

➤ La microfinance au quotidien: exemple au Bénin

La dignité à partir de quelques euros

Avec peu, on peut faire la différence entre pauvreté et dignité: c'est le but que se fixent les acteurs de la microfinance. Illustration par l'exemple.

MARC FASSONE

René Azokli est le directeur général de la PADME (Association pour la promotion et l'appui au développement des micro-entreprises). Il raconte l'histoire d'une asbl qui est devenue une Institution de micro-finance (IMF) et qui propose une offre de crédits au Bénin et en Afrique de l'Ouest.

C'est en 1993 que la PADME a été lancée pour répondre aux besoins de financement de personnes à faible revenu qui voulaient investir dans des micro-activités du style commerce, exploitation agricole, artisanat, transformation et petits services.

Les crédits vont de EUR 30 à EUR 15.220, sur une durée de trois ans pour les crédits générateurs de revenus (Ad servant à créer une micro-entreprise) ou de cinq ans pour les projets immobiliers. Le taux d'intérêt débiteur est de 2% par mois dégressif. Ce qui, ramené sur un an, fait un taux de 24%.

Cher? Oui et non.

Oui, si l'on considère que les banques locales prêtent à des taux de 12 à 14% l'an.

Non, si l'on sait que la population visée par ces prêts n'a pas accès au système bancaire traditionnel.

En effet, au Bénin, pour avoir un prêt, il faut remplir trois conditions. D'abord, la taille. En effet, un prêt inférieur à EUR 30.440 n'intéresse pas les banques. Ensuite, il faut être capable de présenter une «histoire financière». Et enfin, disposer de garanties réelles.

Les exclus du système bancaire ne sont pas exclus des financements... des usuriers. Les taux atteignent alors 10% par mois!

«Ce que font les IMF, c'est de libérer les pauvres des griffes des



Photo: PADME

On peut réduire la pauvreté en permettant un accès au marché des capitaux. C'est l'objectif de la microfinance

usuriers. En fait, les populations qui sont pauvres ne le sont pas parce qu'elles le souhaitent, mais parce qu'elles n'ont pas accès au financement. Dès qu'elles ont accès à des ressources, elles deviennent économiquement actives.»

René Azokli a commencé sa carrière en tant que chargé de prêt. «Depuis dix ans, on a vu passer beaucoup de personnes. Tous ceux qui sont passés par la PADME ne sont pas devenus riches. Certains le sont devenus. Mais la plus grande partie a vu ses conditions de vie s'améliorer. Ils ne sont pas devenus riches, mais on ne peut plus les appeler pauvres.»

VRAIE BANQUE

Les 40.000 clients qui actuellement bénéficient des services de PADME, pour un encours de EUR 25,875 millions, considèrent le travail fait comme un travail de sauvetage. D'autant que la PADME travaille avec un système de fonds

de garantie, une épargne forcée constituée progressivement à hauteur de 10% du prêt total. Epargne que récupérera l'emprunteur à la fin du contrat.

Au départ, la PADME était un projet du gouvernement financé par la Banque mondiale, à hauteur de EUR 380.000. En 1998, à l'achèvement du programme, l'actif netE était de EUR 2,13 millions. L'Etat institutionnalise le projet et se retire au profit d'une asbl. Depuis, la PADME est une vraie banque, qui s'endette sur ses fonds propres (respectivement EUR 10,2 millions et EUR 13,7 millions) sur le marché local, à des taux de 7%, et sur le marché international.

On pourrait résumer en disant que la PADME est une banque commerciale dont la particularité est le niveau des interventions.

Et une banque qui rend des services à forte valeur ajoutée. Si le taux de remboursement est de 99%, ce n'est pas par magie.

«Les gens croient que les pauvres ne remboursent pas leurs crédits alors que ce sont des gens naturellement respectueux de leurs engagements. De plus, on ne se contente pas d'attendre les échéances, on accompagne le client, on reste proche de lui. Et enfin, on délivre au client une formation préalable en comptabilité, en gestion de trésorerie et en marketing.»

«Il ne faut pas commettre l'erreur de considérer les pauvres comme une catégorie homogène. Il y a trois types d'individus. D'abord l'entrepreneur, quelqu'un capable d'identifier les opportunités d'affaires. Puis le travailleur, et enfin les "incapables", c'est-à-dire les enfants, les malades, les vieux. C'est à la première catégorie qu'il faut octroyer des fonds. Ils créeront l'activité qui fournira du travail aux seconds, la solidarité naturelle prenant en charge les troisièmes.»

Une analyse de la contribution des IMF à la réduction de la pauvreté qui porte ses fruits.

SOMMAIRE

Chronique juridiquep. 18

La Boursep. 19

La Chine.....p. 20

Clearstream et Sarkozyp.21

BILLET



Josy Barthol

En matière financière, et plus spécialement boursière, il est difficile de choisir une action quand plusieurs répondent aux mêmes critères. Nous avons tendance à opter pour une stratégie «wait and see» en espérant que le temps aide à y voir plus clair. Des chercheurs américains de la Princeton University ont montré que l'indécision augmente avec le nombre de produits en concurrence. A première vue, rien d'étonnant à ce que l'on ait plus de mal à faire son choix lorsqu'il y a plus de choix possibles. Mais ne serait-ce pas aussi intuitif que l'on trouve plus facilement ce que l'on recherche quand le choix augmente? Au moment de choisir, nous souffrons d'une véritable paralysie, diverses expériences l'attestent. La décision est perçue comme un moment solennel et même critique. D'un autre côté, très souvent, le problème du temps est mis à l'écart. Or, une prise de décision devient de plus en plus improbable à mesure que le temps passe.

Par ailleurs, nous optons presque systématiquement pour la solution médiane, celle qui permet de ne pas trop se tromper si la situation imposait une décision. Bref, en tenant compte de tous ces éléments non décisionnels, notre portefeuille ne reflète jamais totalement nos vraies convictions: il est moins risqué et toujours plus standardisé. Les positions extrêmes influent sur nos décisions, même quand elles semblent loufoques. Un investisseur hésitant entre deux produits financiers, l'un plus risqué que l'autre, choisira le plus risqué des deux si on lui présente un troisième produit encore plus risqué... Cette situation, issue d'une paralysie face à la décision, est courante.

➤ Créée fin 2003, EuropewideLife (Nationwide/PanEurolife) arrête toutes ses activités

Des dizaines de licenciements en vue

Nos sources d'information le confirment: on a eu affaire à des «cow-boys qui lancent des projets mal étudiés, embauchent précipitamment puis abandonnent toute suite au détriment, notamment, des employés engagés».

JOSY BARTHOL

Au début de 1999, le groupe américain Nationwide Global rachète 90% du capital de PanEuroLife, appartenant à l'époque à Axa, pour en devenir l'actionnaire majoritaire puis actionnaire unique, en 2000, après avoir acquis les 10% restants auprès de la BIL.

Il y a quelques mois, fin 2003, est née la filiale EuropewideLife dont les projets d'activités «on shore» s'appuient sur le principe de

liberté d'établissement (par opposition à la libre prestation de services) par création de succursales dans divers pays comme l'Allemagne et l'Italie et sur le marché des pensions.

DE 50 À 80

Mal étudiés, bâclés par les «cow-boys» nord-américains, ces projets font ainsi long feu. Et le personnel engagé à la hâte pour

ces dossiers (mal fagotés) doit être remercié.

Certains professionnels interrogés parlent d'une cinquantaine de personnes à licencier, d'autres d'une fourchette entre 50 et 80, les troisièmes de quatre-vingts employés qui vont devoir quitter cette petite entité qu'est Europewide.

Mardi, le Syndicat banques, assurances et fiduciaires (OGB-L) a tenu une première réunion de négocia-

tions avec la direction à propos du plan social que celle-ci a proposé. Une deuxième réunion se tiendra aujourd'hui.

Hier, au siège du groupe Nationwide Global/PanEuroLife, le chargé de la communication a confirmé l'arrêt total des activités d'Europewide, compte tenu, notamment, d'un «changement de régime fiscal en Allemagne en juillet» tarissant la source des revenus.



Gestion Privée et Institutionnelle

Petercam (Luxembourg) S.A.
1a, rue Pierre d'Aspelt L-1142 Luxembourg • B.P. 879 L-2018 Luxembourg
Tél. (+352) 45.18.58-1 • Fax (+352) 45.22.60 • E-mail gestion@petercam.lu

Petercam Banque Privée (Suisse) S.A.
Centre Swissair • Cointrin • CP 1119 • CH-1211 Genève 5 • Echange
Tél. (+41) 22.929.72.11 • Fax: (+41) 22.929.72.95 • E-mail bjs@petercambank.ch

www.petercam.be