

Présentée il y a trente ans comme le remède à une pauvreté entretenue par les usuriers, cette forme de prêt vient enfin d'être évaluée. Bilan mitigé
Microcrédit, miracle ou désastre ?

Le microcrédit est, sans aucun doute, l'innovation qui a fait le plus parler d'elle dans la lutte contre la pauvreté. Il y a un peu plus de trente ans, Mohammed Yunus consentait ses premiers prêts à un groupe de femmes du Bangladesh. Il y a aujourd'hui plus de 150 millions de micro-emprunteurs à travers le monde. Le programme a essaimé jusqu'aux États-Unis et en France. La grande majorité de ces clients n'avaient auparavant aucun accès au crédit bancaire et étaient contraints d'avoir recours aux usuriers de village, qui pratiquent des taux faramineux (en Inde, les vendeurs de légumes qui empruntent à la journée paient jusqu'à 5 % par jour, et dans les villages, des taux de 20 % par mois ne sont pas rares).

Or, presque tous doivent bien, un jour ou l'autre, avoir recours au crédit : en effet, les pauvres vivent dangereusement. Ils sont très souvent à leur compte, au Pérou, 69 % des ménages urbains les plus pauvres ont leur propre entreprise. En Inde, au Pakistan, au Nicaragua, cette proportion se situe entre 47 % et 52 % (dans les pays de l'OCDE, la proportion d'entrepreneurs n'est que de 12 %). Dans les régions rurales, la part des ménages à leur compte est encore plus importante. Le moindre choc (une mauvaise récolte, une maladie, un vol...) les laisse extrêmement vulnérables. Les files de sécurité auxquels nous sommes habitués, Sécurité sociale, retraite et même la possibilité de déposer le bilan, n'existent pas. Épargner est difficile et dangereux : les banques ne veulent pas gérer des petites sommes et les économies laissées sous le matelas disparaissent facilement.

C'est pourquoi rares sont les pauvres qui n'ont aucune dette. Au Pakistan, 93 % des ménages les plus pauvres sont endettés, souvent à la suite d'un choc, parfois pour financer leur activité ; au Rajasthan, ils sont plus de deux tiers et en Afrique du Sud, un tiers. Alors que ces ménages avaient auparavant forcément recours à l'usurier local ou au propriétaire terrien, ils ont aujourd'hui la possibilité d'emprunter à des institutions de microfinance. Les taux d'intérêt, bien qu'élevés si nous les comparons à ceux qui sont pratiqués dans les pays développés (de 20 % à plus de 100 % par an selon les pays), sont nettement plus faibles que ceux auxquels ils étaient habitués.

Cela représente une réussite importante, dans des pays où les services à l'intention des plus pauvres, privés ou publics, brillent par leur absence. Les essais des décennies antérieures pour distribuer des crédits subventionnés par l'intermédiaire des banques nationales se sont écroulés, sous le poids des non-remboursements et de la corruption. Les institutions de microcrédits sont dirigées par des entrepreneurs qui maîtrisent parfaitement la distribution d'un service de qualité à très grande échelle : par leur dynamisme et leur capacité d'innovation, ils ont réussi là où des tentatives bien mieux financées et soutenues par des gouvernements locaux ou étrangers avaient échoué.

Mais beaucoup voient dans le microcrédit bien plus qu'un simple instrument financier. Pour eux, le microcrédit devrait favoriser une transformation en profondeur de la vie des plus pauvres. Donner cet outil financier à des familles – et souvent à des femmes, ce qui est sans doute encore plus important – leur assurerait non seulement un moyen de vivre mais une dignité, les conduirait à investir plus pour leur santé ou l'éducation et à réduire la discrimination contre les femmes et les petites filles. Certains sont allés jusqu'à suggérer qu'en accordant aux femmes l'accès à un capital, le microcrédit permettrait de lutter contre le sida...

La vision du monde de Mohammed Yunus est profondément optimiste : selon lui, chacun de nous est un entrepreneur en puissance et la seule chose séparant une femme pauvre du Bangladesh d'un directeur d'entreprise serait l'accès au capital (et peut-être à un téléphone pour savoir où vendre ses produits !). La lutte contre la pauvreté n'a pas besoin de charité, il suffit de créer les bonnes opportunités que les pauvres sauront saisir pour faire croître leur entreprise et rembourser emprunts et inté-



Esther Duflo

Économiste

Professeur au Massachusetts Institute of Technology (MIT) et cofondatrice de la chaire Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) sur la réduction de la pauvreté et le développement, elle a été, en 2009, titulaire de la chaire Savoirs contre pauvreté au Collège de France. Elle vient de publier « Le Développement humain » et « La Politique de l'autonomie » (Seuil-La République des idées, 11,50 € chaque volume)

rêts. Ce message est très séduisant : il semble dévoiler les défis d'une richesse humaine cachée qu'un produit financier bien fait débloquerait. Il rejoint les conclusions de l'économiste péruvien Hernando de Soto, pour qui la barrière fondamentale à l'arsenal des plus pauvres est l'absence de droits de propriété sur leur maison et leurs terrains, les empêchant de capitaliser sur leur richesse. Il trouve un écho important chez les sceptiques de l'aide et du rôle des gouvernements : la clé de la fin de la pauvreté reste le marché.

Cet enthousiasme n'est pas sans susciter des retours de bâton. Certains sont sceptiques, voire hostiles. Ils considèrent les banquiers du microcrédit comme de nouveaux usuriers qui exploitent l'incapacité des plus pauvres à résister à la tentation de l'emprunt : ils soulignent que les taux d'intérêt, souvent présentés de manière obscure, restent très élevés par rapport à ce que paient les plus riches. Ces critiques attribuent même au microcrédit les suicides de paysans surendettés, soumis à une pression indue exercée par les agents de prêts. En effet, ceux-ci, rémunérés en fonction du nombre de clients et de leur taux de remboursement, sont incités à pousser à l'emprunt d'abord, et à forcer au remboursement par tous les moyens ensuite.

Ces derniers temps, cette vision négative a gagné du terrain : on la voit s'exprimer dans de nombreux blogs et articles de presse, qui vont jusqu'à accuser le microcrédit de ruiner les économies locales. Le fait que le microcrédit soit souvent présenté comme l'alternative aux programmes de redistribution traditionnels et les profits importants réalisés par certaines des institutions ne sont certainement pas étrangers à ces critiques.

Le microcrédit, miracle ou désastre ? Malheureusement, en dépit de l'importance du débat, il n'y avait pas jusqu'à récemment d'étude rigoureuse de part ou

d'autre. Partisans et adversaires se battaient à coup d'anecdotes ou d'études difficiles à interpréter, parce qu'elles comparaient des pommes et des oranges (c'est-à-dire des emprunteurs et des non-emprunteurs). Chaque camp avait beau jeu de critiquer les données imparfaites des autres.

Mais cela est en train de changer grâce au courage et à la vision de certaines institutions particulièrement novatrices : Spandana en Inde, Al Amanah au Maroc, First Macro Bank aux Philippines, Compartamos au Mexique ont permis à des chercheurs (dont j'ai eu la chance de faire partie) d'évaluer rigoureusement l'impact de leurs programmes dans le cadre d'expérimenta-

stocks. En Inde, un emprunt sur huit conduit à la création d'une nouvelle activité indépendante (aux Philippines, tous les emprunteurs avaient déjà une entreprise).

Ces études semblent donc nous dire que le microcrédit rend exactement les services attendus d'un bon produit financier : il permet à ses clients d'effectuer des achats importants, pour leur activité ou pour leur ménage, qu'ils n'auraient pas pu engager autrement.

Mais, dix-huit mois plus tard, on ne constate aucun signe d'une transformation profonde de la vie de ces familles : ni l'une ni l'autre de ces études ne démontre d'impact sur la santé, la scolarisation ou le pouvoir de décision des femmes. En revanche, contrairement aux prédictions pessimistes des sceptiques de la microfinance, on ne constate aucune frénésie de consommation irresponsable provoquée par l'argent facile : au contraire, en Inde, les familles abandonnent certaines des petites tentations de la vie courante (thé, snacks, noix de bétel, tabac) pour rembourser l'emprunt qui leur a permis d'acheter des biens durables.

Il ne s'agit bien sûr que d'effets à court terme. L'impact dans trois ans ou plus sera peut-être tout à fait différent. Les revenus supplémentaires de l'activité financée ont-ils la scolarisation des enfants ? Ou bien le poids des remboursements hebdomadaires se fera-t-il sentir davantage ? Les données sont en cours de collecte.

Les banques ne veulent pas gérer de petites sommes et les économies laissées sous le matelas disparaissent facilement

tions : des personnes similaires en tous points, mais dont certaines ont eu la possibilité d'emprunter et d'autres non, sont comparées. Nous avons aujourd'hui les résultats des évaluations réalisées aux Philippines et en Inde.

Ces deux programmes sont très différents. Aux Philippines, First Macro Bank propose des emprunts à des entreprises qui existent déjà, sur une base individuelle. En Inde, Spandana utilise le modèle canonique de la Banque Grameen (*l'institution créée par Mohammed Yunus*) : un petit emprunt solidaire, réservé à des femmes. Pourtant, les résultats concordent : dans les deux pays, les emprunteurs acquièrent des biens durables (télévision, réfrigérateur, etc.) pour leur foyer. Ceux qui ont une petite entreprise investissent dans celle-ci : ils acquièrent des actifs productifs (bicyclette, machine à coudre) ou augmentent leurs

Le monde rêve d'une recette miracle contre la pauvreté et le microcrédit était un candidat tout à fait plausible. Ces études suggèrent qu'il est temps de revenir à une description plus nuancée de ses avantages possibles. Mais reprocher au microcrédit d'être inutile ou dangereux parce qu'il ne se révèle pas être cette recette miracle n'a pas grand sens.

Laisser de côté le discours polémique a aussi l'avantage de nous inciter à dépasser un débat binaire pour remettre en question le modèle canonique du microcrédit et nous demander comment il pourrait encore mieux servir ses emprunteurs. Une des limites du microcrédit est qu'il finance essentiellement des activités à toute petite échelle, de très faible croissance, bien éloignées de l'image d'Épinal d'un Bill Gates démarrant Microsoft dans son garage : dans les rues des villes d'Inde, d'Indonésie

ou du Bangladesh, on voit d'innombrables petites épiceries, vendant toute la même chose, dont les bénéfices suffisent à peine à payer un salaire minimal à leur propriétaire, en dépit des dix à douze heures de travail quotidien. Ces micro-entreprises ont beaucoup de mal à passer à la vitesse supérieure : plus de 90 % des entreprises des clients de Spandana que nous avons étudiées n'ont pas d'employé ; aucune n'en a plus de trois. Dans quelle mesure la structure même du microcrédit contribue-t-elle à cet état de chose ?

Un premier aspect est la responsabilité solidaire, marque de fabrique du microcrédit. Elle décourage la prise de risque, car les autres femmes du groupe ne veulent pas prendre le risque de devoir rembourser en cas d'échec, alors qu'en cas de succès, elles n'empocheront pas les gains supplémentaires : elles auront donc tendance à empêcher les autres membres de se lancer dans des activités risquées, mais plus rentables. Or une étude récente aux Philippines montre que le prêt solidaire n'est pas essentiel au bon remboursement : les taux de remboursements sont tout aussi élevés dans les succursales traditionnelles que dans celles où les clientes sont seulement responsables de leur propre emprunt.

Le remboursement hebdomadaire et immédiat, autre pierre angulaire du microcrédit, a lui aussi ses limites. Au Bengale Occidental, l'organisation Village Welfare Society a permis à certaines clientes de ne commencer à rembourser que quelques semaines après avoir perçu l'argent du prêt. Cela leur a permis de faire des investissements plus ambitieux et plus rentables : par exemple, celles qui voulaient se lancer dans la vente de vêtements ont acheté une machine à coudre plutôt qu'un stock de saris à revendre. Ce niveau de risque plus élevé a, bien sûr, conduit à plus d'échecs et donc à plus de non-remboursement.

Ainsi paradoxalement, le microcrédit, par ses règles actuelles, est plus adapté à financer des activités familiales qui vivent que de véritables entreprises créant des emplois. Mais le mouvement est en train de se renouveler : certaines institutions de microcrédit (dont Grameen Bank) ont discrètement abandonné le prêt solidaire. Elles continuent à demander à leurs clientes de se rencontrer chaque semaine, ces réunions créant des liens sociaux forts, facilitant l'entraide en cas de crise. Mais elles ne sanctionnent plus une cliente lorsqu'un membre du groupe ne rembourse pas. Par ailleurs, des organismes comme Action aident les institutions de microfinance à proposer à leurs meilleurs clients des produits individuels, adaptés au financement d'entreprises un peu plus importantes. D'autres groupes proposent des formations en comptabilité ou en gestion à leurs clients.

Mais le financement n'est pas la seule barrière à la croissance des micro-entreprises. Dans de nombreux cas, les clients de la microfinance sont entrepreneurs faute de mieux. À la suite de la crise asiatique par exemple, le nombre d'entreprises familiales a explosé en Thaïlande. Mais contrairement aux périodes antérieures, ces entreprises n'ont pas prospéré. Leurs propriétaires les ont abandonnées dès que la situation économique s'est améliorée et qu'ils ont pu retrouver un emploi salarié. Ces entrepreneurs forcés rêvent, pour eux et pour leurs enfants, d'un emploi stable, qui semble, lui, enclencher une vraie dynamique de transformation : sa sécurité permet d'investir dans la scolarisation des enfants, la santé ou une maison plus accueillante.

Cela ne remet bien évidemment pas en cause l'utilité du microcrédit, puisque ces emplois stables n'existent pas ou pas en assez grand nombre. Une activité, même modeste, constituée d'un revenu essentiel. Toutefois la vision romantique d'un milliard d'entrepreneurs aux pieds nus est probablement une illusion. Savoir distinguer ceux de leurs clients qui ont réellement le goût du risque et de l'entreprise de ceux qui y sont contraints, et offrir à chacun des services adaptés est le nouveau défi de la microfinance. Parallèlement, le développement d'un vrai secteur salarial (industriel ou de service) doit rester une priorité pour une politique économique dans les pays pauvres. ■



La libertà si espande, i "diritti civili" trionfano. Questo sarà forse il giudizio di chi, dinanzi ai fatti, non riesce a rivedere i pregiudizi: di chi antepono l'ideologia alla realtà. Personalmente il risultato di questa indagine mi ha enormemente raffrattato e scontentato. Non sono riuscito, entrato in classe dopo averla letta, a non parlare coi ragazzi: "Ragazzi, a me non piace fare il sociologo e parlare spesso d'attualità... però oggi bisogna fare un'eccezione. Invece che storia dell'Ottocento, facciamo storia di oggi". Allora ho letto le prime righe dell'articolo, chiedendo ai ragazzi il loro parere. "E' triste", ha detto subito una ragazza, una di quelle che conserva ancora qualche sogno, qualche speranza. Ave-

LI UNGHICI, temperare, sapersi umiliare innanzi al proprio coniuge, saper chiedere perdono, saper controllare la propria ira, la propria istintività, almeno provarci. Oggi invece siamo educati a divenire schiavi dei nostri sentimenti, schiavi delle nostre debolezze, e del nostro egoismo. Va' dove ti porta il cuore, dicono tutti: e quando il cuore ha qualche sobbalzo, ci facciamo gettare a destra e a sinistra, salvo poi trovarci con un pugno di mosche. La vita, diceva Chesterton, 'è la più bella delle avventure, ma solo l'avventuriero lo scopre': questo significa che non bisogna avere paura di vivere la relazione, di mettersi in gioco, di mettere in discussione se stessi, il proprio carattere, i propri difetti. Amare significa stare nella realtà, con la sua bel-

generazioni di giovani che hanno paura, che non vogliono più scommettere sulla realtà, che patiscono sulla loro carne la disillusione provata nella famiglia di origine. Divorzio genera divorzio, e coloro che lo vivono come vittime, i figli, divengono spesso feriti che hanno paura di qualsiasi battaglia, che temono, non senza ragioni, di investire, di sperare. Abbiamo creato una società di persone sole, paurose, tristi. Lasciatemi fare il laudator temporis acti, il vecchio brontolone. Una volta non era così. Una volta non si parlava tanto di "diritti civili" ma si sapeva stare più assieme, si viveva molto meglio. Era più difficile nascerne soli, vivere soli e morire soli".

Francesco Agnoli

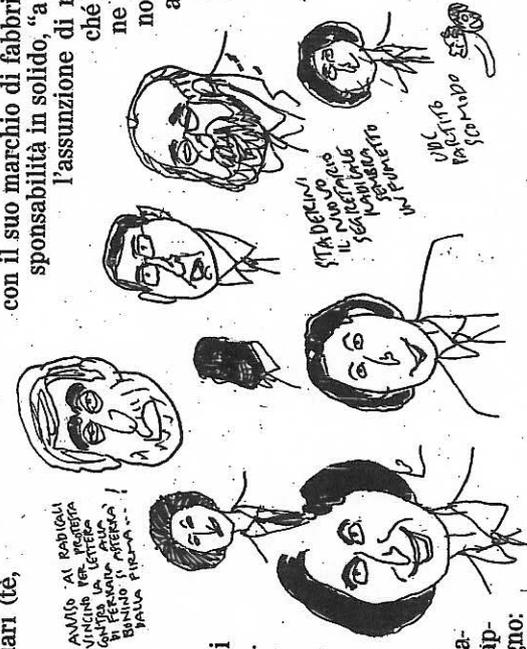
UN ANALISI DEL MONDE FA A PEZZETTI IL NOBEL YUNUS

Perché il microcredito più che un vero miracolo è stato un mezzo disastro

Trent'anni dopo il suo esordio, si può parlare del microcredito - ovvero della creatura finanziaria, la Grameen Bank, la "banca dei poveri", che ha fruttato al suo inventore, il bengalese Muhammad Yunus, il Nobel per la pace nel 2006 - come di un miracolo o come di un disastro? Se lo è chiesto sul Monde la giovane economista francese Esther Duflou (cattedra al Massachusetts Institute of Technology e al Collège de France) e ha provato a rispondere, spiega, non sulla base di pregiudizi favorevoli o contrari, ma usando i primi due studi sufficientemente accurati sulla realtà del microcredito. Si tratta, scrive Duflou, di "due programmi molto diversi. Nelle Filippine, First Macro Bank propone prestiti a imprese già esistenti, su base individuale. In India, Spandana utilizza il modello canonico della Grameen Bank: piccoli prestiti solidali, riservati alle donne". Nei primi tempi, tutto sembra funzionare a dovere: chi ottiene il prestito acquista beni durevoli per la casa, investe in biciclette e macchine da cucire, e in un caso su otto (in India) crea nuove attività indipendenti. Diciotto mesi dopo, tuttavia, "non si constata alcun segno di trasformazione profonda nella vita delle famiglie: nessuno dei due studi dimostra un vero impatto sulla salute, sulla scolarizzazione o sul potere di decisione delle donne (l'azione di "empowerment" femminile, non

va dimenticato, è una delle bandiere dei sostenitori del microcredito, ndr). In compenso, scrive ancora Duflou, non solo non c'è nessuna corsa allo sperpero del denaro a disposizione, come certi critici del microcredito temono, ma addirittura si osserva un contenimento di certi consumi voluttuari (tè, snack, noci di betel, tabacco), allo scopo di rimborsare il prestito ottenuto. I problemi sono altri. L'effetto volano per l'economia e l'occupazione che gli entusiasti del metodo Yunus sognano, rimane, appunto, un sogno: "Nelle strade indiane, indonesiane o bengalesi, si vedono innumerevoli piccoli negozi di spezie, che vendono tutti la stessa cosa, e i cui ricavi sono a malapena sufficienti per pagare un salario minimo al proprietario". Queste

usura nei paesi sviluppati, vanno dal venti al cento per cento, a seconda delle situazioni, anche se sono comunque più miti rispetto agli usurai veri e propri che agiscono in quelle situazioni), è l'altra sua caratteristica basilare, vale a dire il rimborso settimanale e immediato delle rate. Duflou scrive che, anche a questo proposito, negli ultimi tempi si sono moltiplicate le voci critiche contro il microcredito, i cui banchieri sono visti "come nuovi usurai che sfruttano l'incapacità dei più poveri di resistere alla tentazione di un prestito", mentre "i tassi d'interesse, presentati in maniera spesso oscura, restano assai elevati". Questi critici arrivano ad attribuire "anche al microcredito i suicidi dei contadini superindebitati, soggetti a una pressione ingiusta esercitata dagli agenti di prestito", a loro volta remunerati per numero di clienti e per il loro tasso di rimborso. Il microcredito non è solo questo, dice Duflou, che non arriva alla sua totale bocciatura. Ma gli nega il carisma di strumento principe nella lotta contro la povertà, di lievito per abbattere discriminazioni e arretratezza, per trasformare nel profondo la vita dei più poveri: "La visione romantica di un miliardo di imprenditori a piedi nudi è probabilmente un'illusione" e il metodo Yunus non può sostituirsi "allo sviluppo di un vero settore salariale (industriale o di servizi)". (nbc.it)



ero. "Una none", ancora i giornali reumativi, più e il tabù te, il calcoli e politica selli, verleffo - (Bianca Di etria di la nuova si capisce. E' dei ssità dei degli esta asse la a l'attende da ivio

ppo iniziando a. Un inizio ente dal rale, il cui tione fiscale. he poi era uito una no stato into è proprio in primo "Affamare la sticamente per evitare blico, ire il è la spesa extra per a pressione la spesa il punto è o, perché gnifica il problema. re lo stato, ama per ogni te dal suo anze di i, molti e vari natico il sa. Ostacoli e si è messa di fe di nuovo omica utti sono