



Colloque du 2 février 2008 organisé par New Humanity et Fidesco

DU MICROCREDIT A L'ECONOMIE DE COMMUNION

Des valeurs pour l'économie

Le microcrédit

par Marianne de Boisredon, économiste,
auteur de 'Inventer une économie Yin et Yang'

Introduction

Un économiste qui crée un outil financier reçoit le prix Nobel de la paix en octobre 2006 : pourquoi reçoit-il le prix Nobel de la paix et pas celui d'économie ? Quel paradoxe !

Muhammad Yunus devient docteur en économie au terme de ses études aux Etats-Unis. Il enseigne ensuite l'économie au Bangladesh à l'université. Il y crée la première banque pour les pauvres en 1978. Moins de 20 ans plus tard, en 1997, le microcrédit est accessible à 7,5 millions de personnes dans le monde dont 5 millions de Bangladesh. Moins de trois décennies après, soit à la fin de l'année 2005, 113 millions de familles ont bénéficié du microcrédit. En 2006, il est nommé « Prix Nobel de la paix »

Si cet économiste a créé un outil financier, et redoutablement efficace en plus, pourquoi n'a-t-il pas reçu un prix Nobel d'économie ? Je ne vois qu'une seule réponse à cette situation paradoxale : en allant à la rencontre de la personne pauvre, en écoutant ses besoins, il a mis sur pied une réponse financière source de paix. En effet, un individu qui reçoit les moyens pour créer son avenir, retrouve sa dignité parce que quelqu'un l'a regardé, l'a écouté et met sa confiance en lui. L'outil financier au service de la personne est œuvre de paix car les gens n'accumulent plus les frustrations, les refus ou les échecs mais ils découvrent qu'ils sont capables de se lancer dans un projet générateur de revenus.

1. Dans quel contexte le microcrédit est-il né ?

Muhamed Yunus au Bangladesh : De la macroéconomie à la microéconomie. A quoi servent les belles théories si en sortant de l'université, la vie des gens dépend de quelques roupies ?

Cet économiste spécialiste de la macroéconomie, enseigne les théories économiques aux étudiants. Il écrit : « *Je me souviens de l'enthousiasme avec lequel j'enseignais les théories économiques montrant qu'elles apportaient des réponses à des problèmes de toutes sortes. J'étais sensible à leur beauté et à leur élégance. Puis, soudain je commençai à prendre conscience de la vanité de cet enseignement. A quoi bon, quand les gens meurent de faim sur les trottoirs et devant les proches.* » Il est allé sur le terrain voir et écouter la réalité du village de Jobra situé à côté de l'université, proche du campus. « *Il veut comprendre la réalité qui entoure l'existence d'un pauvre, découvrir la véritable économie, celle de la vie réelle.* » Il revient à ce fondement : la rencontre avec l'autre, source de changement. Tout ce qu'il a appris

va désormais servir cette réalité insoutenable : la misère. Il revient sur le terrain : le lieu du changement grâce à des microréalisations.

Un modèle à petite échelle facilement reproductible : De l'exemple local à sa diffusion. En écoutant les femmes des villages voisins, des petits projets se mettent en place par le financement de ces petites activités productives. Les outils et le fonctionnement au point, ils sont transposables ailleurs.

Dans le village de Jobra, il écoute les familles. Avec un collègue et des étudiants, il interroge les femmes et comprend que les taux usuriers asservissent les personnes. Une femme produit des tabourets en bambou mais sa rémunération dépend du coût des fournitures. Le cercle vicieux s'installe : emprunter à un intermédiaire pour lui vendre ensuite le produit de son travail. Impossible de sortir de cette relation de dépendance. « *Ces gens ne sont pas pauvres par bêtise ou par paresse. Ils travaillent toute la journée, accomplissant des tâches physiques et complexes parfois. Ils sont pauvres parce que les structures financières ne les aident pas à améliorer leur sort.* » C'est un problème structurel et non un problème de personnes. Je ne voulais nullement devenir prêteur, je voulais résoudre un problème immédiat ... Cette pauvreté qui humilie l'homme au plus profond de lui-même. » De fil en aiguille, il prête de l'argent en constituant des petits groupes de crédits, le modèle qui fonctionne à l'échelle d'un village se reproduit aisément.

2. Qu'est ce que le microcrédit ?

La confiance au cœur de l'étymologie du mot « crédit » : le premier crédit donné dans la rue à Santiago

Le premier crédit donné dans la rue en 1989 m'a bouleversée. Ce soir-là, avec Hubert, nous sortons d'une journée de travail sur le lancement du projet. Un jeune de vingt-deux ans nous interpelle en mendiant. Alertée par une mauvaise expérience de l'argent trop vite donné, j'entame une conversation, en demandant pourquoi il a besoin d'argent. Nous écoutons attentivement et lui posons quelques questions. Nous comprenons qu'il est père de famille, qu'il n'a pas de travail, ayant fait récemment de la prison. Si tout était possible, il voudrait commencer un petit commerce de cigarettes, de bonbons et de mouchoirs pour vendre à la sortie des cinémas et près des stations de taxis le soir et la nuit.

Nous nous présentons comme des étudiants et nous lui suggérons d'aller voir une banque. Nous savons bien que cette démarche est vouée à l'échec mais nous voulons avoir sa perception des choses. Il se regarde lui-même et nous dit : « Avez-vous vu dans quel état je suis ? Les agents de sécurité ne me laissent même pas entrer ! » Nous lui demandons de revenir le lendemain pour nous donner plus de détails sur son projet. Et pendant plusieurs jours, il est au rendez-vous, nous donnant les explications sur ce qu'il veut faire. En faisant un rapide calcul, nous savons qu'il a besoin de cinquante euros pour démarrer et qu'un mois lui suffira pour rembourser !

Nous avons l'argent dans notre poche, mais nous ne voulions pas lui faire croire que nous étions « banquiers » alors nous lui proposons d'aller voir une banque pour lui. Il nous répond : « Vous feriez ça pour moi ? ». « Oui, reviens demain à la même heure ». Le lendemain, il est là. Quand nous lui tendons l'enveloppe, des larmes coulent sur son visage en voyant le contenu, exactement ce qu'il espérait ! Il nous dit : « *Es la primera vez que alguien me da confianza* : c'est la première fois que quelqu'un me fait confiance ! »

D'un coup, je reviens au sens premier de la relation financière : faire crédit à quelqu'un, c'est lui faire confiance ! Ce crédit donné sur le trottoir sera le premier de beaucoup d'autres. A chaque fois, je ne me lassais pas de constater que c'est une des meilleures façons d'encourager concrètement quelqu'un dans son projet. Je réalise que dans nos économies marchandes, l'argent est bien souvent devenu froid et impersonnel. Il est même suspect, alors qu'à l'origine, c'est une relation de confiance qui s'établit. Nous avons baptisé le projet de banque de micro crédits « *Contigo* », qui veut dire « avec toi », pour souligner cet « être ensemble » dans la réussite commune. A plusieurs reprises, les clients sont venus soutenir la banque, en donnant leurs suggestions pour dépasser les difficultés ou trouver de meilleurs outils de gestion de micro entreprises. Tout au long de ces cinq années, j'ai vu comment un crédit si petit soit-il, peut redonner de l'espoir et peut sauver des vies. En développant ce projet, je suis revenue aux sources du capitalisme qui est puissant lorsqu'il est développé à taille humaine.

Des petites sommes d'argent pour générer des activités sources de revenus : principes et fonctionnement Ana, Daniel,...

Au Chili, nous avons eu l'opportunité de développer le microcrédit en 1989. Peu de gens y croyaient. Que ce soit Ana pour une machine à coudre, Daniel pour un atelier de menuiserie, Maguy pour une petite épicerie... Derrière chaque personne, il y a un rêve : celui de réaliser un projet qui leur paraît inaccessible. Quelques leçons nous ont permis de mettre en place des règles simples :

- Ne jamais prêter à une personne seule : s'appuyer sur la solidarité existante. Former des groupes de crédits
- Ne jamais donner une somme supérieure à l'activité en place. Si c'est une première activité, donner un crédit « pololo » dit de « fiançailles » pour mieux se connaître.
- Appuyer par une formation l'utilisation du crédit : un jour Pato qui avait un atelier d'aluminium avait « mangé son capital » parce qu'il ne faisait pas la distinction entre son chiffre d'affaire et son bénéfice. Il croyait que tout ce qu'il vendait était du bénéfice...

Quelques exemples de microcrédit au Chili : Dalila, Ticho et Mario

Chaque jour, je vois l'avenir s'ouvrir dans les yeux de nos clients quand ils comprennent que cette source d'argent leur permettra de réaliser leur rêve. Pour des petites sommes, les banques classiques ne prêtent pas. Les frais administratifs sont trop élevés et le manque de garantie représente un trop grand risque. La seule façon pour les habitants des *poblaciones* de se procurer de l'argent est de recourir aux usuriers qui prêtent cinq mille pesos le matin et exigent six mille pesos le soir, soit un taux d'intérêt de vingt pourcent par jour ! Et si l'argent n'est pas rendu à temps, le règlement de compte se fait à coups de couteau. Certaines cicatrices en sont la preuve que cela s'est mal terminé. En parcourant ces quartiers, j'ai le sentiment de terres asséchées. Les activités économiques ne se développent pas, par manque de financement.

Une fois le crédit ouvert par des banques du type de celles de *Contigo*, la vie se manifeste de mille manières : l'enthousiasme et l'espérance retrouvées, la joie de travailler et le sens de l'effort, la jouissance des pesos acquis « à la sueur du front », le sentiment d'accomplir quelque chose de grand à leur yeux et d'atteindre un objectif inaccessible auparavant, la fierté des proches... Les crédits que nous octroyons coulent comme de l'eau vive et engendrent la vie sur leur passage. Combien de fois, l'émotion m'envahit, lorsque je vois l'amélioration des conditions de vie des familles. Les enfants en sont les premiers bénéficiaires : quelle joie de les voir mieux manger et mieux s'habiller, aller plus joyeusement à l'école... La réussite des uns

stimule l'envie des autres. Bien sûr, il y a des obstacles à la mise en place d'un système qui fonctionne harmonieusement. Mais le miracle quotidien vient de l'épanouissement de ceux qui réalisent leur projet. En voici quelques exemples.

Ana fait partie de nos premières participantes. Elle vit avec sa sœur et ses deux enfants. Leurs « maris » font leur apparition de temps en temps, mais souvent ivres et coléreux, je préfère ne pas être là quand ils arrivent. Elles les déclarent comme « maris » mais très souvent, on apprend par la suite que l'homme qui vit avec elles est de passage et pour les retenir, elles les servent à en devenir esclaves. Les hommes ont droit aux meilleurs morceaux de viandes, ils peuvent se mettre en colère, on ne leur dit rien. Ces relations malsaines tirent vers le bas toute *la poblacion*. Je comprends par la suite qu'Ana est battue et que l'argent du ménage disparaît régulièrement. Quand nous lui rendons visite pour la première fois, elle travaille 16 heures par jour derrière sa machine à coudre pour fabriquer des vêtements. Six jours sur sept ! Elle ne s'accorde de repos que le dimanche. Et il lui arrive de reprendre le travail dès le dimanche après-midi pour livrer une commande. Son projet consiste à acheter une machine plus performante. La sienne me rappelle celle de ma grand-mère. En analysant son investissement, nous estimons qu'elle peut le rembourser aisément en neuf mois. Cet argent change son quotidien car tout en produisant plus, elle passe moins de 10 heures derrière sa machine. Elle qui est timide commence à s'exprimer et à rire même. Nous la voyons s'ouvrir de semaine en semaine comme une fleur qui reçoit de l'eau et de la lumière. En faisant un bref bilan lors de son dernier remboursement, elle nous dit que ce crédit lui a donné confiance en elle. Elle ne croyait pas qu'elle était capable d'aller jusqu'au bout. Au fil des mois, sa maison devient plus coquette. Elle peut acheter des légumes et de la viande. Elle devient un exemple dans son quartier. Les voisins s'exclament : « Si Ana a réussi, nous aussi nous pourrions essayer ! » La meilleure publicité est le bouche à oreille.

Ticho aussi voit sa vie transformée par le crédit. Il vend des herbes qu'il cueille dans la montagne. Il souhaite élargir son étalage sur le marché. Parlant avec difficulté, il est analphabète. Sa situation est critique. Il vit dans la rue, mais nous donne l'adresse de son frère pour faire croire qu'il a un logement à lui. Par un voisin, il a entendu que des jeunes étrangers prêtent de l'argent. Il vient une première fois très sceptique. Peu convaincu qu'il va toucher l'argent après la formation, il joue cependant le jeu. Tout étonné, il accède à sa première demande. Les pesos en main, il a l'impression de vivre un conte de fée, nous dit-il ! Après un premier prêt bien remboursé, il en demande un second. De fil en aiguille, il consolide son commerce et devient un marchand incontournable dans son quartier. Il nous avoue plus tard qu'il buvait et que le soutien du groupe lui a permis à s'en sortir.

Où en sommes-nous aujourd'hui ? Forces et faiblesses du microcrédit

Forces du microcrédit

Aujourd'hui, le microcrédit est reconnu comme un outil parmi d'autres pour lutter contre la pauvreté. Pour ne prendre que l'exemple de la Grameen Bank, plus de 1400 succursales sont créées dont plus de 1000 ont un taux de remboursement des prêts à 100 %. Elles opèrent dans 50 936 villages et emploient 13 125 employés à temps plein. Elle compte plus de 6 millions d'emprunteurs dont 96 % sont des femmes. Le guide de la micro finance indique que près de 92 millions de personnes « non bancables » ont aujourd'hui accès à des services financiers comme l'épargne et le microcrédit. La microfinance s'adresse à un marché nouveau et potentiellement rentable : 3 milliards d'habitants de la planète n'ont pas accès aux services financiers. Les grandes innovations se diffusent toujours par une pédagogie d'exemple.

Faiblesses du microcrédit.

Il ne s'agit que d'un outil. Il ne peut résoudre tous les problèmes liés à la pauvreté. En France en particulier, la diffusion du microcrédit est freinée par un ensemble d'obstacles : le manque de solidarité naturelle comme elle peut exister dans les pays très pauvres matériellement, l'existence d'allocations qui n'obligent pas les personnes à se prendre en main. Au Chili, un microentrepreneur m'a dit : « pour nourrir ma famille, j'avais le choix entre voler, mendier ou créer un petit business capable de générer des revenus. Je n'avais pas le choix si je voulais rester honnête et digne. Je n'avais pas fait d'études. » Les démarches administratives, chez nous, découragent le lancement d'activités lucratives.

3. L'expérience du microcrédit peut-elle dégager un nouveau modèle économique et financier ?

Les limites de notre mode de vie marchand

Au-delà du microcrédit, comment permettre à l'économie et à la finance de donner toute leur mesure au service des personnes. Quel type d'économie et de société voulons-nous construire ? Sur quelles valeurs ? Telles sont les questions clé de cette journée.

L'histoire économique a connu une accélération exponentielle suite à la révolution industrielle. Une poignée d'hommes et de femmes ont compris qu'en innovant, il était possible de produire plus et mieux. Le progrès technique et technologique est devenu le moteur de croissance par le biais des investissements. Comment s'organiser, devenir efficaces, productifs, rentables, tel a été et est encore le défi des responsables d'entreprise : soit mon entreprise évolue en faisant face à la concurrence, soit elle meurt. Et nous voilà pris malgré nous dans une course en avant où les marchés imposent leur rythme.

Soyons conscients que nous sommes les héritiers de ce modèle : appelé capitalisme dans ses débuts pour souligner l'importance de l'argent pour mettre en œuvre des projets et rebaptisé « économie de marchés » dans un second temps pour à la fois, oublier les heures noires du capitalisme (l'exploitation des plus faibles) et remettre au goût du jour cette liberté de prendre des risques.

Le marché, par la loi de l'offre et de la demande aboutit à un prix et une quantité échangée. Cet outil est d'une efficacité redoutable puisqu'il permet de faire le lien entre une multitude de demandeurs et d'offreurs. Déjà Adam Smith souligne en 1776 cette « main invisible » qui rend compatible les besoins des uns et des autres qui guidés par leurs intérêts mènent l'économie globale à un niveau de satisfaction optimum.

Mais ce marché, aussi aiguisé soit-il, ne donne ni le sens ni la direction. John-Maynard Keynes souligne dès les débuts de la macroéconomie le côté « myope » des marchés. C'est bien à l'être humain, par le pouvoir politique qu'il revient de cadrer les forces du marché. Sinon comme des flots impétueux, les forces du marchés s'imposent ici et là pour arriver à une mondialisation économique et financière sans pilote. Nous manquons de structures collectives pour relever les défis de la mondialisation. Individuellement, nous ne maîtrisons plus la direction. Le sens de l'histoire disparaît dans la mesure où les foyers de compétition se dispersent. Le principe de marché nous fait oublier une réalité essentielle : « nous avons besoin les uns des autres et même du plus petit et du plus faible. » A force d'instaurer la loi du plus fort, nous en oublions cette vérité existentielle.

Dès les années 1980, alors que la financiarisation de l'économie et la dérèglementation des marchés sont à l'œuvre, un concept voit le jour « sustainable development » qui est traduit en français par développement durable avec une question de fond : **à quoi cela sert de viser la croissance économique si c'est au prix de l'environnement et des personnes ?** Cette prise de conscience oblige à repenser notre modèle économique, non pour le supprimer mais

pour le faire évoluer dans le bon sens, c'est-à-dire celui qui vise le bien-être des personnes et la sauvegarde de l'environnement. Nous sommes à une charnière de l'histoire économique, sociale et mondiale. Comme la révolution industrielle a lancé une dynamique économique et sociale nouvelle, nous sommes à l'aube d'un changement de paradigme. La vie économique n'a plus d'avenir si elle ne tient pas compte de l'écologie et de l'humain. D'un modèle où le progrès technique était synonyme de mieux être, nous convergeons vers le développement durable pour agir dans le respect de la planète et l'avenir de tous.

Nous ne pouvons plus fonctionner en raisonnant juste à notre porte, notre entreprise, notre pays. Nous ne pouvons plus prélever sur la nature sans réaliser que nous dilapidons notre capital écologique. Le rapport Stern montre que les coûts et les risques liés aux changements climatiques sont tels qu'il vaut mieux en tenir compte dès à présent dans nos logiques économiques. Sinon, les dommages à termes provoqués par ces changements climatiques incontrôlés peuvent être lourds de conséquences et aller jusqu'à déstabiliser toute l'économie mondiale.

De même, Luc Ferry, philosophe souligne que le principe de concurrence ne donne ni le sens ni l'orientation et que l'ennemi numéro un du marché est la présence de valeurs, qu'elles soient morales, spirituelles ou culturelles. Quel horizon voulons-nous pour l'économie de marché : la concurrence qui élimine sur son passage les autres vus comme des adversaires ? Ou bien choisissons-nous de reconnaître que nous sommes liés les uns aux autres, ne fût-ce que par cet avenir commun et donc nous entrons dans des partenariats, une fraternité, des échanges qui n'ont plus comme horizon seul, l'intérêt court terme et individuel mais un vivre ensemble où les richesses de l'être sont valorisées au même degré que les richesses de l'avoir. Pour une économie de communion...