



2005 : Année internationale du micro-crédit

DOSSIER
Le micro-crédit

Les Nations unies ont consacré l'année 2005 « Année internationale du micro-crédit ». Aujourd'hui, le micro-crédit s'impose comme une alternative privilégiée de lutte contre la pauvreté dans les pays du Sud.

De tous temps, de nombreuses activités de taille très réduite (qualifiées habituellement de micro-entreprises) se sont développées dans les pays du Sud pour permettre aux populations pauvres de subsister. Celles-ci regroupent des activités aussi diverses que marchands ambulants, petits artisans, kiosques à journaux, taxis, vendeurs de rue, etc. Au-delà de leur diversité, ces petites activités économiques de subsistance revêtent des caractéristiques communes : le capital investi est réduit et provient pratiquement exclusivement du patrimoine familial, elles emploient moins de 10 personnes qui sont issues essentiellement du cercle familial, ces personnes sont généralement peu qualifiées et faiblement rémunérées, elles recourent aux horaires de travail flexibles et opèrent bien souvent partiellement ou totalement en marge des règles législatives et administratives.¹

Ce dossier permettra de faire le point sur les différentes approches de la micro-finance, donnera échos de l'expérience de nos partenaires et soulèvera les éventuels dangers et dérives possibles. Le comité de rédaction de « Ici et Là-Bas » vous souhaite une bonne lecture.

¹ Source : Valérie de Briey, Regards économiques de l'IRES, mars 2005, numéro 28.



La parole à Valérie de Briey

Entre le marché et les plus pauvres

Le micro-crédit fait partie intégrante de l'aide au développement. Il bénéficie d'une sympathie généralisée.

Aurait-on enfin trouvé la manière efficace d'aider les plus pauvres ?

Chercheuse à l'Université catholique de Louvain-la-Neuve et membre de la Plate-forme belge de micro-finance, Valérie de Briey évoque deux logiques à l'œuvre.

En quoi diffèrent les deux approches du micro-crédit, l'une qualifiée d'« institutionnaliste », l'autre dite du « bien-être » ?

La logique « institutionnaliste », défendue notamment par la Banque mondiale, estime que la micro-finance doit répondre aux règles d'un marché financier, qui doit être rentable pour être durable. En effet, tant que le micro-crédit dépend de subsides d'Ong ou d'institutions, il reste fragile. Pour obtenir cette rentabilité, il faut contrôler les coûts des prêts et, si nécessaire, demander des taux d'intérêt plus élevés aux petits emprunteurs.

Par contre, la logique dite du « bien-être » donne priorité aux préoccupations sociales et à la lutte contre la pauvreté. Elle conduit à diminuer le plus possible le coût du crédit pour le rendre accessible au plus grand nombre même si, pour ce faire, il faut continuer de subsidier les institutions de micro-finance. C'est, en quelque sorte, la lutte entre la rentabilité financière et la viabilité sociale. Pour certains cependant, ces deux objectifs ne sont pas incompatibles ; plus que deux approches totalement antagonistes, elles sont les deux extrémités d'un spectre entre lesquelles se situent de nombreuses institutions.

Cette divergence de conceptions a-t-elle des répercussions sur les petits emprunteurs ?

Certaines institutions, soucieuses de la rentabilité des opérations, écartent des secteurs d'activités jugés risqués (les conducteurs de taxi par exemple) et fixent des conditions d'accès telles que de nombreux micro-entrepreneurs sont exclus. Un des critères-clés est l'ancienneté de l'activité à financer. Ceux qui souhaitent rester au service des plus démunis critiquent cette vision qui, selon eux, risque de laisser sur le carreau les plus pauvres, pour qui le micro-crédit est né.

propos recueillis par André Linard

Existe-t-il des méthodes d'évaluation permettant de vérifier laquelle des deux approches est la plus efficace ?

Une approche n'est pas meilleure qu'une autre. Les méthodes d'évaluation doivent différer selon les objectifs poursuivis et le contexte local. Pour les partisans de l'approche sociale, l'efficacité d'un programme de micro-crédit s'évalue à partir d'études de bien-être, qui mesurent l'effet du crédit sur les conditions de vie, de revenus, de santé, ... des bénéficiaires. Cette manière de faire est critiquée par les partisans de l'approche de marché, qui estiment de telles études trop vastes, trop subjectives et trop coûteuses. Ils préfèrent les études « institutionnelles » portant sur la bonne santé des institutions de micro-crédit elles-mêmes et utilisant des indicateurs de performance économique. Pour eux, si ces institutions se portent bien, c'est que le micro-crédit a des retombées positives sur les emprunteurs. Depuis peu, des recherches sont menées sur des indicateurs permettant de combiner des performances sociales et économiques (tel le Cerise² en France).

Pourquoi affirmez-vous que les deux approches sont complémentaires, malgré leurs divergences ?

Parce que le micro-crédit s'adresse à des emprunteurs placés dans des circonstances très diverses, et que selon celles-ci, l'une ou l'autre des approches est plus adaptée, plus pertinente. Il faut notamment tenir compte du degré de précarité des bénéficiaires et de la densité de la population. Il y a de la place pour des institutions différenciées, certaines adoptant davantage la logique de la rentabilité, d'autres celle d'appui aux plus pauvres. ■

² Cerise : Comité d'Échanges, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-crédit. Pour plus d'infos : <http://www.cerise-microfinance.org>



Photo: Solectra/Morcia B

« Selon la Banque mondiale, le micro-crédit doit être rentable pour être durable. »



WAGES au Togo et WATINOOMA au Burkina Faso

Un gage de réussite contre la pauvreté

par Antoinette Maïa

Le programme d'économie sociale appuyé par Solidarité Mondiale et le Fonds belge de survie (FBS) et démarré en 2002 permet d'aider nos partenaires à développer des actions spécifiques de lutte contre la pauvreté.

Nous avons choisi de vous présenter deux expériences, qui ont obtenu des résultats concrets tant au niveau de la création d'emplois, de l'amélioration de revenus, de l'amélioration du statut de la femme au niveau de sa famille, de la formation, de l'alphabétisation et du renforcement du capital social en terme d'initiatives de solidarité.

Photo: Solidarité mondiale



« C'est la solidarité entre les femmes qui leur permet de sortir de la pauvreté. »

D'une Ong à une institution de micro-finance (IMF)

Créée en 1994, WAGES est d'abord une Ong. En 1998, elle obtient alors l'agrément pour exercer des activités de micro-finance comme institution. Ses principaux partenaires financiers sont la Banque mondiale et Care Internationale qui lui facilitent l'accès aux lignes de financement par des taux d'intérêt bonifiés en vue de replacements suivant un système rotatif. Tout cela animé par un esprit de rentabilité propre à toute insti-

tution de financement. WAGES participe à la lutte contre la pauvreté au Togo par la mise à la disposition des femmes d'affaires et des commerçantes de prêts de commercialisation. Ces prêts ne sont pas forcément destinés à apporter une valeur ajoutée en dehors de l'amélioration du revenu du bénéficiaire.

Mais à dater de 2002, le partenariat de WAGES avec le programme d'économie sociale de Solidarité Mondiale a permis de mettre l'accent sur certains services non financiers qui se rapportent à la

3 WAGES : Women and Associations for Gain both Economic and Social



Photo: Solidarité Mondiale

« Au Togo, WAGES lutte contre l'exclusion. »

lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire. C'est ainsi que désormais WAGES s'intéresse aux aspects de développement humains tels que : la réduction de l'exclusion et de la marginalisation des femmes en particulier (session d'alphabétisation, sensibilisation sur le VIH/SIDA), l'autonomie financière (la bénéficiaire est appuyée pour se prendre en charge à moyen ou long terme), les actions de plaidoyers relevant de la problématique du secteur informel, l'environnement, ...

Un exemple : les marginalisés des zones périphériques de Lomé qui, auparavant, ne pouvaient avoir accès aux services de WAGES pour des raisons d'éligibilité, si l'on se réfère à leur manuel de procédure⁴, peuvent aujourd'hui bénéficier facilement de leurs services.

Les groupes cibles sont constitués de femmes, de filles mères, d'hommes et de jeunes sans emploi dont l'âge est compris entre 15 et 55 ans. Ce sont des groupes de femmes ou des groupes mixtes qui exercent des activités telles que le maraîchage, la pisciculture, la pêche

artisanale, la transformation des produits issus de la pêche, la culture des légumineuses, la transformation des céréales et le petit commerce. Pour la première année (2002), 15 groupes de solidarité d'au moins 5 personnes chacun seront constitués pour 75 bénéficiaires directs et 450 bénéficiaires indirects. Environ 225 bénéficiaires directs et 1.350 bénéficiaires indirects sont déjà touchés par le projet.

WAGES sélectionne les demandes qui proviennent des zones suburbaines de Lomé (Adamavo, Baguida, Avépozo). Un agent de crédit prend en charge les femmes bénéficiaires en les sensibilisant sur des thèmes relatifs à l'octroi du crédit, son usage (les domaines porteurs, les opportunités qui s'offrent à l'heure où le crédit est placé), la gestion quotidienne du crédit.

Les femmes se mettent alors en groupes de solidarité de trois à sept membres constitués par affinité. Généralement, les femmes se connaissent déjà pour avoir milité soit dans une association confessionnelle, soit comme membre

d'une même église. Cette condition participe à une meilleure gestion des crédits mis en place en ce sens qu'un climat de confiance existe déjà entre les membres.

Le rôle de WAGES est de mettre en place un cadre organisationnel en tenant compte de la spécificité de chaque groupe de solidarité (nombre de membres, activités menées par la majorité du groupe, origine socioculturelle, niveau d'instruction, ...). L'agent de crédit de WAGES souligne l'importance du concept de caution solidaire : « Si un membre ne paye pas comme prévu, il pénalise le groupe qui, d'une part perd sa crédibilité et, d'autre part se voit obligé de se mobiliser pour payer pour le membre défaillant qui est de ce fait menacé d'exclusion. » Cette condition oblige tous les membres à s'impliquer dans la gestion aussi bien de son propre fonds (étant donné que le crédit collectif est fractionné en crédit individuel), que dans la gestion du fonds collectif.

Cette stratégie maintient WAGES dans un système de suivi de proximité permanent et participatif qui accompagne le bénéficiaire dans la réalisation de son autonomie financière par l'épargne. Ainsi dès le remboursement du crédit, le bénéficiaire rentre dans un processus d'épargne obligatoire en versant au moins 2% de la traite sur un compte qui lui est attribué d'office à WAGES. Selon le nombre de cycle de crédits obtenus (min. 2, max. 4), le bénéficiaire aura épargné pendant 6 à 24 mois, le cycle d'un crédit étant de 6 mois.

Il est également à signaler l'importance du partenariat de WAGES avec la CSTT (Confédération syndicale des travailleurs togolais) qui permet de mettre en place un réseau d'économie sociale valable au Togo.

⁴ Auparavant, un client ne pouvait bénéficier des services de WAGES que s'il disposait d'un compte auprès de l'institution sur lequel il devait épargner régulièrement pendant une période minimum de six mois avant de pouvoir solliciter un crédit.



WATINOOMA : pour le développement des femmes de Kaya

L'association est localisée dans la province de Sanmatenga et sa zone d'intervention couvre tous les villages de Kaya. WATINOOMA développe un système de financement décentralisé dans le secteur informel depuis 1994 avec pour objectif de fournir un appui aux activités génératrices de revenus et d'améliorer les conditions de vie des femmes. Elle compte aujourd'hui 257 membres.

Depuis 2002, grâce au soutien apporté par Solidarité Mondiale, WATINOOMA a pu réhabiliter son siège à Kaya et ainsi permettre aux membres de bénéficier d'un certain nombre de services, dont les opérations de caisse, dépôt de l'épargne et la tenue des réunions statutaires. Une réelle dynamique organisationnelle s'est mise en place grâce aux comités de crédits des différentes zones, aux réunions régulières du bureau exécutif et de l'assemblée générale. Ceci peut paraître anodin, mais a toute son importance pour assurer le suivi de chaque membre

et renforcer la confiance et ainsi mobiliser des ressources propres.

L'apport de Solidarité Mondiale n'est pas uniquement financier. Il a aussi permis le développement de synergies. Lors d'un voyage d'échange, WATINOOMA a pu rencontrer l'expérience du RAMS (Réseau d'appui aux mutuelles de santé, projet également soutenu par Solidarité Mondiale) et leur mutuelle MUFED. C'est ainsi qu'a vu le jour le 08 janvier 2004 d'une mutuelle de santé au sein de WATINOOMA et a enregistré depuis l'adhésion de 37 membres et de 98 bénéficiaires en règle de cotisations. Grâce à cette synergie, environ 257 membres potentiels bénéficient d'une protection sociale (couverture des prestations de santé dont l'accouchement normal).

Par l'offre de services financiers (micro-crédit et épargne), WATINOOMA a permis à des femmes initialement exclues du système bancaire d'avoir accès au crédit et de mener des activités génératrices de revenus comme dans la production (bovine), dans la transformation (céréales et fruits) et dans la commercialisation

de produits agricoles. Celles-ci ne peuvent qu'améliorer la sécurité alimentaire dans la région. Les activités de crédit-épargne couplées aux activités d'éducation ont contribué à promouvoir l'indépendance économique de la femme dans les ménages où elles participent désormais à la prise de décision. L'association jouit d'une certaine notoriété dans la localité de Kaya comme le témoignent les nombreuses demandes d'adhésion actuelles.

Périphériques, mais tout aussi importantes, WATINOOMA développe des activités sociales pour ses membres (assistance lors d'événements sociaux), mais aussi pour les autres personnes de la communauté. Cette année, elle a procédé à différentes reprises à la distribution de vivres aux enfants orphelins du sida. Tout ceci contribue au renforcement du capital social communautaire.

Enfin, WATINOOMA a permis la création d'une cinquantaine d'emplois par les activités génératrices de revenus des membres du fait du renforcement de leurs fonds de crédit ces deux dernières années. ■



« Aujourd'hui, environ 257 membres de WATINOOMA bénéficient d'une protection sociale »



Utile, nécessaire, mais ambigu

par Chloé Lahousse-Juarez et André Linard, InfoSud

Le micro-crédit, formule de prêts très réduits et à faible taux permet à des millions de personnes de se lancer dans des activités génératrices de revenus. Avec le temps, toutefois, leurs effets pervers apparaissent. Comme le risque de ne plus répondre aux besoins des plus pauvres.

En 1974, Mohammad Yunus, professeur d'économie à l'Université de Chittagong au Bangladesh, descend de sa chaire pour aller dans les campagnes. La terrible famine de cette année le met cruellement face à la vanité des théories économiques qu'il enseigne.

Cette visite sur le terrain lui suggère d'abord de constater que les plus pauvres n'ont pas accès au crédit, puis de mettre au point un système de prêts à taux non usurier pour sortir ses compatriotes de la misère. Désireux de convaincre les banques traditionnelles avec son système, il se porte personnellement garant pour les emprunteurs. Malgré ses réussites (son champ d'action s'étendait à des villages, puis des régions), il ne parvient pas à convaincre des banques traditionnelles de s'y investir. C'est ainsi qu'il lance, lui-même, en octobre 1983, la Grameen Bank ("grameen" signifie "rural" en bengali). Le gouvernement bengali contrôle 10 % du capital, le reste appartient aux emprunteurs.

La Grameen Bank est devenue l'icône de la micro-finance, mais elle est loin d'être la seule incarnation. En Afrique, en Amérique latine, en Asie, le même cons-

tat est posé : les plus pauvres, qui n'ont souvent besoin que de petites sommes pour démarrer des initiatives économiques, n'obtiennent pas de réponses des banques commerciales. Or, on sait le poids des micro-entreprises, souvent appelées économie informelle, dans la lutte contre la pauvreté.

Une des raisons de ce refus des banques est bien connue : l'absence de garanties de la part des emprunteurs. Mais Valérie de Briey, chercheuse à l'UCL, en souligne une autre, plus technique : l'importance des problèmes de détection et de bon respect des contrats. « Dans les pays pauvres, explique-t-elle, les registres comptables (lorsqu'ils existent) ne peuvent offrir aux banques de connaissance fiable sur la qualité et la solvabilité des clients potentiels. » De plus, « l'appareil judiciaire est bien souvent trop faible dans ces pays pour pouvoir jouer efficacement son rôle (récupération des biens mis en garanties, etc.) » Même si, moralement, cela peut paraître scandaleux, le refus des banques s'explique donc par leur logique de fonctionnement.

Éviter les usuriers

Pourtant, les besoins sont là : permettre à des personnes qui souhaitent se mettre

à leur compte de disposer du capital minimal nécessaire pour se lancer, même si elles n'ont pas le profil idéal ou des garanties suffisantes pour obtenir un prêt bancaire classique. Parfois, des méthodes dites traditionnelles existent : les tontines, par exemple, sorte de petites coopératives d'épargne et de crédit où chacun est à son tour prêteur et emprunteur.

Mais ces tontines fonctionnent à petite échelle. Voilà pourquoi des structures plus grandes vont être créées. Au Bénin, par exemple, des caisses locales d'épargne et de crédit existent depuis près de quinze ans. Ce sont, explique Joseph Prince Agbodjan, Directeur de la Cellule d'analyse politique et économique (CAPE), « des organisations d'appui financier légales et formalisées, parfois établies comme institutions financières à part entière, ayant pour vocation d'apporter du crédit aux micro-entrepreneurs délaissés par le secteur financier institutionnel (au sens le plus large du terme), et ce en utilisant des techniques inspirées de celles mises en œuvre par la finance non institutionnelle. La FECECAM, le PADME, le PAPME rassemblent des milliers de membres épargnants ou emprunteurs qui sont souvent agriculteurs, commerçants ou autres. » Les crédits accordés sont plus élevés que dans le cas des tontines - à partir de 50.000 FCFA (75 euros). Au Maroc, trois grandes organisations (la Fondation Zakoura - la principale -, Al Amana et la FBPMQ) touchent jusqu'à 250.000 bénéficiaires de micro-crédits, dont 80 % sont des femmes.



Les initiatives de micro-crédit nées dans la foulée de la Grameen Bank vont susciter la sympathie de l'opinion publique. L'ONU a voulu que 2005 soit l'année internationale du micro-crédit. Pourquoi un tel honneur ? Parce que ces prêts de faible montant (jusqu'à 5.000 euros) ont fait la preuve de leur efficacité aussi bien pour faire reculer la pauvreté dans les pays en voie de développement que pour faciliter l'insertion et la création d'entreprise en France. Dans plusieurs pays déjà, le micro-crédit est présenté comme « la » solution aux problèmes des pauvres. Au Gabon, par exemple, où le haut coût de la vie et l'inaccessibilité des crédits bancaires poussent les Gabonais à emprunter auprès d'usuriers à des taux dépassant souvent les 30 % par mois. Les micro-crédits sont encore trop peu nombreux pour mettre fin à ces prêts illégaux. Comme l'exemple de ce Gabonais le montre, la situation est intenable : « J'ai été abordé dans une banque par un usurier qui m'a proposé un crédit en deux heures alors que je revenais, sans succès, de chez mon gestionnaire pour la troisième fois pour solliciter un prêt afin d'inscrire ma fille dans une école en France », raconte Minko Edou. Sans se soucier du taux d'intérêt fixé à 25 % par mois, il a accepté l'offre.

Mais cette solution miracle n'est pas libre de tout revers négatif. En Haïti, le micro-crédit, avec des taux d'intérêt qui frisent les 50 % l'an (sans parler de pénalités de 2 % par jour de retard) étrangle les petits entrepreneurs plus qu'il ne les libère.

Une des difficultés vient de la pauvreté elle-même, qui pousse à chercher la rentabilité la plus rapide.

Pour Lionel Fleuristin, responsable du Conseil national pour le financement populaire (KNFP) en Haïti, « un des défis essentiels posés par le monde rural est celui du financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation qui appauvrit les paysans. » De nombreuses familles, en effet, sont tentées, de créer un petit commerce, dont la rentabilité leur semble plus rapide que la production agricole ou que l'élevage.

Aider les banques...

De même, il est généralement admis que le simple prêt ne sert à rien, s'il n'est pas accompagné d'un minimum de formation

à la gestion, au calcul d'un prix de revient, à la tenue de comptes. Le KNFP, qui regroupe les associations de micro-crédit en milieu rural n'est pas lui-même prêteur, mais, grâce à son Institut mobile de formation (Imofor), le KNFP propose aux personnes bénéficiant du micro-crédit différents types de formation, afin de les amener à mieux gérer l'usage du prêt et son remboursement. Le dernier « itinéraire de formation » en date porte sur la création et la gestion d'une petite entreprise.

À El Alto (Bolivie), où une action permettant à des femmes pauvres d'avoir accès à des micro-crédits et à une formation, a été montée dans le cadre du programme Pro Mujer, celle-ci demande d'abord à ses clients de se constituer en association communautaire. Avant de recevoir quoi que ce soit, chaque groupe suit des cours d'initiation à la finance et à la gestion ainsi que sur les questions de santé et des moyens d'améliorer leurs conditions de vie. Si un d'entre eux se trouve en cessation de paiements, le reste du groupe

Photo: Sokch nro microdit



La 'Grameen Bank' voit le jour en 1983. Icône de la micro-finance, mais loin d'en être la seule incarnation.



ne peut plus emprunter.

Prêter à des individus ou à des membres de groupements, c'est une des modalités qui varient selon les prêteurs. Ce choix est un des signes montrant que, si le micro-crédit butte sur des problèmes techniques, il est aussi l'enjeu de débats idéologiques, très bien mis en évidence par Valérie de Briey dans un bulletin de l'Institut de Recherches économiques et sociales (IRES)⁵.

Pendant des années, en effet, le micro-crédit a été l'oeuvre d'organismes sans but lucratif : des coopératives, des Ong, des fondations... Les premières, constate Valérie de Briey, voient leur réussite reposer sur deux conditions : une taille restreinte et le fait que les membres sont à la fois cotisants et emprunteurs ; ils ont donc tous intérêt à rembourser.

Les Ong, par contre, ne présentent pas ces caractéristiques, mais bénéficient de subsides qui leur permettent de faire face à des pertes et à prêter à un coût inférieur. Et c'est là qu'apparaît la question de la rentabilité et de la libéralisation de ce qui est désormais perçu non comme une action sociale, mais comme un marché financier. Sous l'influence de la Banque mondiale et des Nations unies, poursuit Valérie de Briey, les « distorsions » du marché ont été mises en évidence. Ces organisations plaident dès lors pour une logique de rentabilité du micro-crédit, opposée à une logique de subsidiarité. « A cette fin, des taux d'intérêt parfois fort élevés sont exigés aux clients partant de l'hypothèse que ce qui compte avant tout pour ces clients, c'est l'accès au crédit et pas le coût de celui-ci. L'objectif recherché n'est pas tant l'amélioration du bien-être en général des pauvres, mais l'amélioration de l'accès aux services financiers pour les exclus du secteur bancaire traditionnel. »

A lire ce que Valérie de Briey écrit, on comprend vite que la perspective est fort différente : il ne s'agirait plus de lutter contre la pauvreté, mais d'étendre le marché à des nouveaux clients. Avec le risque qu'à nouveau, seuls ceux qui assurent une certaine garantie de remboursement soient retenus, au détriment des plus pauvres. « Il n'est pas si évident

que cela pour de nombreuses institutions de micro-finance de combiner viabilité sociale et financière », poursuit Valérie de Briey, qui fait écho au dilemme de nombreuses Ong « prises entre, d'une part, leur volonté de trouver de nouvelles sources de financement afin d'être en mesure d'octroyer d'avantage de crédits aux pauvres et d'assurer leur viabilité financière et, d'autre part, leur souci de rester au service d'une clientèle démunie. »

... ou les plus pauvres ?

Une opposition du même genre se retrouve dans les manières d'évaluer l'efficacité des programmes de micro-crédit, poursuit la chercheuse. L'approche en terme de bien-être va tenter de mesurer l'effet de la micro-finance sur les conditions de vie des bénéficiaires : revenus, nutrition, éducation, santé... Par contre, l'approche en terme de marché estime que de telles études sont trop lourdes à mener ; ses tenants vont dès lors privilégier le critère de bonne santé financière des programmes de micro-crédit eux-mêmes, partant du postulat que, si ceux-ci se portent bien, c'est qu'il en va de même pour leurs clients.

On voit donc que le micro-crédit, conçu pour corriger des exclusions du marché, devient à son tour, aux yeux des institutions financières internationales, un marché. Et cela, au moment même où les banques privées, qui considéraient initialement ce terrain comme non rentable, rappellent, dès lors qu'elles constatent que les emprunteurs remboursent. En Suisse, le Crédit Suisse Group (le numéro 2 des banques helvétiques), la Banque Raiffeisen (issue des caisses d'épargne villageoises), la Banque alternative, Swiss Re (leader mondial de la réassurance), une banque privée, et le fonds néerlandais de "capital-risque social" Andromeda ont ainsi présenté une plateforme d'investissement, *ResponsAbility*, qui collabore avec des instituts de micro-finance dans le Sud. Et aussi avec la société coopérative belge Alterfin, qui regroupe des banques, vingt Ong (SOS Faim, Entraide et Fraternité, Magasins du Monde, Oxfam, ...) et quelques entreprises (The Body Shop, Mercator Noordstar, ...).

Curieusement, d'ailleurs, une série d'acteurs inattendus font le même parcours. Ainsi, au début 2005, le géant pétrolier américain Chevron Texaco, qui exploite 75 % du pétrole angolais, a lancé une campagne de communication sur sa participation à l'aide au développement, et en particulier au micro-crédit. A travers sa filiale basée aux Bermudes, Chevron Texaco contrôle en effet depuis 2004 près de 14 % du capital de la *NovoBanco Enterprise Bank of Angola*, organisme dédié à la micro-finance. A ses côtés siègent entre autres la Internationale Micro Investitionen AG, compagnie privée d'investissement allemande majoritaire avec 42,9% des parts, la *International Finance Corporation*, qui est une branche de la Banque mondiale, ainsi que la Société belge d'investissement pour les pays en développement, financée équitablement par la société belge d'investissement international, et le Ministère belge de la coopération au développement.

La participation de Chevron Texaco s'inscrit dans le cadre de son programme *Angola Partnership Initiative*, dont les principaux objectifs sont la formation des agriculteurs et l'octroi de micro-crédits. L'Angola est une pièce clé de l'échiquier américain puisqu'il est le second producteur d'hydrocarbures en Afrique, après le Nigeria. Il exporte plus de pétrole vers le pays de l'Oncle Sam que ses fidèles alliés koweïtiens. D'où l'importance de la stabilité sociale et politique dans ce pays. Quant à la Société belge d'investissement pour les pays en développement (BIO), c'est une société anonyme créée fin 2001 par une loi, placée dans le giron de la coopération, et destinée à « investir dans le développement d'entreprises situées dans des pays en développement dans l'intérêt du progrès économique et social de ces pays. » Sa participation dans NovoBanco est de 700.000 US\$. Faut-il condamner cette évolution ? Ce n'est pas notre propos. Mais il faut à tout le moins constater que, né dans une perspective sociale, le micro-crédit risque de devenir un instrument au service d'autres intérêts. ■