



Microfinance mais grands enjeux, l'expérience de l'AFD

Conférence internationale de Paris - 20 Juin 2005

TEMOIGNAGES

W.R. qui tient une « épi-gargote » à Antsirabe, Madagascar.

« Lorsque que je travaillais à l'usine, mon épouse tenait une gargote dont nous étions propriétaire. Lors d'un incendie, notre local a été complètement détruit. J'ai contacté ADEFI pour pouvoir redémarrer. J'ai quitté l'usine pour relancer l'activité avec ma femme. Maintenant, une partie du local est destinée à la gargote, dont mon épouse s'occupe, tandis que je me charge de la partie épicerie. C'est notre quatrième crédit depuis 1998. Ces prêts nous ont permis de réhabiliter notre local, d'en augmenter la surface et de diversifier nos produits de vente. Cela a contribué à améliorer notre niveau de vie car nous pouvons acquérir des biens d'équipement, de consommation et de soins. Nos enfants sont scolarisés et nous pouvons aider les membres de notre famille. Aujourd'hui, notre affaire est en bonne voie. Nous n'avons pas d'employé salarié mais quatre membres de notre famille viennent nous aider. C'est ma femme qui s'occupe de la gestion financière et nous prenons ensemble toutes les décisions pour les investissements et les crédits. Fort heureusement, nous avons peu souffert de la crise en 2002 car le crédit d'ADEFI nous avait permis de faire des stocks de produits. Nous avons remboursé à temps le crédit pendant la crise. Désormais, nous souhaiterions formaliser notre droit sur le terrain avec la commune urbaine d'Antsirabe, avant de nous engager dans la réhabilitation et l'extension du local. Nous avons également le projet d'acheter directement les produits à Tananarive, en partenariat avec un ami épicier pour avoir des prix un peu plus bas ».

Madeleine D., membre d'une CVECA au Pays Dogon, Mali

A l'arrivée de la Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Autogérée (CVECA), Madeleine a compris très vite, l'opportunité que cela représente pour les femmes de son village de Dagaténé. Elle a donc constitué un groupe de femmes pour le maraîchage et un groupe de teinturières, qui ont toutes les deux demandé et obtenu des crédits auprès de la caisse pour améliorer et développer leurs activités de production et de commercialisation. Le groupe de maraîchage a pu faire creuser un forage pour irriguer son jardin. Le groupe de teinturières a pu acheter les matières premières en gros, produire des pagens teints de meilleure qualité et à meilleur coût : les produits sont vendus jusqu'à Bamako et même à une foire artisanale internationale au Burkina faso. Les crédits ont permis aux femmes de Dagaténé d'améliorer leurs revenus et de contribuer aux dépenses de leurs ménages.

Madeleine a été choisie par son village pour faire partie du premier comité de gestion de la CVECA. Plus tard, elle a été élue par l'ensemble des caisses du Pays Dogon pour être administrateur de l'Union des caisses de sa région. A ce titre, elle a été choisie pour aller représenter les acteurs économiques de sa région aux Assises nationales du monde rural qui devaient participer à l'élaboration de la politique nationale de développement rural. A l'occasion des premières élections communales dans le cadre de la décentralisation du pays, Madeleine a été élue conseillère communale.

Pin P. : Prêt d'AMRET¹ pour le Développement agricole

Pin P. est âgée de 40 ans. Elle est mère de quatre enfants et habite un petit village situé dans la province de Kandal.

A la suite de grosses difficultés au sein de leur affaire de charpenterie, Pin P. et son époux ont décidé de changer de métier et de se lancer dans la production de riz et de sucre de palme. Cette transition n'a pas été facile. Tributaires des conditions climatiques et d'un système d'irrigation déficient, Pin P. et son mari n'arrivèrent qu'à produire 900 kg de riz sur leur terrain d'un hectare la première année. La production de sucre de canne fut de même très insuffisante, principalement à cause du manque d'équipements adéquats. Pour développer leur production, il était indispensable de trouver de quoi acheter des engrais et fabriquer des échelles pour grimper aux palmiers. Or, ils n'avaient pas les moyens d'emprunter aux taux d'intérêt qui leur étaient proposés, supérieurs à 10 % par mois.

Heureusement, l'une des sœurs de Pin P. lui proposa de se joindre à un groupe de cinq autres personnes afin d'obtenir un prêt d'AMRET¹. Elle démarra d'abord avec un prêt de 30 000 KHR qui lui permit d'acheter des sacs d'engrais et des bambous pour fabriquer les échelles. Le résultat ne se fit pas attendre. Sur son hectare de terrain, elle récolta 1 800kg de riz, soit deux fois plus que l'année précédente. Sa production de sucre de palme passa à 8 kg par jour.

Après 11 cycles de prêts, elle vient de recevoir 250 000KHR (51 €) d'AMRET. Cette somme va lui permettre d'engraisser deux cochons, de développer sa production de sucre de palme. Elle espère accroître ses revenus. Elle aide l'un de ses fils qui se prépare à l'université de Phnom Penh. Son désir est aujourd'hui de gagner l'argent nécessaire pour construire une nouvelle maison pour sa famille.

¹ Issue d'un projet du GRET en 1991 puis transformée en société anonyme en 2000, AMRET est devenue, grâce à une gestion efficace et avec le soutien du GRET, de l'AFD et du gouvernement cambodgien, la première institution de microfinance locale du Cambodge. Elle a bâti son succès sur du petit crédit solidaire et propose aujourd'hui des services financiers à plus de 118 000 clients en milieu rural.

Michel T., qui gère une provenderie au Cameroun.

« En 1993, après avoir perdu mon emploi, j'ai décidé de me lancer dans l'élevage de poules. En 2000, j'ai souhaité créer ma propre provenderie. Pour cela, j'ai bénéficié du crédit d'une tontine d'un montant de 3M FCFA (4200 €), à un taux de 2.5%. Puis, je me suis rapproché d'ACEP pour obtenir plusieurs crédits. Cela m'a permis d'acheter successivement les matières premières nécessaires (maïs, tourteau de coton, de soja, son...) et d'acquérir des équipements (2 broyeurs, un mélangeur-broyeur, une balance...). Grâce à ces investissements, j'ai pu rentrer dans mes fonds. Je couvre désormais mes propres besoins et vends mes provendes et poussins à plus de 70 fermes (500 000 poussins entre 2000 et 2004). »