (Association for Social Advancement) – Bengladesh (www.asabd.org)	78 millions	De 80 à 800	611'000	plus de 99%
BancoSol – Bolivie (www.bancosol.com.bo)	78 millions	1'220 (moyenne)	64'000	



Qui finance quoi?

Comparaison entre les pratiques des secteurs financiers formel et informel

	Secteur financier formel ou institutionnel	Secteur financier informel ou populaire
Type d'institutions	Banques, sociétés financières	Institutions de microfinance, coopératives d'épargne-crédit, micro-banques, ONG.
Vocation	Maximiser le profit en offrant des services financiers. Les banques n'ont en général pas de vocation de développement. Elles vont donc s'intéresser avant tout aux clients apportant un grand volume d'affaires.	Fournir des services financiers (en particulier l'épargne et le crédit) aux personnes pauvres ou marginalisées, tout en visant une autonomie financière à moyen terme.
Groupe cible	Grandes entreprises, industries, clients fortunés et disposant de gages	Population à faible revenu: petits paysans, artisans, commerçants, micro-entrepreneurs ne disposant en général pas de gages.
	On estime que plus de 95% des micro-entrepreneurs dans le monde n'ont pas accès aux services financiers formels!	
Réseau	Succursales dans les grands centres économiques du pays.	Petites succursales servant des communautés situées dans des zones marginalisée. La proximité avec les clients est recherchée.
Procédures	Procédures administratives nécessitant la présentation de nombreux documents financiers et légaux qui sont trop onéreux à établir pour des micro-entrepreneurs. Délais de déboursement parfois longs.	Procédures simplifiées pour des micro-entreprises n'ayant souvent pas de statut juridique, habituellement aussi prévues pour des clients illétrés. Délais de déboursement rapides.
Transaction minimum	Montant minimum de crédit élevé, d'où accès impossible aux micro-entrepreneurs.	Montant minimum de crédit très bas.
Gages exigés	Hypothèques sur des biens immobiliers, nantissements ou cautions personnelles de personnes fortunées (moyens hors d'accès de la plupart des micro- et petits entrepreneurs).	Les microcrédits sont octroyés en fonction de la capacité de repayer plutôt que des gages fournis. On évalue les possibilités de revenus et d'épargne des micro-entrepreneurs à l'aide de divers indicateurs de base. Souvent, il est exigé un dépôt d'épargne, ou la constitution d'un groupe solidaire pour garantir les prêts.
Taux de remboursement	En général plus élevé pour les institutions de microfinance bien gérées.	

Sources:

Comparing Formal and Informal Financial Sectors, The Virtual Library on Microfinance, 1991.

Microenterprise Development Strategy, Inter-American Development Bank, février 1997.

Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy, Asian Development Bank, 2000.

Des prêts pour l'emploi

Depuis près de trente ans, l'organisation de développement communautaire PRESTANIC gère un programme de microcrédit au Nicaragua. Grâce à celui-ci, Martha Zamora a pu lancer une entreprise de lavage de bouteilles qui lui permet actuellement d'avoir un revenu suffisant pour élever ses cinq enfants.

A la fin des années 80, Martha Zamora a perdu son emploi à la mairie de Managua, suite aux restructurations de l'Etat nicaraguayen. Avec son mari, également au chômage, il a fallu trouver une solution pour survivre. Martha a alors commencé à ramasser des bouteilles, de l'aluminium, du cuivre et du papier à la décharge de la ville pour les vendre. Dans ces conditions, sa famille n'a survécu que grâce aux dons d'œuvres de bienfaisance locales.

En 1994, Martha entend parler de PRESTANIC, un projet du Conseil des Eglises Evangéliques (CEPAD). Elle forme alors un groupe de quatre femmes qui obtient un premier crédit de 120 dollars US pour deux mois, à condition que ce montant soit utilisé pour démarrer une petite entreprise de lavage de bouteilles. Le groupe est solidairement responsable du crédit. Avec celui-ci, les femmes achètent des bouteilles, les lavent et les revendent ensuite. Le solde dégagé permet de rembourser le crédit. En 1995, le groupe obtient un second crédit de 500 dollars. Les bénéfices obtenus cette fois-ci leur permettront même de travailler une année et demie sans avoir besoin de nouveaux crédits.

En 1999, Martha obtient auprès de PRESTANIC un nouveau microcrédit de 700 dollars pour son entreprise, à titre individuel cette fois-ci, puisqu'elle peut attester d'un historique de remboursement irréprochable. Au début, Martha vendait chaque jour pour 4 dollars de bouteilles. Aujourd'hui, les ventes quotidiennes atteignent 94 dollars et Martha n'est plus dépendante des œuvres caritatives qui lui donnaient de la nourriture et des vêtements. Ses revenus lui permettent de faire vivre sa famille. Comme dans beaucoup de micro-entreprises, la main-d'œuvre a d'abord été constituée par ses fils aînés et son époux. Par la suite, grâce à l'augmentation progressive de ses ventes, Martha a pu engager trois autres personnes travaillant à la semaine.

Sortir de la pauvreté sans les banques traditionnelles

Au Nicaragua, les banques se concentrent avant tout sur le financement d'activités importantes et lucratives, principalement des grandes industries. Selon une étude réalisée par PRESTANIC, environ 300'000 petits producteurs dispersés sur l'ensemble du pays n'ont pas accès au crédit. Ce sont

donc des ONG comme CEPAD qui tentent de prendre le relais.

PRESTANIC travaille principalement dans le secteur rural et soutient la participation des femmes dans l'économie. Ses clients sont donc des petits producteurs agricoles et des intermédiaires financiers comme des coopératives et des banques de femmes. L'association n'octroie pas seulement des crédits, elle s'occupe aussi de formation. "Les banques de femmes sont organisées autour de processus participatifs et éducatifs dans lesquels elles définissent leurs pro-

pres politiques d'épargne-crédit et établissent leurs structures de direction", explique Armando Gutiérrez, directeur de PRESTANIC. Les femmes représentent actuellement 43% de la clientèle, bien que le total des crédits aux femmes soit nettement inférieur car les montants sollicités sont plus bas. L'institution ne perd néanmoins pas de vue sa vocation sociale: " Pour être plus équitables, nous devons relever le défi d'augmenter le pourcentage de crédits aux femmes" relève Armando Gutiérrez

François Mercier

(avec la collaboration de Marc Demierre)

Nicaragua: petit commerce

Photo: HEKS



PRESTANIC au Nicaragua :

Données sur le portefeuille de micro-crédits de PRESTANIC (juin 2001):

Date de lancement:

PRESTANIC: 1973

Montant total des crédits octroyés:

2,9 millions de dollars US. L'intention de PRESTANIC est d'augmenter ce montant à 3,4 millions de dollars US pour 2002.

Nombre de clients: 769 hommes;

616 femmes; 42 intermédiaires financiers

Répartition des crédits par secteur:

élevage et pêche 46%, agriculture 19%, commerce et services 18%, services financiers 11%, autres 6%

Montants moyens des crédits: hommes

2'100 dollars US, femmes 930 dollars US, intermédiaires financiers 16'160 dollars US

Taux d'intérêt: commerce et services

36%, agriculture et élevage 22-24%, intermédiaires financiers 14%

Taux de retard de paiement au-delà de 30 jours: 8,5%

Rendement du capital¹: 28%

Quelques données sur le Nicaragua (1999)²:

Population: 4,9 millions d'habitants

PIB par habitant: 460 dollars US

Valeur de la dette: 5,5 milliards de dollars US

Population en dessous du niveau

de pauvreté: 50%

Notes:

1. Bénéfice net / capital

2. Banque Mondiale, World Development Indicators (2001 <http://sima-ext.worldbank.org/data-query>), et CIA, The World Factbook 2000 (www.odci.gov/cia/publications/factbook).





Investir dans la reconstruction

Dans l'enclave serbe de Gracanica, la mise à disposition de microcrédits permet la création de PME et d'activités génératrices de revenus qui soutiennent les minorités serbe et gitane qui y vivent.

Le projet de microcrédit, soutenu par l'EPER (Entraide Protestante Suisse)¹, est destiné à offrir une perspective sur le long terme aux personnes vivant à Gracanica. Il permet la reconstruction d'un tissu économique et la création de sources de revenus pour des familles installées dans la région. Ces échanges commerciaux contribuent également à reconstruire des

relations respectueuses entre des groupes ethniques en conflit.

La gestion du projet est assurée par le partenaire de l'EPER, Besëlidhja/Zavet ("confiance, honneur" en albanais et en serbe). Cette organisation est accréditée auprès de l'administration intérimaire du Kosovo, l'UNMIK, comme institution financière



Kosovo: "Turkish Delight"

non-bancaire. Son but est d'appuyer de petites entreprises qui s'engagent pour le développement de structures économiques durables. La coordination du projet a été confiée à une personne extérieure aux conflits locaux: le canadien Richard Schroeder.

Rembourser pour mieux recevoir

Après 18 mois d'activités, quelque 1'700 crédits ont été accordés au bureau de crédits de Besëlidhja/Zavet à Prishtina. La filiale de Gracanica, ouverte voici 6 mois, a déjà alloué 160 crédits. Le montant moyen se situe autour des 1'400 Euros. Par ce biais, des familles peuvent, par exemple, acquérir une vache, de l'outillage, des fournitures ou encore reconstruire ou démarrer un petit commerce. Besëlidhja/Zavet analyse les plans financiers, la situation des demandeurs de crédits, notamment en étudiant très attentivement leur environnement et en recueillant des références. Le soin apporté à la préparation des dossiers permet d'atteindre un taux de remboursement supérieur à 98,5%. Pour la filiale de Gracanica, il s'élève momentanément même à 101%, en raison de remboursements anticipés. Un premier crédit est accordé pour 4 ou 6 mois, avec un intérêt mensuel de 1,5 %. Si le remboursement est effectué dans les délais, il est ensuite possible d'obtenir un nouveau crédit, d'un montant supérieur et d'une durée plus longue.

C'est dans une entreprise qui fabrique des sucreries - des pâtes de fruits vendues sous l'appellation "Turkish Delight" - que Titomir Sekulic a investi son crédit. "Nous avons commencé en novembre 2000 avec 2'000 DM, qui ont permis d'acheter les matières premières". Après le premier remboursement, Sekulic a contracté un second emprunt de 7'000 DM pour acquérir un grand autocuiseur. "Avec les nombreuses



"Turkish Delight" fait de la pâte de fruits

coupures de courant, il me faudrait aussi une génératrice, mais elle coûte 13'000 DM" souligne-t-il malicieusement.

Anciennement journaliste à la radio d'Etat, Jasmina Stojkovic a tout perdu dans la tourmente guerrière. Mère de trois enfants, elle essaie depuis six mois de développer des produits laitiers grâce à deux crédits réussis. "Le monde semble nous avoir oublié et ce que je fais en ce moment est destiné à mes enfants, auxquels je souhaite un avenir meilleur" dit Jasmina.

Dans un Kosovo ravagé par des années de guerre, miné par les conflits interethniques, ce projet permet de reconstruire un avenir économique, meilleur garant d'une cohabitation plus sereine entre les communautés. Comme dans d'autres régions du monde, les personnes les plus démunies démontrent, une fois de plus, leur capacité d'entreprendre et de respecter leurs engagements.

Marianne Tellenbach (EPER)
et Angela Allemann
(journaliste indépendante)

Note:

1) Au Kosovo, l'EPER soutient un important programme qui comprend une vingtaine de projets (reconstruction, développement rural et économique, travail avec les jeunes et formation d'enseignants). Les projets s'orientent aujourd'hui vers des perspectives à long terme basées sur la reconstruction de l'économie et la réconciliation. L'EPER a versé entre 2001 et 2002 la somme de Fr. 250'000.- (avec un soutien de la Confédération).

...ne prête qu'aux pauvres

L'Ecumenical Church Loan Fund (ECLOF) attribue des crédits aux populations démunies. Il offre également des prêts à des organisations spécialisées dans l'entraide aux pauvres ainsi qu'à des églises qui n'ont pas d'autre possibilité d'accéder à un crédit.

C'est à Genève, en 1946, une année avant la fondation du Conseil Œcuménique des Eglises, qu'ECLOF a été fondé pour financer la reconstruction des Eglises en Europe. Aujourd'hui, ECLOF est présent dans 38 pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie. En favorisant l'accès au microcrédit dans ces pays, ECLOF entend promouvoir la stabilité sociale et la paix. Afin d'y parvenir, son travail est relayé sur place par des comités nationaux ECLOF (CNE). Ces comités sont semi-autonomes. Ils établissent leur politique au niveau local et gèrent tous les prêts, qui sont exprimés, déboursés et remboursés aux CNE en unité monétaire locale.

Le principe de fonctionnement des prêts par les comités nationaux est simple. Après avoir bénéficié d'un crédit, les clients règlent ce dernier avec intérêt. La somme remboursée est alors remise dans le fonds de prêt du CNE local pour être à nouveau prêtée. Quant aux intérêts perçus, ils sont utilisés pour couvrir les frais d'administration du CNE. Au lieu d'accroître un endettement étranger, ce procédé augmente le montant du capital conservé et investi localement. Afin de permettre aux emprunteurs de développer de nouvelles connaissances pra-

tiques dans leur domaine d'activité, ECLOF s'engage - avec le concours d'autres partenaires - à apporter un soutien technique.

Solidarité envers les paysans

Dans la plupart des pays du Sud, les paysans représentent la couche sociale la plus touchée par la pauvreté et par le manque d'accès au crédit. C'est la raison pour laquelle ECLOF attribue la plus grande partie de son aide aux paysans. Pour l'année 2000, d'un portefeuille de prêts de 9,8 millions de dollars US, plus de 4 millions ont été utilisés pour financer des activités rurales. Cette même année, des 5'393 prêts effectués par ECLOF, 4'130 (presque 77%) étaient destinés à cet effet.

Au Zimbabwe, la transformation d'une organisation para-étatique en une banque commerciale a privé les paysans de crédits pour l'agriculture. Pour palier à cette situation, ECLOF Zimbabwe (ZECLOF) s'est alors allié avec l'Union des paysans du Zimbabwe (ZFU) et la Fondation pour le Développement Paysan du Zimbabwe (ZFDZ). Ensemble, les "3Z", comme ils sont appelés communément, travaillent dans le but d'attribuer un soutien financier et technique aux

paysans, qui reçoivent non seulement des crédits mais également des conseils.

En Bolivie, ECLOF a contribué à former des banques communautaires: les Juntas de Ahorro y Credito (JAC). Les Juntas sont destinées aux femmes des régions rurales. Chaque Junta est autogérée et maintient son propre système de crédit qui s'auto-alimente. Chaque mois, les membres s'engagent à épargner un montant réduit de leurs économies et à le placer dans leur banque communautaire. Ils peuvent retirer cet argent et les intérêts dégagés à tout moment. Les banques communautaires confient ces éco-

nomies à ECLOF Bolivie, qui à son tour les utilise pour effectuer des prêts à d'autres membres des JAC afin de financer leurs projets de micro-entreprises. Tout comme ECLOF au Zimbabwe, le modèle bolivien collabore avec un partenaire stratégique, notamment CARE International, qui fournit aux femmes la formation et le soutien technique nécessaires. Le système des JAC offre à ces femmes la capacité de gérer leurs affaires, de travailler ensemble et de prendre des décisions de manière indépendante et démocratique.

*Marc Demierre
et Georges Petty (Eclof)*

photo: Eclof



Bolivie: membres d'une Junta de Ahorro y Credito

La cote montante du microcrédit

La Banque mondiale et le Fonds monétaire international reconnaissent depuis quelques années la contribution du microcrédit à la lutte contre la pauvreté. Une reconnaissance positive mais qui ne va pas sans poser certaines questions.

Le microcrédit a la cote. Le programme de la Conférence des Nations Unies sur le financement du développement qui se tiendra à Monterrey, au Mexique, du 18 au 22 mars 2002, le démontre: l'accès au crédit et le microfinancement figurent en bonne place parmi les " principaux axes d'action " proposés. Depuis quelques années, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international et d'autres acteurs internationaux recommandent le microcrédit pour réduire la pauvreté, au titre des instruments qui améliorent les opportunités économiques pour les pauvres. C'est ce qui ressort par exemple d'un document commun de la Banque mondiale, de l'ONU, de l'OCDE et du FMI datant de 2000¹.

Quelles implications ?

En l'an 2000, la Banque mondiale a approuvé pour près d'un demi-milliard de dollars de prêts pour des projets ayant une composante de microfinance. La Banque mondiale a mis sur pied des programmes d'assistance technique visant notamment à accroître l'efficacité. Elle coordonne des initiatives des différents bailleurs de fonds.

Si cette implication permet une professionnalisation bienvenue des institutions de



microfinance, elle ne va pas sans susciter certaines craintes. Ces institutions néolibérales ne risquent-elles pas de faire prévaloir dans la microfinance les mécanismes de marché à tout prix? "*Le risque provient de la logique de marché et de professionnalisation bancaire qui peut mener des institutions de microfinance à se concentrer sur leurs indices de performance et perdre de vue leur vocation sociale*", commente ainsi Philippe Berberat, conseiller du Fonds International de Garantie pour l'Amérique latine. Lorsque l'on connaît l'importance et le

coût des activités de conseil et de formation aux demandeurs de crédits sur le terrain, ce risque paraît bien réel.

François Mercier
(avec la collaboration de Julien Reinhard)

Notes:

1. 2000 A Better World for All, Progress towards the international development goals, juin 2000.

Photo: CIRIC



Inde: groupe de femmes preneuses de microcrédit

Des infos qui valent de l'or

Imaginé par les Nations Unies, le Marché Virtuel de la Microfinance met en contact, sur Internet, organisations de micro-crédit et investisseurs potentiels. Une initiative qui amène un peu de transparence dans un marché très atomisé.

Tous les acteurs de la microfinance réunis sur un seul marché? Une idée qui pourrait se concrétiser avec le *Marché Virtuel de la Microfinance* (Virtual Microfinance Market, VMM). Ce portail financier en ligne offre une plate-forme d'informations accessible gratuitement aux institutions de microcrédit, aux investisseurs privés, aux fonds de garantie et autres acteurs soutenant la microfinance.

Pour assurer leur croissance et obtenir des fonds, les institutions de microfinance se tournent en premier lieu vers des sources de financement bon marché, comme l'épargne collectée localement et les dons de la communauté internationale. Mais ces sources de financements sont limitées. Ces institutions doivent alors recourir à des financements commerciaux (les banques). Le VMM, leur donne toutes les informations nécessaires sur les financements disponibles sur le marché. De leur côté, les investisseurs peuvent y obtenir le profil des organisations demandeuses.

Un potentiel important

La CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement), qui a lancé ce projet, rassemble sur le VMM des

informations venant de professionnels de la microfinance: banquiers, agences d'évaluation ou organisations spécialisées. Son but: encourager les flux de capitaux privés vers le secteur de la microfinance. Selon la CNUCED, *"l'objectif du programme de microfinance (...) est d'augmenter les ressources disponibles pour le secteur de la micro-entreprise"*. A terme, le VMM devrait permettre d'accéder à des financements de manière plus efficace et transparente.

Seules 50 à 100 institutions de microfinance sont actuellement en mesure d'emprunter à des taux commerciaux. Malgré ce chiffre limité, le VMM a un potentiel important car nombre d'organisations de microfinance ont atteint une taille critique et cherchent à se transformer en institutions bancaires pour croître et atteindre une meilleure autonomie financière. Du côté des investisseurs, l'intérêt augmente également puisque le micro-crédit montre des taux de rentabilité souvent impressionnants.

Un véritable marché à partir de 2002

Comme le rappelle Frank Grozel, initiateur du projet à la CNUCED, *"il s'agit pour l'instant d'un site pilote"*. Le VMM n'a été lancé qu'à fin 2001, et sa gestion est confiée au Groupe

Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres (CGAP) de la Banque mondiale. Dans le cours de l'année 2002, les acteurs du marché devraient pouvoir pleinement l'utiliser pour rechercher des partenaires commerciaux.

Dans le futur, un système de validation des informations sera mis en place pour assurer la cohérence des données. "Certaines informations, celles des agences de rating, par exem-

ple, seront alors payantes", précise néanmoins F. Grozel. D'ici deux à trois ans, il est possible que le système devienne transactionnel, c'est-à-dire que les titres des MFI pourront être échangés directement sur le site.

François Mercier

(avec la collaboration de Marc Demierre)

Le Marché Virtuel de la Microfinance www.vmm.dpn.ch Pour aider les différents acteurs, le VMM a mis en place quatre pôles d'information:

The image shows a screenshot of the Virtual Microfinance Market (VMM) website. At the top, there is a navigation bar with 'Home', 'Demand', 'Supply', and 'Knowledge' buttons. Below this is a circular diagram with four segments: 'ENVIRONMENT' (orange), 'DEMAND' (blue), 'SUPPLY' (red), and 'KNOWLEDGE' (yellow). In the center of the diagram is a text box that reads: "The Virtual Microfinance Market (VMM) is an information exchange system designed to facilitate interactions between MFIs, private investors, Governments and other participants in the microfinance market." Surrounding this central diagram are four colored callout boxes, each describing one of the four poles of information provided by the VMM.

Environnement:
 informations sur le cadre légal et régulateur dans les pays concernés

Demande:
 organisations de microfinance cherchant à mobiliser des capitaux

Offre:
 financements proposés par divers prêteurs ou fonds de garantie permettant d'accéder plus facilement à des prêts

Connaissance:
 base d'informations concernant des techniques et des outils pour la microfinance

...garantit l'accès au crédit

Une petite fondation suisse, RAFAD, a popularisé un instrument novateur. Cet instrument financier permet aux organisations de base d'accéder à des crédits. Entretien avec Daniel Fino, président de RAFAD et membre du Conseil d'administration du Fonds International de Garantie (FIG), créé en 1996 par RAFAD et d'autres partenaires.

(Déclaration de Berne)

– Pourquoi avoir créé un Fonds de garantie?

(Daniel Fino): - Pour tenter d'apporter une solution à trois problèmes de développement: le manque d'accès au crédit pour certaines couches de la population, en particulier dans le secteur informel, le manque d'utilisation de l'épargne nationale dans les pays du Sud et pour répondre à la critique affirmant que l'aide au développement sous forme de subventions tue l'initiative locale.

- Comment fonctionne une garantie?

- Prenons le Fonds International de Garantie: nous avons déposé notre capital dans une grande banque suisse, qui gère cette fortune selon des principes éthiques. Cet argent sert de caution pour que des organisations de microcrédit puissent emprunter de l'argent à des banques commerciales locales de pays du Sud. Sans cette garantie solide, car émise en devise forte, l'acteur local n'aurait aucune chance d'obtenir un financement.

- Quels sont les avantages d'une garantie?

Pourquoi ne pas remplacer les banques et prêter directement?

- Nous ne voulons pas nous substituer au sys-

tème financier local. La garantie permet à l'organisation de microcrédit d'accéder à des crédits aux conditions du marché local. Il ne s'agit pas d'un don! Cela développe aussi des relations de confiance entre des acteurs qui ne se rencontrent normalement pas. De plus, notre garantie permet de débloquer des crédits pour un montant beaucoup plus important; c'est ce qu'on appelle l'effet de levier. En moyenne, plus de trois francs de crédit sont débloqués localement pour chaque franc garanti par le FIG.

- Qui sont vos partenaires de l'"économie informelle" des pays du Sud?

- Il s'agit d'acteurs organisés de l'économie populaire qui cherchent à dépasser le stade de la subsistance. Ce sont des associations de petits producteurs agricoles ou d'artisans, des groupements de commerçants, ou encore des mutuelles d'épargne et de crédit.

- Quels avantages la garantie leur procure-t-elle?

- Les organisations ne parviennent souvent pas à satisfaire les exigences des banques pour obtenir un crédit, même si leur dossier est économiquement solide et socialement intéress-

sant. La garantie permet d'accéder à ce crédit. Elle présente aussi l'avantage de générer un emprunt en monnaie locale, ce qui évite les risques de change et de transfert de fonds.

- Et pour les clients pauvres de ces organisations ?

- Le renforcement des organisations locales de microcrédit permet à la population pauvre d'avoir accès à des services financiers en évitant le recours aux usuriers locaux.

- Quelle place ont vos partenaires du Sud ?

- Le FIG est une coopérative à but non lucratif qui est aussi dans les mains des organisations du Sud. Elles détiennent la moitié des

voix (au 30.09.01) dans l'Assemblée générale, où chaque associé possède une voix. Nous cassons ainsi le lien unilatéral Nord-Sud de l'aide traditionnelle.

- Que se passe-t-il si une organisation ne rembourse pas le crédit garanti ?

- La banque locale est remboursée pour la somme que l'organisation n'arrive pas à payer et que nous garantissons. En général, nous partageons le risque avec la banque et l'associé. Le fonds de garantie ne couvre donc qu'une partie de la perte. L'organisation doit ensuite signer une reconnaissance de dette et reste débitrice du fonds de garantie.



Daniel Fino (RAFAD) négocie une garantie avec la banque du Bénin



institutions de microcrédit en Bolivie

- *Qui finance le FIG?*

- Les associés du Nord et du Sud, qui ont acheté des parts pour constituer le fonds, ainsi que quelques donateurs. Lorsque ce sont des organisations à but non lucratif, il s'agit de leurs fonds propres. En ce qui concerne les associés individuels, il s'agit de capitaux privés. Nous avons aussi obtenu les soutiens de la coopération suisse (DDC), de la Fédération Genevoise de Coopération (avec des fonds publics genevois) et de

quelques autres institutions.

- *Quels sont les risques que court le FIG?*

- Un associé court le risque d'une diminution de valeur de sa mise de départ (ses parts sociales) en cas de pertes importantes sur des garanties. Le risque de perte est contrôlé et couvert par différents systèmes de protection et un fonds de réserve, mais il existe. Le FIG se trouve actuellement dans une phase d'accroissement de son capital social pour

avoir une plus grande marge de manœuvre et un meilleur pouvoir de négociation.

- *Etes-vous parvenu à intéresser les banques commerciales à la microfinance?*

- Cela commence, mais leur engagement n'est pas encore assez grand, notamment en Afrique. Les banques commerciales locales sont encore très "frileuses". C'est dommage, car le financement du secteur de la microfinance est encore trop souvent laissé à des ONG spécialisées du Nord.

- *Quelle a été la réaction des bailleurs de fonds du Nord à l'instrument de la garantie?*

Ils sont relativement difficiles à convaincre, car la garantie est un outil "discret". L'octroi

d'une garantie n'est pas spectaculaire, nous ne construisons rien directement sur place et il n'y a pas de transfert de fonds vers le Sud. Ceci n'entre malheureusement que difficilement dans la logique de l'aide traditionnelle!

- *Quels sont vos souhaits pour l'avenir?*

- Nous voulons accroître notre capital pour diminuer la dépendance envers nos bailleurs de fonds actuels et pour réduire le coût de la garantie pour nos membres. Les coûts de gestion sont modestes mais nécessitent une couverture minimum de 6 millions de francs suisses. Nous cherchons des partenaires financiers prêts à s'engager dans le FIG, au Nord comme au Sud.

Interview réalisée par François Mercier

Quelques données sur le FIG

Date de lancement:

décembre 1996

Fonds propres au 31 décembre 2001¹:

CHF. 1'177'409.-

Nombre d'associés: 47

Politique de placement:

env. 70% des fonds sont destinés à couvrir des garanties en faveur d'organisations de base en Amérique Latine et en Afrique; les fonds sont investis de manière conservatrice et éthique, en suivant principalement les recommandations de la fondation ethos.

Montant des garanties émises au 31 décembre 2001: CHF. 832'743.-

Nombre de garanties émises à cette date:

10 ans dans 6 pays

Crédits obtenus localement grâce aux garanties:

CHF. 2'448'687.-

Conditions d'achat des parts:

montant minimum FS 1'200.-; pas de commission d'entrée ni de sortie; les parts ne sont pas rémunérées en raison du statut d'utilité publique et non lucratif de la coopérative

Gestionnaire: Fondation RAFAD, Genève, tél. (022) 733 50 73, fax (022) 734 70 83,

e-mail: frafad@infomaniak.ch

Web: www.fig-igf.org

Notes:1. Le FIG dispose aussi des contre-garanties d'un montant de 2.8 millions de francs suisses.

Pourquoi les organisations de microfinance ont-elles des difficultés à accéder à des financements bancaires?

- Pas de gage (garanties)
- Risque perçu par la banque comme trop élevé (secteur populaire)
- Manque de professionnalisme de l'ONG
- Pas de distinction claire entre les activités économiques et sociales
- Marge de profit peu élevée
- Conditions macro-économiques instables
- Dépendance envers les subventions étrangères (il est plus facile de recevoir une subvention que de faire un emprunt)

Quand la haute finance s'intéresse au microcrédit

Il y a encore beaucoup à faire pour convaincre les gros investisseurs que la microfinance peut être rentable. BlueOrchard a décidé de relever le défi. Depuis mars 2001, cette société à but lucratif place des fonds privés dans les organisations locales de microcrédit qu'elle a identifiées comme sérieuses et rentables.

Un fonds à l'abri des spéculations boursières

BlueOrchard a notamment la charge de sélectionner les institutions de microfinance pour le fonds "Dexia Micro-credit fund" (DMCF). Créé en 1998 par la Banque Dexia-BIL (Banque Internationale du Luxembourg), le DMCF est le seul fonds commercial visant principalement la microfinance.

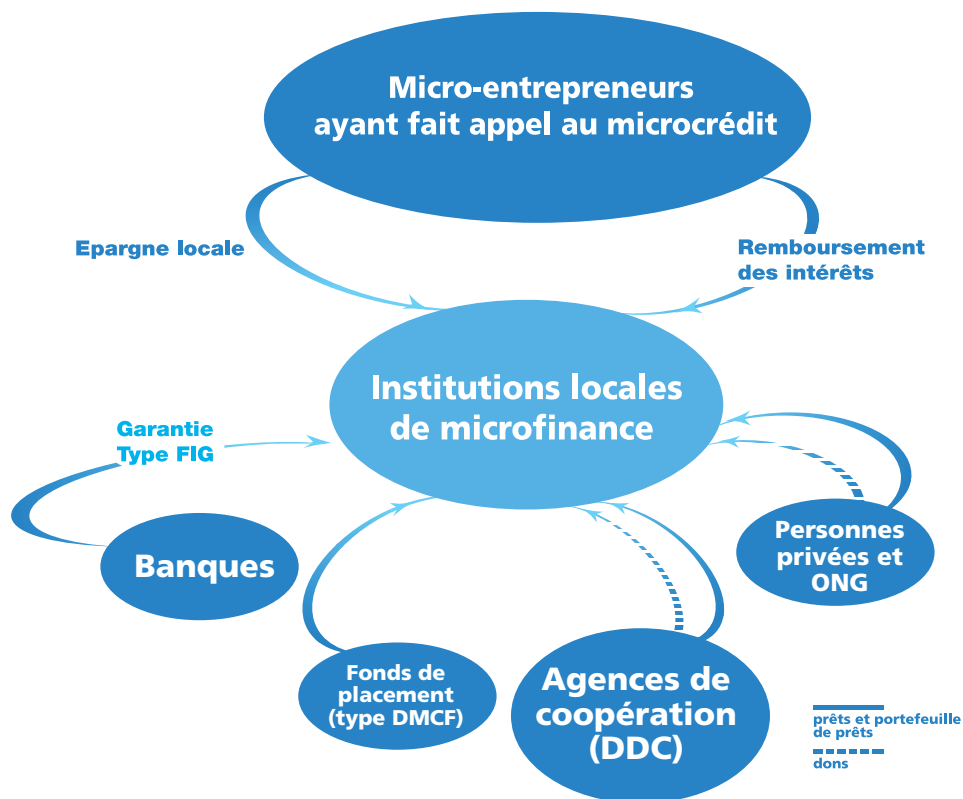
Le DMCF constitue son portefeuille en achetant des reconnaissances de dette d'organisations de microfinance du Sud. Il se substitue donc aux banques locales peu enclines à prêter à ce type de clients. Pour les organisations sur le terrain, le taux est même relativement avantageux lorsqu'on compare avec celui des banques locales (de 6.5 à 11%). Les fonds ainsi empruntés permettent aux institutions locales de microfinance de proposer à leur tour des crédits pour la création de petites entreprises: épiceries, buvettes etc. Le DMCF est ainsi en prise directe avec l'économie réelle et échappe de cette manière aux fluctuations des marchés financiers internationaux.

Le DMCF est aujourd'hui (fév. 2002) doté de 14 millions de dollars US et 4.5 millions

de francs suisses. A ce jour, 13 millions de dollars sont investis dans 21 institutions de microfinance réparties dans 13 pays d'Amérique Latine et d'Asie. Sur l'année 2001, le fonds a obtenu un rendement net appréciable de 6.8% et de 7.8% en 2000. Pour parvenir à ce résultat, les directeurs de BlueOrchard investissent dans les organisations les plus rentables de la microfinance. S'il prend autant de précautions financières que possible, BlueOrchard n'effectue pas d'étude d'impact social. Ses choix d'investissement sont basés sur la qualité du portefeuille de prêts et évidemment, sur les résultats des institutions de microcrédit.

François Mercier et Lara Cataldi

Les sources de financement et capitalisation des institutions locales de microfinance



Organisations actives dans la microfinance (liste non exhaustive)

Sources d'informations et organismes de recherche:

CIRAD, Pôle microfinancement (www.cirad.fr/mcredit/present.html)

ELDIS, Microcredit Guide (nt1.ids.ac.uk/eldis/fin/micro.htm)

ESF (Epargne Sans Frontière), Observatoire de la Microfinance (www.esf.asso.fr/obs_micro-fi)

MicroBanking Bulletin (www.microbanking-mbb.org)

PlaNet Finance (www.planetfinance.org)

Virtual Library on Microcredit (www.gdrc.org/icm)

Organisations faitières:

BWTP (Banking with the Poor): www.bwtp.org

CGAP (Consultative Group to Assist the Poorest): www.cgap.org

MicroFinance Network: www.bellanet.org/partners/mfn

Sommet Mondial du Microcrédit: www.microcreditsummit.org

WWB (Women's World Banking): www.swwb.org

Pour une liste étendue voir:

The Enterprise Development Website on Microfinance (www.enterweb.org/microcre.htm)

Comment soutenir la microfinance?

Vous souhaitez investir des fonds dans la microfinance ?

En Suisse, plusieurs organisations vous permettent de soutenir des projets de microfinance par des investissements ou des dons. En voici quelques-unes qui sont spécialisées dans la microfinance:

Le FIG

(Fonds International de Garantie).
Achat de part dès FS 1'200.- (rendement nul) ou don. Renseignements: Fondation RAFAD, Genève, www.fig-igf.org,
tél. (022) 733 50 73, fax (022) 734 70 83,
e-mail: fracad@infomaniak.ch.

Le Dexia Micro-credit Fund.

Achat de parts, minimum FS 10'000.-, rendement capitalisé. Renseignements: BlueOrchard Finance SA, Genève, www.blueorchard.ch,
e-mail: info@blueorchard.ch.

ECLOF

(Ecumenical Church Loan Fund). Il est possible de faire des dons pour soutenir le fonds de crédits. Renseignements: ECLOF, Genève, www.eclof.org,
tél. (022) 791 63 12, fax (022) 710 20 05,
e-mail: eclof@eclof.org.

Oikocredit:

Achat de parts, dès Euro 200.-, rendement : 2%. Renseignements: Oikocredit, Association Suisse romande de soutien, avenue Sainte-Clotilde, 1205 Genève, www.oikocredit.org et, www.fgc.ch/oikocredit,
tél. (022) 328 46 70 fax (022) 328 46 72,
e-mail: suisse.as@oikocredit.org

A l'étranger, il existe plusieurs fonds qui investissent dans la microfinance, soit directement, soit indirectement (par le versement de dividendes). Vous en trouverez une liste sous:

- www.accion.org/world/funds.asp
- www.gdrc.org/icm/invest-mfi.html

Vous cherchez à financer directement un projet?

Si vous souhaitez soutenir un projet à l'étranger, il est toujours préférable de vous adresser à une organisation locale spécialisée, d'une part pour favoriser la prise en charge par les populations locales, d'autre part parce que la microfinance a besoin de spécialistes. Cela peut toutefois être difficile, c'est pourquoi nous citons ci-dessous des organisations suisses actives dans la microfinance dans les pays en développement.

Signalons aussi que la DDC (Direction du Développement et de la Coopération suisse) débourse plus de 10 millions de francs suisses par an en faveur de programmes et projets dans le domaine de la microfinance, principalement sous forme de subventions. Il est possible de trouver les pays d'activités de la DDC sous www.ddc.admin.ch

Organisations suisses de développement actives dans des projets de microfinance:

- Brücke: bruecke@bluewin.ch
- Caritas: www.caritas.ch
- Entraide protestante: www.heks-eper.ch.
- Helvetas: www.helvetas.ch
- Horyzon: www.horyzon.ch
- Intercoopération: www.intercooperation.ch
- Nouvelle Planète: www.nouvelle-planète.ch
- OSEO (Oeuvre suisse d'entraide ouvrière): www.oseo.ch
- Pain pour le prochain: www.ppp.ch
- Swissaid: www.swissaid.ch
- Swisscontact: www.swisscontact.org
- Rafad: www.fig-igf.org

Glossaire

Bailleur de fonds:

institution qui fournit des capitaux.

Banque villageoise ou d'épargne:

institution formelle ou semi-formelle, organisée et gérée par les membres du village, qui prête à la communauté locale et propose souvent un service d'épargne.

Caisse d'épargne-crédit:

association ou coopérative dédiée à l'épargne et au crédit. La principale source de fonds des caisses d'épargne-crédit est l'épargne des membres. Certaines caisses sont autogérées, d'autres sont regroupées en fédération.

Capitalisation:

augmentation du capital par un investissement, l'affectation d'un bénéfice, ou une subvention.

Caution / Gage / Nantissement:

désignent divers types de garantie, soit sous forme physique (dépôt de fonds, hypothèque d'une maison, etc.), soit sous forme morale (engagement de payer d'une autre personne, garantie émise par une autre banque, etc.).

Crédit solidaire:

crédit garanti par un groupe solidairement responsable. Les micro-entrepreneurs n'ayant en général pas de biens pouvant être mis en gage, les organisations de microcrédit octroient fréquemment des crédits sous forme solidaire.

Fonds de placement:

véhicule de placement collectif d'actions ou d'obligations d'entreprises sélectionnées selon des critères géographiques ou sectoriels.

Microbanque:

institution de microfinance ayant atteint la taille d'une petite banque, souvent créée par des mouvements d'ONG. Dans certains pays, les microbanques sont soumises à l'autorité nationale de surveillance des banques et institutions financières.

Micro-entreprise:

entreprise de cinq personnes ou moins. En général, les micro-entreprises utilisent la force de travail de la famille, ont un faible capital et du personnel peu qualifié.

Microfinance:

la microfinance inclut tous les services financiers destinés aux personnes pauvres. Il ne s'agit pas seulement de microcrédits, mais aussi de comptes d'épargne, d'assurances, voire même de cartes de crédit, de leasing, etc.

Part sociale:

titre de participation financière dans une coopérative. En pratique, il n'y a souvent pas de différence entre part sociale et action.

PME :

petites et moyennes entreprises.

Portefeuille de crédits:

ensemble des crédits octroyés par une institution.

Secteur informel:

ensemble des activités économiques qui se réalisent en marge de la législation et qui échappent à la comptabilité nationale.

Sous-emploi:

fait référence à l'impossibilité de travailler selon son désir et ses capacités. Le sous-emploi peut être lié à la durée du travail ou au revenu.

Tontine:

un petit groupe de personnes, souvent informel, qui constitue un fonds pour octroyer des prêts à tour de rôle à un membre du groupe.

Union de crédit:

désigne diverses entités dédiées à servir leurs membres grâce à l'épargne et au microcrédit. La source de financement est principalement l'épargne collectée auprès des membres.



La Déclaration de Berne (DB), association suisse pour un développement solidaire, promeut des relations plus équitables entre la Suisse et les pays du Sud. La DB agit uniquement en Suisse au travers de campagnes de sensibilisation, d'interventions dans les médias, d'actions auprès des décideurs. La DB réalise également un important travail d'information par le biais de sa revue SOLIDAIRE. Elle est financée par les contributions de ses membres et les abonnements à sa revue.

Déclaration de Berne,

C.P. 212, rue de Genève 52, 1000 Lausanne 9, tél.:+41 21 620 03 03,
fax: + 41 21 620 03 00, e-mail: info@ladb.ch, web: www.ladb.ch



Fonds International de Garantie (FIG)

c/o Fondation RAFAD,
C.P. 117, rue de Varembe 1,
1211 Genève 20, Suisse tél.: +41 22 733 50
73, fax: +41 22 734 70 83,
e-mail: frafad@infomaniak.ch,
web: www.fig-igf.or



Ecumenical Church Loan Fund (ECLOF)

Ecumenical Centre, C.P. 2100,
150, route de Ferney, 1211
Genève 2, Suisse
tél.: +41 22 791 63 12, fax: +41 22 710 20 05,
e-mail: eclof@eclof.org,
web: www.eclof.org



Entraide Protestante Suisse

C.P. 536, 1001 Lausanne, Suisse
tél.:+41 21 617 23 23, fax: +41 21 617 26 26,
e-mail: info@hekseper.ch,
web: www.eper.ch



Fédération Genevoise de Coopération (FGC)

6 rue Amat,
1211 Genève 21, Suisse
Tél.: +41 22 738 04 88,
fax.: +41 22 738 59 59,
e-mail : secretariat@fgc.ch,
Web : www.fgc.ch

Commande

- Je souhaite recevoir des informations sur la Déclaration de Berne.
- Je souhaite devenir membre de la Déclaration de Berne (cotisation annuelle 50.- francs, revue SOLIDAIRE incluse).
- Veuillez me faire parvenir ____ exemplaire(s) de la brochure microcrédits (4.- francs l'exemplaire, 2.- francs l'exemplaire à partir de 10 unités; + frais d'envoi)

Nom, Prénom:

Adresse:

Date:

Signature:

A envoyer à: Déclaration de Berne, C.P. 212, 1000 Lausanne 9, fax + 41 21 620 03 00

