



Le C@P Networker

Net.Letter #3 - Août 2011

Cher C@P Network'cœur,
Greetings from Pondicherry, Inde pour cette troisième édition de la *C@P Net.Letter*. Au menu : La hotline du programme « Rural SHG Women Microentreprises », notre dossier de partenariat « C@P ensemble », une réflexion sur le développement du microcrédit en Inde, le Lab de l'entrepreneuriat social et du microcrédit en Inde, et pour finir notre rubrique PEOPLE...

Field News

Abordons le vif du sujet et retrouvons nos chers projets!

PHASE I - 2009/2011

La phase I s'est terminée en Mai 2011. Sur les 7 projets lancés, deux n'ont pas rencontré les objectifs fixés, mais les cinq autres ont tous remplis les termes du contrat, (soit 86% de remboursement) et constituent aujourd'hui des micro entreprises profitables et pérennes.

Retrouvez le détail des projets de la Phase I [ici](#)

PHASE II - 2010/2012

Et qu'en est-il de nos 5 projets de la Phase II ?

4 SHG sur 5 se portent très bien, et 50% des montants prêtés ont déjà été remboursés, 8 mois à peine après le commencement du premier projet !

ANBALAYAM - 2 Restaurants



Le groupe a ouvert un deuxième restaurant, plus petit celui-ci, dans lequel les biryanis à 30Rs connaissent un grand succès, surtout en take away. Le chiffre d'affaire a atteint une moyenne de 200 000 Rs par mois, alors imaginez combien de repas sont servis quand le prix d'un Biryani ou d'un Thali coûte 30Rs... Les remboursements suivent leurs cours et le groupe, soutenu de près par l'ONG, est très impliqué.

BLESS

ALLI - Pisciculture



La première pêche a eu lieu le dimanche 21 Mai et depuis, après de nombreux dimanches de pêche, le résultat s'élève à 2000 Kg sur les 9500Kg prévus en un an. En plus, le Kg se vend à 70Rs soit 30% de plus de ce qui avait été prévu dans le budget ! Ca va donc très bien, et le groupe a même commencé à rembourser plus tôt que prévu ; nous en sommes au 6^e remboursement.

AMMAN – Ferme Laitière



Le groupe est très soudé et parfaitement mené. Des inséminations sont prévues afin de pallier à la baisse de la lactation. Tous les mois depuis mars, les femmes vendent leur lait et en récoltent 60 à 65 000Rs, remboursent 24 000Rs à C@P, limitent leurs coûts d'alimentation en utilisant l'herbe et la paille de leur propre champ. Résultat d'une si bonne organisation : 50Rs/j/femme de dividende !

MAT – LILY : Ferme Laitière

Malheureusement certains projets peuvent se révéler décevants, en voici un bon exemple. Bien que l'étable ait été achevée, aujourd'hui les femmes semblent avoir lâché prise. Les 5 vaches supplémentaires n'ont toujours pas été achetées alors que MAT détient les fonds, et la santé des vaches présentes vacille, diminuant la production alors que le prix du lait imposé par Aavind est déjà bien bas (14RS/L). Bien sur, autant de problèmes internes font passer le remboursement au second plan, et rien n'a encore été versé.



Après plusieurs réunions sur place avec MAT, les femmes et le Panchayat, nous comptons sur tous pour faire les efforts nécessaires et sortir de l'impasse au plus vite...

RCT - Indira Gandhi: Ferme Laitière



Ces femmes ont été de vraies Business Women en décidant de s'établir comme une "milk society" auprès de HATSUN. Elles sont donc à la fois productrices et collectrices au sein du village. Aujourd'hui, la ferme collecte auprès des 17 membres et achète à 14 femmes hors du groupe. Malin !

Le groupe vend pour 55-60 000 Rs/mois, et rembourse sans problème 24 000 Rs/mois à C@P. Et bonne nouvelle, la très bonne qualité du lait a permis une augmentation du prix de 3Rs pour atteindre les 19Rs/L, un record !

Retrouvez les nouvelles de nos projets sur notre site http://www.credit-at-people.org/credit_people_india_nouveaux_projets--FR



PHASE III

Après avoir investi sur nos fonds propres et grâce aux dons du conseil d'administration, des financements tiers sont aujourd'hui nécessaires pour continuer de déployer le programme "Rural SHG Women Microentreprises". Pour le faire savoir, C@P a édité un dossier de partenariat qui présente son modèle de microcrédit qualitatif et d'entrepreneuriat social, toutes les bonnes raisons, et avantages aussi, qu'il y à faire des dons ainsi que le calendrier des projets de la phase III. Notre dossier s'adresse aux entreprises et aux entrepreneurs, soucieux d'investissement social, aux fondations mais aussi à toutes les personnes désireuses de participer au microdéveloppement selon l'esprit C@P.

Les fonds provenant du remboursement des Phases I et II s'élèvent à 10 000€. Il nous reste donc 36 000€ de fonds tiers à collecter.

La Fondation Néerlandaise *Stichting Belief* contribue à 17% des fonds requis pour le financement de la Phase III en apportant 5800€ pour coproduire deux projets à 50/50 avec C@P.

D'autre part, C@P a reçu une promesse de don d'un montant de 6000€.

C'est un bon début, et nous comptons sur d'autres dons pour financer les 2/3 restants...



Notre dossier partenariat est téléchargeable [ici](#). N'hésitez pas à le faire circuler, car pour la suite C@P a besoin de vous!

MERCI

Au delà de la microfinance, le microcrédit et l'entrepreneuriat social :

Deux ambitions complémentaires au service de la lutte contre la pauvreté.

La lutte contre la pauvreté est bien plus que microfinance. La microfinance a démontré comment les pauvres sont solvables, comment grâce à l'épargne régulière et les remboursements de prêts, en utilisant la solidarité ou la garantie du groupe, elle a atténué la détresse chez les ménages à faible revenu, permis de lisser les dépenses de consommation et facilité le travail indépendant.

Pour les emprunteurs qui n'avaient d'autre recours que l'usurier, la microfinance a fourni l'accès au secteur financier formel avec très peu de formalités et de documentation. Les Institutions de microfinance (IMF) ont démontré des méthodes et des technologies innovantes pour se développer et attirer des capitaux qui ont été mis à profit pour effectuer des investissements supplémentaires afin de financer leur croissance. Elles ont été capables d'atteindre le dernier kilomètre que les banques ont trouvé difficile.

Le nombre de comptes de prêts desservies par les IMF en Inde a ainsi augmenté de 10 millions en 2007 à près de 27 millions en 2010 alors que les prêts en circulation ont augmenté de 840 millions de dollars à 4 milliards de dollars. C'est beaucoup, 27 millions sur un total de 150 millions de gens servis par la microfinance dans le monde, et c'est pourquoi, encore et toujours, l'exemple de l'Inde fait figure de référence.

D'autre part, les détracteurs de la microfinance ont fait valoir que les taux d'intérêt sont trop élevés et que investisseurs et IMF ont obtenu des rendements énormes sur leurs fonds propres. Le fondateur de la Grameen Bank, Muhammed Yunus dit que les services financiers nécessaires aux populations pauvres ne peuvent pas être rendus par des entreprises à but/finalité lucratif. D'autres diront que les profits sont nécessaires pour développer durablement une activité au service des pauvres et des exclus.

The screenshot shows a newspaper article from Business Line. The main headline is "Microfinance, India's sub-prime crisis". There is a sub-headline "WHAT DOES UP - CREDIT CRISIS" and a table with financial data. The article text discusses the challenges of microfinance in India, mentioning the Reserve Bank of India's (RBI) concerns and the impact of rising interest rates. A small table is included in the article:

Operational Information	2006	2007	2008	2009
Branches	80	275	275	1244
Debitors	19	352	236	536
Staff	1074	2369	6423	12814
Members (thous)	2	6	38.7	39.5
Loan (Rs. Cr)	332	446	1679	4399

Le défi réside finalement dans la réduction des coûts grâce à l'utilisation de la technologie, tirant profit des économies d'échelle et en passant les avantages pour le client tout en définissant un profit acceptable et en offrant un rendement raisonnable sur le capital à l'investisseur. Toutefois, comme cela a été l'expérience dans la microfinance Indienne, il est important que les intentions et la mission sociale ne soient pas déformées. Les commissions ont été données sur la base de plus de clients et plus de prêts. La rémunération des dirigeants a été basée sur les profits générés, ceux-ci, à leur tour, encouragent les prêts imprudents et des pratiques inappropriées telles que les prêts multiples. Comme le risque de crédit est transféré loin des livres de l'IMF par le biais de la titrisation et de la cession, il n'y a pas eu assez de contrôle interne pour freiner les prêts multiples et l'excès de prêts à un même bénéficiaire.

Ces excès d'un modèle *Boom&Bust* ont conduit l'Inde à remettre à plat son industrie. Dans l'urgence et la souffrance. Un sous-comité de la banque centrale Indienne animé par Mr Malegam a rendu un rapport à charge sur les pratiques et le modèle des IMF et proposé une réforme radicale portée par une loi sur la microfinance. Cette loi attend son passage au parlement ces jours-ci. [Téléchargez le rapport Malegam ici.](#)

Le rapport a été présenté en Janvier 2011. Le comité y fait un large éventail de recommandations visant à la protection des consommateurs et à la régulation du secteur.

L'essentiel des recommandations est que les prêts à des IMF peuvent être éligibles comme des prêts du secteur prioritaire que lorsque certaines conditions sont remplies par les IMF. Il s'agit notamment d'un plafond de 10 à 12% sur les marges des IMF, un plafond de 24% sur les intérêts pour les prêts individuels, des règles pour assurer la transparence, un maximum de Rs 25 000 (400€) sur la taille des prêts individuels, une limite de Rs 50 000 (800€) sur les revenus annuels de l'emprunteur pour être éligible à la microfinance. Enfin, 75% du total des prêts de l'IMF devra servir à des fins de génération de revenus.

Les deux prochaines années seront turbulentes le temps que cette industrie retrouve sa vocation sociale ou change de modèle. Et déjà en Août 2011, trois IMF parmi les 10 plus importantes proposent de fusionner, formant un portefeuille de clients qui représente à lui seul 1/3 des emprunteurs de toute l'Inde! On annonce une banque exclusivement dédiée au microcrédit (sur le modèle de la Grameen bank?) réunissant au capital l'état de l'Andra Pradesh et cinq grandes banques.

La microfinance Indienne fut surtout moralement coupable, à nos yeux, d'avoir sélectionné ses pauvres tout en faisant l'apologie du mythe du microcrédit individuel qui transforme spontanément une femme pauvre (85% des emprunteurs) en un auto-entrepreneur à succès. Le rapport d'Avril 2011 de Sa-Dhan, l'association de la microfinance Indienne, [téléchargeable ici](#) prouve que seulement 25% des microcrédits ont servi à la création d'une micro-entreprise et seulement 20% des bénéficiaires étaient des pauvres issus des minorités de la classification sociétale Indienne ou ayant un pouvoir d'achat journalier n'excédant pas 1,25\$ (NSSO, 2005-6 Round 62).

L'équation semble avoir été : sélection prudente du profil de l'emprunteur, promotion du microcrédit individuel de faible montant pour parcelliser le risque, et croissance assise sur le volume d'encours tout en conservant les meilleurs coûts opérationnels de toute l'Asie à un ratio de 10%, induisant par effet de logique un accompagnement personnalisé réduit au strict minimum.

Quand la moyenne nationale d'un crédit se monte à 6 986 Rs ou 110€, essayez donc d'acheter votre machine, louer un emplacement, dégager un fonds de roulement, souscrire aux formalités administratives...Très difficile. Même en Inde. Et le résultat est que l'on crée surtout des entreprises individuelles du secteur informel ; Comment cela s'appelle t'il déjà chez nous ?

Sans faire de sémantique, le microcrédit peut faire mieux que ce que la microfinance Indienne en a montré!

M.Yunus n'a jamais cautionné ce modèle quantitatif de l'IMF, préférant un développement bancaire ou entrepreneurial au microcrédit, d'où son récent engagement pour l'entrepreneuriat social (« social business ») succédant en toute logique à sa croisade en faveur du microcrédit.

Oui, le capital bat la microfinance en terme de créations d'emplois et de revenus durables. Le secteur des très petites et petites entreprises génère en moyenne dans les pays en voie de développement 30% de l'emploi total, et 16% du produit intérieur brut. Mais elles sont souvent considérées comme des investissements à risque et ont besoin de plus de capital pour se développer que ceux procurés par la microfinance. Si Steve Jobs, Michael Dell ou Mark Zuckerberg n'ont pu emprunter auprès de leurs banque locale à leur débuts d'entrepreneurs, imaginez un groupe de femmes rurales d'un des 650 000 villages de l'Inde laissées en marge de l'expansion économique, de caste, de classe et de religion stigmatisées, se présenter au guichet pour obtenir un financement de leur entreprise...

Non seulement une telle entreprise a besoin de plus de capital, mais aussi d'un accompagnement spécifique, au même titre qu'une entreprise du secteur formel a besoin de management.

Comment marier ces deux concepts, microcrédit et entrepreneuriat social et les rendre accessibles à ces femmes ? Comment apporter capital et aide au management à ce groupe de femmes? L'apport de capital par un investissement direct n'est pas une option, car l'entreprise est un groupe de femmes à responsabilité limitée et au capital surtout

social. Oublions aussi la possibilité de nommer un représentant au conseil du groupe... Mobiliser ce capital social, accompagner ce groupe à créer et développer leur **entreprise commune** sur la base de leur projet et de leur savoir-faire, c'est la mission et la recherche de C@P qui fonctionne comme un fonds d'amorçage d'aide au développement à vocation philanthropique.

Nous infusions le capital par le crédit qui, au grès des remboursements, se transfère à ces femmes. Nous apportons, pendant 19 à 22 mois, accompagnement et aide au management par le don et la contribution directe, en mettant à disposition de ces femmes travailleurs sociaux d'ONG partenaires sur le terrain et équipe C@P locale. Nous offrons une formation par projet, et ...Nous prenons le temps et le risque que le secteur lucratif formel a du mal à prendre.

C'est un modèle complémentaire du microcrédit individuel de source bancaire ou IMF. La différence, c'est le projet d'entreprise collective et l'accompagnement.

Le microcrédit a encore des beaux jours devant lui en Inde, pourvu que l'on refonde le modèle opérationnel en conciliant performance et ambition sociétale.

C@People

En Juillet, la famille C@P a accueilli un nouveau Chef de Projet à plein temps, George Viswanathan. Il remplace Muruganandam Mandjiny qui doit se concentrer sur la fonction qu'il exerce chez Ader. Notre équipe locale compte désormais un chef de projet à plein temps, un chef comptable à mi-temps, un volontaire (et bientôt deux), et bien sûr Christophe, arrivé début Août, pour 2 mois.



Murugan, George, et Velu !

A bientôt sur le C@P Networker !

Christophe Casabonne - Président Fondateur de Credit@People
& Clara Fain - volontaire en charge de la communication

