

CHAIRE

**C.-A. Poissant de recherche
sur la gouvernance
et l'aide au développement**

UQÀM



COLLABORATION SPECIALE

**Le microcrédit au Bangladesh :
la réussite de la Grameen Bank**

Valérie Gilbert

En collaboration avec
l'axe aide au développement

Juillet 2006

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux de la Chaire C.-A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement ou ceux de ses membres.



«Grameen» is a message of hope, a program for putting homelessness and destitution in a museum so that one day our children will visit it and ask how we could have allowed such a terrible thing to go on for so long.

Muhammad Yunus

Banker to the Poor, «Introduction», [en ligne],

www.grameen-info.org

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	4
INTRODUCTION	5
1. Problématique	5
2. Les critiques envers le microcrédit	6
3. La philosophie de la Grameen Bank	8
LE CAS DU BANGLADESH	11
4. L'historique du microcrédit au Bangladesh	11
4.1. La fondation de la Grameen Bank	11
4.2. La Grameen II	13
4.3. L'évolution de la Grameen Bank	14
5. Définition du microcrédit tel que vu par la Grameen Bank	15
5.1. Le Grameencredit	15
5.2. Comment fonctionne le Grameencredit?	18
5.3. Qui profite du Grameencredit?	19
6. L'aide extérieur dont la Grameen Bank a eu besoin pour démarrer et comment elle a réussi à s'autofinancer.	23
7. Comment elle est structurée et autogérée	28
CONCLUSION	30
BIBLIOGRAPHIE	33
ANNEXE 1	34
ANNEXE 2	36
ANNEXE 3	38

INTRODUCTION

1. Problématique

Le microcrédit au Bangladesh semble une réussite, il est déjà bien établi depuis quelques dizaines d'années, et cette nouvelle forme de développement croît rapidement depuis les années 1990. L'ONU a décidé de suivre l'exemple du Bangladesh pour reproduire cette forme de coopération dans d'autres pays dit en développement. L'année 2005 a été décrétée «l'année du microcrédit» par l'ONU, ce qui montre bien toute l'importance accordée par l'organisation à ce phénomène. «L'idéal moral de la microfinance [et du microcrédit] vise à «inclure les exclus»¹.

Le microcrédit est un petit montant d'argent prêté à un petit groupe de personnes – généralement à des gens qui sont travailleurs autonomes ou qui veulent démarrer une microentreprise. Ces gens sont ensemble responsables du remboursement du prêt. Il y a plusieurs manières de voir ou de définir le microcrédit, dépendamment du type d'institution prêteuse. «In Bangladesh the typical definition is a borrower who owns less than 0.5 acres of land and relies on wages for all income»². Dans ce travail, nous verrons plus en détail le microcrédit de type «Grameen Credit».

La réussite de la Grameen Bank serait due à une série de facteurs, dont l'autofinancement, l'autogestion, le fait que les emprunteurs sont maintenant propriétaires de la banque aussi que les programmes sont destinés plus particulièrement aux femmes, et que, depuis quelques années, ils sont aussi destinés aux plus pauvres des pauvres. Il me semble donc très intéressant d'étudier le cas du Bangladesh et de voir comment, grâce au microcrédit, les ONG ou banque de microcrédit, après avoir reçu une aide extérieure, peuvent s'autogérer, devenir rentable et ce, tout en augmentant le niveau de vie de la population.

¹ Danny, Roy, «La participation et l'approbation dans l'utilisation de la microfinance comme outil de développement», Mémoire, Montréal : UQAM, 2005, p.24.

² Jason Meade, *An Examination of the Microcredit Movement*, 15 janvier 2001, [en ligne] www.geocities.com/jasonmeade3000/microcredit.html, (page consultée le 11 mars 2006).

Pour se situer un peu, nous verrons d'abord la thèse de la Grameen Bank et les critiques lancées envers le microcrédit. Par la suite, nous étudierons le cas du Bangladesh, nous verrons son historique et nous poursuivrons avec la définition du microcrédit tel que vu par la Grameen Bank (sujet de notre étude), son fonctionnement et la population ciblée par l'institution. Ensuite, nous verrons sur quoi porte sa réussite – croissance, autogestion, autofinancement. Enfin, nous regarderons comment cette institution peut être un exemple pour les autres pays et comment celle-ci s'est ajustée envers les critiques formulées contre le microcrédit.

2. Les critiques envers le microcrédit

On peut repérer quatre types de critiques ou problèmes qui sont fréquemment lancés envers le microcrédit.

One is the problem of using the loans effectively. A second problem is that microcredit loans don't reach the poorest of the poor. Instead they tend to reach the moderately poor members of society. A third problem is the danger of borrowers becoming dependent on microcredit, rather than using it as a means to escape poverty. Fourth, successes in poverty reduction may not hold up over time³.

Selon Jason Meade, la première critique que l'on peut faire au microcrédit est le fait qu'il peut être difficile de faire du profit avec un prêt, car lorsque l'on emprunte, on doit évidemment rembourser, et avec intérêts, donc ce n'est pas profitable dans tous les cas. Et si, par exemple, un client ne réussit pas à faire de profits, «in this event the money to repay the loan must come from reduced consumption or borrowing from some other source, usually on worse terms»⁴. Dans ces termes, le prêt devient plus un handicap qu'une aide réelle aux emprunteurs. De plus, Meade mentionne que dans les sociétés patriarcales traditionnelles, il est plus difficile pour une femme d'aller travailler à l'extérieur et d'être sous une autorité masculine (celui qui accorde le prêt) qui n'est pas un membre de la famille.

³ Jason Meade, *Op.Cit.*

⁴ *Idem*

Les prêts sont donnés en grande majorité aux femmes, pour faire du travail qui leur est réservé et ceci, «leads women to rely on their female children for supplemental labor, and thus female children are under increased pressure to stay out of school so that they can help contribute to the family income»⁵. Alors, encore une fois, ce sont les filles qui doivent quitter l'école plus tôt, donc le microcrédit n'est peut-être pas si bénéfique que cela pour elles. De plus, il est dit aussi que les entreprises menées par des femmes restent toujours assez petites, elles ne prennent pas beaucoup d'expansion⁶.

La deuxième critique mentionnée par Meade est que le microcrédit n'atteint pas les plus pauvres de la société, car ceux-ci ont souvent plus de contraintes, ils sont plus souvent malades ou ils ont très peu d'éducation, «which prevent them from investing the loan in high-return activity»⁷. L'ONU, sur ce point, dit que dans de telles situations, quand il y a beaucoup de maladies sévères, le microcrédit n'est pas approprié car les clients pourraient ne pas être en mesure de rembourser leur prêt. Dans un cas comme celui-là, il y a d'autres moyens plus efficaces pour enrayer la pauvreté et pour aider ces populations (comme l'éducation ou une amélioration des infrastructures)⁸.

Meade explique que les plus pauvres des pauvres ont simplement besoin de très petits prêts, et ces prêts ne sont même pas rentables pour les institutions de microcrédit. Dans la plupart des cas, les institutions de microcrédit dépendent d'une aide extérieure. Sans cette aide, elles ne pourraient pas survivre dû aux hauts coûts de transactions, car les programmes d'entraînement sont trop dispendieux et font augmenter les coûts d'un prêt. De plus, la plupart des institutions prêteuses ne sont toujours pas rentables, même après plusieurs années⁹. Et comme le but des banques de microcrédit est de s'autofinancer, ce n'est pas à leur avantage de prêter à ce type de clientèle.

⁵ *Idem*

⁶ *Idem*

⁷ *Idem*

⁸ ONU, *When is microcredit NOT appropriate?*, [en ligne], www.yearofmicrocredit.org, (page consultée le 7 février 2006).

⁹ Aminur Rahman, *Women and Microcredit in Rural Bangladesh*, Boulder : Westview Press, 1999, p.7.

La troisième critique est liée à la dépendance du microcrédit, plusieurs emprunteurs n'ont aucun autre recours pour avoir accès à du crédit et, «consequently can not afford to default. Neither can they afford to stop borrowing or drop-out of the programs»¹⁰. Selon Meade, si les emprunteurs ne peuvent rembourser leurs dettes selon les termes convenus, ils doivent souvent se retourner vers d'autres sources d'emprunt, comme des prêts usuraires, pour ne pas être en mauvais terme avec la banque de microcrédit.

D'ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que ceci reste du crédit et qu'en utilisant le microcrédit, les gens peuvent en devenir les esclaves et avoir des dettes toute leur vie car ils doivent réemprunter constamment et par conséquent, en deviennent dépendants et ne peuvent plus se sortir de ce cycle de dépendance.

La quatrième critique est portée à la durabilité, au sens où les prêts peuvent être utilisés pour une consommation immédiate, ce qui aurait pour effet d'augmenter leur niveau de vie dans l'immédiat, mais lorsqu'il sera temps de rembourser, ils devront couper quelque part ou devoir emprunter de nouveau, à moins d'avoir réussi à faire des profits substantiels.

3. La philosophie de la Grameen Bank

Selon la Grameen Bank, le but du microcrédit est d'aider les pauvres qui n'ont habituellement pas accès au crédit, à obtenir un petit prêt (voir l'annexe 1, *La préface de l'auteur*¹¹). L'idée derrière la Grameen Bank est d'aider les gens à se sortir de la pauvreté, et non pas de les rendre dépendant en leur donnant de l'argent, des biens ou de la nourriture. Les gens sont donc invités à emprunter non pas pour se procurer des biens de consommation, mais bien pour l'achat d'une maison (se construire un toit en tôle, par exemple) ou pour la création de petites entreprises - pour que ces gens puissent utiliser leur potentiel et leurs habiletés diverses et ainsi se créer un travail qui va leur permettre de gagner leur vie. La

¹⁰ *Idem*

¹¹ La préface de l'auteur vient du livre *Banker to the poor*, une autobiographie du fondateur de la Grameen Bank, Professeur Muhammad Yunus et nous donne une bonne idée de la philosophie de la banque.

Grameen Bank veut donc renverser «the age-old vicious circle of "low income, low saving & low investment", into virtuous circle of "low income, injection of credit, investment, more income, more savings, more investment, more income"»¹². L'objectif principal est donc de briser le mur de la pauvreté.

Pour réaliser ce projet, la Grameen Bank «octroie de tout petits prêts aux pauvres, principalement des femmes [à 90% aux femmes], pour leurs activités de microentreprises et en se basant sur la caution d'un groupe solidaire comme garantie de remboursement»¹³. Les prêts sont donnés, en général, dans des régions rurales – où la proportion de gens pauvres est plus élevée. Selon la Grameen Bank, grâce à ces petits prêts, les femmes qui en ont bénéficié ont réussi à élever leur statut, à être moins dépendantes de leurs maris et elles ont amélioré leurs habitats ainsi que la nutrition de leurs enfants. «The success of this approach shows that a number of objections to lending to the poor can be overcome if careful supervision and management are provided»¹⁴. Selon la Grameen Bank toujours, la plupart des points sur lesquels les banques régulières se basent pour dire que les pauvres ne sont pas de «bons clients» sont démentis. Par exemple, la Grameen Bank a su démontrer que les pauvres, les femmes en particulier, avaient un taux de remboursement «plus élevé que les standards des banques commerciales occidentales»¹⁵. Elles ne sont donc pas des clientes à risque comme les institutions régulières l'imaginent.

¹² Grameen Bank, *A Short History of the Grameen Bank*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/> (page consultée le 5 mars 2006).

¹³ Danny Roy, *Op.Cit.*, p.19.

¹⁴ Grameen Bank, *Breaking the Vicious Cycle of Poverty through Microcredit*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/bcycle.html>, (page consultée le 5 mars 2006)

¹⁵ Danny Roy, *Op.Cit.*, p.19.



If I could be useful to another human being, even for a day, that would be a great thing. It would be greater than all the big thoughts I could have at the university.

Muhammad Yunus

Banker to the Poor, «Introduction», [en ligne],

www.grameen-info.org

LE CAS DU BANGLADESH

Dans cette deuxième partie, nous allons voir plus en détail le cas de la Grameen Bank du Bangladesh. Je vais montrer comment celle-ci est une réussite et un exemple à plusieurs niveaux : comme le fait qu'elle soit destinée aux plus pauvres des pauvres, qu'elle est une croissance très rapide, qu'elle soit maintenant en mesure de s'autofinancer ainsi que de s'autogérer. Mais d'abord, je vais expliquer plus en détail ce qu'est la Grameen Bank en faisant un survol de son historique et ensuite, je vais expliquer plus en détail ce qu'est le Grameencrédit et comment il fonctionne.

4. L'historique du microcrédit au Bangladesh

4.1. La fondation de la Grameen Bank

Le microcrédit, tel que nous le connaissons aujourd'hui date des années 1970 -même si certains croient que l'idée nous vient du plan Marshall et remonte à la Deuxième Guerre mondiale. Plus précisément, c'est en 1976, lorsque M Yunus était président du «Rural Economics Program» à l'université de Chittagong au Bangladesh que l'idée de ce nouveau projet vut le jour. L'université Chittagong est située dans une zone rurale et M Yunus était donc tous les jours confronté à côtoyer une pauvreté écrasante. Il s'est aperçu que les pauvres étaient pris dans un cercle vicieux et qu'ils ne pouvaient pas s'en sortir.

À l'époque, il n'y avait que deux façons d'obtenir du crédit dans les zones rurales du Bangladesh, soit les banques commerciales, soit des prêteurs indépendants qui faisaient des prêts usuraires, à des taux pouvant atteindre jusqu'à 200% d'intérêt par année¹⁶. Les banques commerciales, quant à elle, ne prêtaient pas aux pauvres car «the poor are unable to provide collateral»¹⁷. Donc pour les gens qui avaient de petites entreprises ou pour des gens

¹⁶ Aminur Rahman, *Women and Microcredit in Rural Bangladesh*, Boulder : Westview Press, 1999, p.21.

¹⁷ *Ibid*, p.4.

qui auraient voulu s'ouvrir une petite entreprise, aucune de ces deux méthodes n'était possible ou envisageable pour eux.

Il a donc fallu attendre jusqu'en 1976 pour qu'une véritable option soit destinée aux plus démunis. Selon le professeur Yunus, l'économie avait la réponse à toutes les questions d'ordre économique et pouvait tout régler. Cependant, il s'est aperçu que les gens autour de lui mourraient de faim. Il ne faut pas oublier le contexte dans lequel se trouvait le Bangladesh à ce moment-là : en 1974, il y avait une famine terrible dans tout le pays. Alors M Yunus a décidé de prendre le «worms eye view»¹⁸ of a local village – Jobra, so he could learn about village life in person. The Poor would become his teachers and the village his university of the real world»¹⁹. M Yunus aurait donc rencontré une dame qui fabriquait des bancs en bambou. Celle-ci ne pouvait pas s'acheter de bambou car il lui manquait l'argent (de départ), elle devait donc l'emprunter à un homme et elle devait vendre le produit finit à cet homme, qui le vendait à un prix ridicule, ce qui faisait que le profit de la dame n'était que de deux cents US par banc. C'est de là que l'idée du microcrédit lui est venue. Il a donc prêté, de sa poche, à cette femme et à 41 autres familles de ce village, 856 Taka (un total de moins de 27\$USD), en leur disant qu'ils avaient tout leur temps pour le rembourser²⁰.

C'est donc après cet épisode que le projet du microcrédit a commencé. Ce projet se voulait axé sur les possibilités d'inventer un programme destiné pour les pauvres des régions rurales du Bangladesh, pour que ceux-ci puissent avoir accès à du crédit (qui leur est impossible d'obtenir dans une banque normale). Ils ont fait leur étude dans un village près de l'université, (Jobra et les villages avoisinants), entre 1976 et 1979. Le projet fut supporté par la banque centrale du pays ainsi que par les banques commerciales nationales²¹. L'expérience fut un succès, alors ils l'ont répétée dans un autre village, cette fois près de la capitale et

¹⁸«Worm's eyes view» signifie, d'observer ce qui se passe de l'intérieur et collecter ses données sur le terrain, à l'opposé de «bird's eyes view» qui veut dire observer d'en haut, de l'extérieur sans vraiment connaître la situation.

¹⁹ Paul Sinclair, «Grameen Micro-Credit & How to End Poverty From the Roots Up», *One World One People for Peace*, 29 octobre 2003, [en ligne], <http://www.oneworldonepeople.org/articles/World%20Poverty/Grameen.htm>, (page consultée le 11 mars 2006).

²⁰ Paul Sinclair, *Op.Cit.*

²¹ Rahman, *Op.Cit.*, p.4.

ensuite dans plusieurs autres villages dans le pays. En octobre 1983, le projet fut transformé en une banque spécialisée indépendante (Grameen Bank). Les objectifs principaux étaient :

- Extend banking facilities to poor men and women;
- Eliminate the exploitation of the poor by moneylenders;
- Create opportunities for self-employment for the vast multitude of unemployed people in rural Bangladesh;
- Bring the disadvantaged, mostly the women from the poorest households, within the fold of an organizational format which they can understand and manage by themselves; and
- Reverse the age-old vicious circle of "low income, low saving & low investment", into virtuous circle of "low income, injection of credit, investment, more income, more savings, more investment, more income"²².

Ces cinq points sont encore présents aujourd'hui dans les objectifs de la banque. Cependant, depuis le 14 avril 2000, il y a eu plusieurs changements dans la Grameen Bank.

4.2. La Grameen II

À partir d'avril 2000, la Grameen II a été mise en place. Les changements au sein de l'institution ont eu lieu suite à une grave inondation en 1998, qui a touché la majorité de ses membres, et a fait ressortir les faiblesses de la banque²³. La Grameen Bank s'est ajustée à la réalité actuelle et il est maintenant encore plus facile d'obtenir des prêts et il y a aussi une plus grande flexibilité de remboursement pour les gens qui auraient des problèmes en cours de route. La Grameen II «réunit beaucoup de leçons apprises par l'expérience mais va bien au-delà avec quelques changements fondamentaux»²⁴. Selon Stuart Rutherford²⁵, les changements les plus importants sont ceux qui sont reliés aux dépôts. Par exemple, *les services de dépôts publics*, qui acceptent maintenant des dépôts des particuliers - non

²² Grameen Bank, *A short History*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/hist.html>, (page consultée le 14 décembre 2005).

²³ Stuart Rutherford, «Qu'est-ce que Grameen II ? Est-il en état de marche sur le terrain ?», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

²⁴ *Idem*

²⁵ Stuart Rutherford a dirigé une équipe, commissionnée en 2002 par *MicroSave*, sur le terrain, au Bangladesh, pour étudier les changements apportés à la Grameen Bank et voir leur évolution et mise en pratique. Ce projet a commencé à la fin de 2002 et s'est poursuivie jusqu'à la fin de 2005.

seulement de ses clients emprunteurs comme jadis mais aussi des villageois qui ne sont pas membres. Il y a aussi *les services de dépôts élargis pour les membres* ce qui veut dire qu'il y a une plus grande variété de compte dédié à l'épargne, comme le «ERG» (Épargne Retraite Grameen) ainsi qu'une plus grande flexibilité²⁶. Les contrats ont été améliorés et sont beaucoup plus flexibles.

4.3. L'évolution de la Grameen Bank

Il est aussi intéressant de voir l'évolution de la Grameen Bank de 1976 à aujourd'hui. Le tableau qui suit nous donne quelques données qui montrent bien l'ampleur que la banque a prise au fil des ans.

Tableau 1²⁷

	1976	1986	1996	2006
Le montant (cumulatif) des prêts en USD	498\$	55,95 millions	1838,33 millions	5279,17 millions
Le montant remboursé (cumulatif) en USD	166\$	44,48 millions	1526,89 millions	4685,20 millions
Le # de membres	10	234 343	2,05 millions	5,66 millions ²⁸
Le # de groupes	1	46 869	433 791	890 490
Le # de centres	1	10 279	62 681	100 785
Le # de villages	1	5 170	36 420	60 815
Le # d'employés	1	3 515	12 348	16 621
Le # de succursales	1	295	1 079	1 771

²⁶ Stuart Rutherford, «Qu'est-ce que Grameen II ? Est-il en état de marche sur le terrain ?», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

²⁷ Les données viennent du site officiel de la Grameen Bank, pour ce qui est des données de 2006, ce sont les chiffres en date du 11 février 2006, [en ligne] <http://www.grameen-info.org>, (page consultée le 11 mars 2006).

²⁸ Sur les 5,66 millions de personnes, il y a 96% de femmes : 5 448 279 femmes et 212 175 hommes. Il est aussi intéressant de noter que la proportion d'homme était en 1985 de 34,9% et qu'elle est baissée jusqu'à seulement 6% en 1994.

Depuis que la Grameen Bank est devenue une banque spécialisée, en 1983, elle a pris une très grande expansion. Juste de 1985 à 1994, le nombre de succursales a augmenté de 462%, le nombre de centre de prêt a quant à lui augmenté de 831% et le nombre d'emprunteur de 1 185%²⁹. Ceci a fait en sorte que la banque a acquis un certain prestige et un intérêt sur la scène internationale au début des années 1990.

Aujourd'hui, il y a plusieurs institutions au Bangladesh qui travaillent dans la même veine pour aider les pauvres à obtenir du crédit, autant des banques que des organismes non gouvernemental (ONG). De nos jours, le microcrédit est répandu sur presque tout le globe et semble être l'une des voies à suivre pour éliminer la pauvreté dans le monde et pour cette raison, l'ONU a lancé l'année du microcrédit. La Banque mondiale estime qu'il a y plus de 7000 institutions de micro finance aujourd'hui, et qu'elles servent plus de 16 millions de pauvres dans les pays en développement³⁰.

5. Définition du microcrédit tel que vu par la Grameen Bank

5.1. Le Grameencredit

Comme je l'ai mentionné dans l'introduction, il y a plusieurs types de microcrédit, il est donc important de bien définir le concept pour que nous sachions ce dont il est question ici. Dans ce travail, lorsque nous utilisons le terme microcrédit, nous référons au microcrédit de la Grameen Bank, ou au Grameencredit. Il est d'ailleurs intéressant de souligner que le mot *grameen* en bengali signifie «rural ou village».

²⁹ Aminur Rahman, *Op.Cit.*, p.12.

³⁰ L'encyclopédie Wikipedia, *microcredit*, [en ligne], <http://en.wikipedia.org/wiki/Microcredit>, (page consultée le 16 mars 2006).

La définition suivante, donnée par M. Yunus est une définition exhaustive, elle comporte toutes les caractéristiques du Grameencredit. Évidemment, certains programmes ne comportent pas toutes ces caractéristiques et sont par exemple, plus forts sur certains points que sur d'autres et inversement. Cependant, les bases et les fondements sont les mêmes pour tous les types de programmes.

General features of Grameencredit are:

- a) It promotes credit as a human right.

- b) Its mission is to help the poor families to help themselves to overcome poverty. It is targeted to the poor, particularly poor women.

- c) Most distinctive feature of Grameencredit is that it is not based on any collateral, or legally enforceable contracts. It is based on "trust", not on legal procedures and system.

- d) It is offered for creating self-employment for income-generating activities and housing for the poor, as opposed to consumption.

- e) It was initiated as a challenge to the conventional banking which rejected the poor by classifying them to be "not creditworthy". As a result it rejected the basic methodology of the conventional banking and created its own methodology.

- f) It provides service at the doorstep of the poor based on the principle that the people should not go to the bank, bank should go to the people.

- g) In order to obtain loans a borrower must join a group of borrowers.

- h) Loans can be received in a continuous sequence. New loan becomes available to a borrower if her previous loan is repaid.

- i) All loans are to be paid back in installments (weekly, or bi-weekly).
- j) Simultaneously more than one loan can be received by a borrower.
- k) It comes with both obligatory and voluntary savings programmes for the borrowers.
- l) Generally these loans are given through non-profit organizations or through institutions owned primarily by the borrowers. If it is done through for-profit institutions not owned by the borrowers, efforts are made to keep the interest rate at a level which is close to a level commensurate with sustainability of the programme rather than bringing attractive return for the investors. Grameencredit's thumb-rule is to keep the interest rate as close to the market rate, prevailing in the commercial banking sector, as possible, without sacrificing sustainability. In fixing the interest rate market interest rate is taken as the reference rate, rather than the moneylenders' rate. Reaching the poor is its non-negotiable mission. Reaching sustainability is a directional goal. It must reach sustainability as soon as possible, so that it can expand its outreach without fund constraints
- m) Grameencredit gives high priority on building social capital. It is promoted through formation of groups and centers, developing leadership quality through annual election of group and centre leaders, electing board members when the institution is owned by the borrowers. To develop a social agenda owned by the borrowers, something similar to the "sixteen decisions", it undertakes a process of intensive discussion among the borrowers, and encourage them to take these decisions seriously and implement them. It gives special emphasis on the formation of human capital and concern for protecting environment. It monitors children's education, provides scholarships and student loans for higher education. For formation of human capital it makes efforts to bring technology, like mobile phones,

solar power, and promote mechanical power to replace manual power³¹.

Cette définition bien détaillée de ce qu'est le microcrédit de type «Grameen» nous sera très utile pour bien saisir toutes les particularités et distinctions du Grameencredit.

5.2. Comment fonctionne le Grameencredit?

La façon dont fonctionne le microcrédit de la Grameen Bank est assez simple (voir l'annexe 2 : Method of Action). On installe une succursale dans une région où il y a entre 15 et 22 villages à proximité. Une fois installés, les employés de cette succursale et leur gérant vont visiter les villages pour se familiariser avec l'endroit où ils travailleront. Ils essaient de cibler la clientèle potentielle et leur expliquent l'idée derrière la Grameen Bank ainsi que ses fonctions et ses modes d'opération.

Ensuite, des groupes de cinq sont formés. Le grameencredit fonctionne toujours avec une approche de groupes, comme nous l'avons vu plus haut, une personne seule ne peut pas recevoir de prêt. Il ou elle doit obligatoirement se joindre à un groupe et ces groupes sont divisés par sexe, donc un homme ne peut pas se joindre à un groupe de femmes par exemple. Au départ, seulement deux membres du groupe peuvent bénéficier d'un prêt et ce prêt leur est octroyé une fois qu'ils sont familiers avec les formalités de la banque. De plus, durant la période d'entraînement, les membres reçoivent une formation dans d'autres sphères aussi, comme le jardinage, la santé, la nutrition, etc. (voir l'annexe 3, les 16 décisions).

Par la suite, le groupe est observé pendant un mois pour s'assurer que les emprunteurs suivent les règles de la banque. Si ceux-ci réussissent à commencer à rembourser leur emprunt (plus les intérêts) dans un délai de six semaines, les autres membres du groupe pourront avoir droit à un prêt à leur tour s'ils le désirent. Dû à ces

³¹ Mohamed Yunus, *Grameen Bank*, «What is Microcredit», [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/WhatisMicrocredit.htm>, (page consultée le 5 mars 2006).

restrictions, le groupe fait habituellement pression sur ces deux membres pour qu'ils remboursent en temps convenu. Les institutions de microcrédit au Bangladesh utilisent la méthode de groupe car elle réduit les coûts liés à l'obtention d'information sur les emprunteurs et les types de projets. «It relies on peer pressure to monitor and enforce contracts, provides an incentive for borrowers to repay, and helps avoid adverse selection of borrowers»³².

Les prêts sont petits, mais suffisant pour se partir une «micro-entreprise». Selon la Grameen Bank, les conditions sont aussi ajustées pour les pauvres :

1. Very small loans given without any collateral
2. Loans repayable in weekly installments spread over a year
3. Eligibility for a subsequent loan depends upon repayment of first loan
4. Individual, self-chosen, quick income generating activities which employ the skills that borrowers already possess
5. Close supervision of credit by the group as well as the bank staff
6. Stress on credit discipline and collective borrower responsibility or peer pressure
7. Special safeguards through compulsory and voluntary savings to minimize the risks that the poor confront
8. Transparency in all bank transactions most of which take place at centre meetings³³.

5.3. Qui profite du Grameencrédit?

Le nombre total d'emprunteurs de la Grameen Bank s'élève à 5.66 millions. Au total, depuis la création de la banque, ils ont prêté 5.28 milliards de dollars US et 4.68 milliards de dollars US ont déjà été remboursés³⁴.

³² Shahidur R. Khandker, *Fighting Poverty with Microcredit : Experience in Bangladesh*, New York : Oxford University Press, 1998, p.28.

³³ Grameen Bank, *Credit delivery system*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/cds.html>, (page consulté le 14 mars 2006).

³⁴ *Grameen Bank at a Glance*, Muhammad Yunus, février 2006, [en ligne], www.grameen-info.org/, (page consultée le 14 mars 2006)

Selon l'ONU, les clients potentiels du microcrédit sont : «generally poor and low-income people. They may be female heads of households, pensioners, artisans or small farmers. The client group for a given financial organization depends on that organization's mission and goals»³⁵. La Grameen Bank cible les mêmes groupes de personnes que l'ONU et elle vise surtout sur les femmes. 96% de ses emprunteurs sont des femmes. L'ONU explique bien pourquoi ce sont elles qui sont ciblées d'abord :

In a world where most poor people are women³⁶, studies have shown that access to financial services has improved the status of women within the family and the community. Women have become more assertive and confident. Furthermore, as a result of microfinance, women own assets, including land and housing, play a stronger role in decision-making, and take on leadership roles in their communities³⁷.

Linda Mayoux ajoute que ce n'est pas seulement que les femmes ont de bons taux de remboursement qui compte et qui fait en sorte que ce sont elles qui sont visées en premier lieu, mais aussi que,

dans les années 1990, une combinaison de preuves à l'effet que les femmes avaient de meilleurs taux de paiements et l'influence grandissante des «gender lobbies» au sein des agences d'aide et des ONG a mené à l'accroissement de l'emphase mise sur le ciblage des femmes dans les programmes de MF comme un élément clé dans l'agenda néolibéral de la réduction de la pauvreté et de la politique des genres³⁸.

Étant donné que les femmes sont généralement plus pauvres, en fait, selon les données d'Anne-Marie D'aoust, les femmes ne détiennent que 10% des revenus mondiaux et 1% de la

³⁵ ONU, *International Year of microcredit 2005*, [en ligne], http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_aboutmicrofinance.asp, (page consultée le 16 mars 2006).

³⁶ Mme Yolande Geadah, (notre conférencière du 22 mars) a mentionné que 70% de la population pauvres sont des femmes.

³⁷ *Idem*.

³⁸ Linda Mayoux, «Micro-Finance for Women's Empowerment: A Participatory Learning, Management and Action Approach». Texte présenté au Sommet Régional d'Asie du Microcrédit, février 2000, p.35. Cité dans Danny Roy, *Op.Cit.* p. 23.

propriété globale³⁹, le microcrédit leur est donc destiné. Cependant il me semble intéressant de noter que, les femmes travaillent beaucoup, toujours selon D'aoust, «leur travail correspond également au deux tiers du travail mondial non rémunéré, et ce, alors que les femmes sont responsables de la culture de 50% de la production agricole mondiale⁴⁰». Donc, puisqu'elles n'ont généralement pas de travail rémunéré et qu'elles n'ont habituellement pas accès au crédit dans une banque régulière, le microcrédit est pensé pour rencontrer leurs besoins socio-économiques⁴¹.

Nous avons vu plus haut que l'une des critiques lancée envers le microcrédit est qu'il ne réussit pas à atteindre les plus pauvres de pauvres⁴². La Grameen Bank essaie donc de remédier à cette critique et de cibler ce groupe. Pour y arriver, la banque a des critères de sélection qui ciblent cette clientèle particulière et elle adopte des mesures pour éliminer ceux qui ne font pas partie de ce groupe. Selon Maniruzzaman, «it is highly admirable that nine out of ten of the new joiners comply with the means test⁴³, which is tougher now than it was during classic Grameen»⁴⁴. Donc même aujourd'hui, avec toute la compétition qu'il y a entre les différentes banques, ONG et institutions prêteuses au Bangladesh, la Grameen Bank réussit à atteindre les foyers et familles les plus pauvres.

Depuis quelques années, la banque a développé un nouveau projet particulier appelé «Struggling Members Programme», qui est destiné aux itinérants qui quémangent dans les rues comme dernier recours. Ce programme a été mis en place pour confronter «a sustained

³⁹ Anne-Marie D'aoust, «Les approches féministes». In MACLEOD, Alex et Dan O'MEARA, *contestations et résistances : la théorie des relations internationales depuis la fin de la guerre froide*, Montréal : Athéna, 2006 (à paraître), p.7.

⁴⁰ *Idem*.

⁴¹ Grameen Bank, *Credit delivery system*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/cds.html>, (page consulté le 14 mars 2006).

⁴² M Maniruzzaman mentionne que «observers at first praised Grameen's supposed system of «joint liability» [...] precisely because it was thought that this led groups to exclude those unable to repay the loan on time – including many of the very poorest. Ironically, Grameen was later criticised for not reaching enough very poor people».

M. Maniruzzaman, «Grameen II's Membership», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

⁴³ Ce qui veut dire en fait que 9 des 10 nouveaux arrivant entre dans la catégorie des très pauvres ou des pauvres modérés.

⁴⁴ M. Maniruzzaman, «Grameen II's Membership», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006)

campaign that microcredit cannot be used by the people belonging to the lowest rung of poverty, as well as to reinforce the Bank's campaign that credit should be accepted as a human right»⁴⁵. Depuis la mise sur pied de ce programme (fin 2003), plus de 60 000 mendiants ont joint le programme. Plus de 44 millions de takas⁴⁶ ont été prêtés et plus de 25 millions de takas ont déjà été remboursés⁴⁷. Le programme est différent de celui pour les membres réguliers :

- 1) Existing rules of Grameen Bank do not apply to beggar members; they make up their own rules.
- 2) All loans are interest-free. Loans can be for very long term, to make repayment installments very small. For example, for a loan to buy a quilt or a mosquito net, or an umbrella, many borrowers are paying Tk 2.00 (3.4 cents US) per week.
- 3) Beggar members are covered under life insurance and loan insurance programmes without paying any cost.
- 4) Groups and centers are encouraged to become patrons of the beggar members.
- 5) Each member receives an identity badge with Grameen Bank logo. She can display this as she goes about her daily life, to let everybody know that she is a Grameen Bank member and this national institution stands behind her.
- 6) Members are not required to give up begging, but are encouraged to take up an additional income-generating activity like selling popular consumer items door to door, or at the place of begging⁴⁸.

Les objectifs de ce programme sont d'aider les gens qui en ont le plus de besoin, non seulement économiquement, mais aussi moralement. Pour certains membres, la banque fait des arrangements avec les magasins locaux pour que ses «struggling members» puissent se procurer du matériel ou des articles à vendre dans les rues. Et si le mendiant ne réussit pas à

⁴⁵ *Grameen Bank's Struggling (Beggar) Members Programme*, Muhammad Yunus, Juillet 2006, [en ligne], www.grameen-info.org, (page consultée le 19 mars 2006)

⁴⁶ Le taka est l'unité de monnaie du Bangladesh. 1 dollars canadien équivaut à 56 taka (en date du 20 mars 2006).

⁴⁷ *Grameen Bank at a Glance*, Muhammad Yunus, février 2006, [en ligne], www.grameen-info.org/, (page consultée le 14 mars 2006).

⁴⁸ *Idem*

payer le vendeur qui lui a avancé les articles, la banque se charge de rembourser le vendeur⁴⁹. Donc grâce à ce programme, ces gens peuvent vendre des produits au lieu de quémander, mais ils peuvent aussi faire les deux à la fois. Ils ne sont pas tenus d'abandonner la quête. Éventuellement, cet argent pourra les aider à se sortir de cette misère, à envoyer leurs enfants à l'école et enfin devenir des membres normaux et réguliers de la Grameen Bank.

La Grameen Bank offre aussi des bourses pour les enfants de leurs clients (environ 9000 enfants reçoivent ces bourses). Ce programme est surtout destiné aux jeunes filles, pour que celles-ci puissent obtenir de meilleures notes et qu'elles terminent leurs études secondaires. Donc, contrairement à la critique de Meade, la Grameen Bank essaie de garder les jeunes filles sur les bancs d'école le plus longtemps possible et encourage fortement l'éducation. Des prêts sont aussi accordés aux étudiants qui désirent faire des études avancées (9258 étudiants ont reçu ces prêts)⁵⁰. Ici encore, ce sont les jeunes filles qui sont privilégiées.

6. *L'aide extérieure dont la Grameen Bank a eu besoin pour démarrer et comment elle a réussi à s'autofinancer.*

En général, même si les institutions de microcrédit ont de très haut taux de remboursement (à 99% pour ce qui est de la Grameen Bank aujourd'hui), ces institutions ont des coûts très élevés de transaction. On tend à le critiquer car cela fait en sorte qu'il est très difficile pour l'institution de devenir rentable. Souvent, pour avoir de si haut taux de remboursement, les activités entreprises par les institutions sont très importantes. Par exemple, comme nous l'avons vu plus haut, la Grameen Bank prête à des groupes et leur donne une formation, elle les observe et les emprunteurs ont aussi des réunions obligatoires chaque semaine. Ces activités ne sont pas génératrices de profit et sont assez coûteuses pour l'institution. Toutefois, elles sont primordiales pour éduquer les emprunteurs au crédit.

⁴⁹ *Grameen Bank's Struggling (Beggars) Members Programme*, Muhammad Yunus, Juillet 2006, [en ligne], www.grameen-info.org, (page consultée le 19 mars 2006)

⁵⁰ *Grameen Bank at a Glance*, Muhammad Yunus, février 2006, [en ligne], www.grameen-info.org/, (page consultée le 14 mars 2006).

«The literature concludes that subsidy dependence is so high that with few exceptions even microcredit programs that have been operation for years are unable to function on their own»⁵¹. Cela fait en sorte que les institutions de microcrédit et les ONG oeuvrant dans le même domaine deviennent dépendantes du financement extérieur, que ce soit d'une aide du gouvernement du pays, ou de fonds provenant d'aide bilatéral ou multilatéral. Pour ce qui est de la Grameen Bank, elle a reçu de l'aide et des prêts de la banque centrale du Bangladesh, mais aussi de différents donateurs internationaux, tel que SIDA (Swedish International Development Agency) et NORAD (North American Aerospace Defense Command). Ces deux derniers, lorsqu'ils ont prêté des sommes à la banque l'on fait à des taux d'intérêts fixe de 2%⁵². Il est aussi important de noter que de réduire sa dépendance envers les différents donateurs «is desirable not only for a program's sustainability but also for poverty reduction»⁵³.

Khandker mentionne que pour que les programmes de microcrédit deviennent complètement «fully financially self-sustainable, microcredit programs would need to charge rates of interest that would be too high for borrowers to bear given the level of profit they can expect to generate from their loans»⁵⁴. Cela dit, nous verrons comment la Grameen Bank a réussi à s'autofinancer.

Premièrement, on doit considérer l'ampleur que la banque a prise au fil des ans. Dans les années 1990, elle a eu une expansion très rapide. En 1989, la banque était présente dans 15 073 villages et en 1994, elle l'était dans 34 913⁵⁵. Le tableau que nous avons vu précédemment nous montre qu'aujourd'hui, elle est présente dans plus de 60 000 villages, cette croissance rapide est significative, car conséquemment, le nombre de ses membres augmente. D'ailleurs, depuis la mise en marche de la Grameen II, le nombre de membre a considérablement augmenté car les gens ont vu plusieurs avantages à joindre la banque «la

⁵¹ Shahidur, Khandker, *Fighting Poverty with Microcredit : Experience in Bangladesh*, New York : Oxford University Press, 1998, p.7-8.

⁵² Rahman, *Op.Cit.*, p.130.

⁵³ Khandker, *Op.Cit.*, p.104.

⁵⁴ *Ibid*, p.8.

⁵⁵ *Ibid*, p.87.

clientèle par antenne et par employé a fait accroître l'adhésion de 2,36 millions en mi-2002 à 4 millions en décembre 2004⁵⁶».

Selon Maniruzzaman, il y a trois facteurs principaux qui sont dus à cette augmentation rapide. Premièrement, il y a le succès des nouveaux services de dépôts, qui sont accessibles aux membres et aux particuliers; deuxièmement, les produits offerts par la Grameen Bank sont très attrayants; troisièmement, la confiance que la Grameen Bank avait en son nouveau programme l'a aidé puisqu'il y a beaucoup de compétition entre les différentes institutions de microcrédit au Bangladesh⁵⁷. Étant donné que le nombre de membres augmentent et que le taux de remboursement est aussi élevé qu'avant, les profits engendrés par les prêts augmentent. De plus, comme l'épargne est obligatoire plus il y a de membres, plus la banque a de liquidité pour prêter à d'autres personnes. «Increasing lending also increases savings since 5 percent of each loan must be deposited»⁵⁸. Donc, c'est une autre source de financement non négligeable.

Deuxièmement, il est intéressant de noter qu'à partir de 1991, suite à une augmentation de salaire de 25% de ses employés, la Grameen Bank a dû augmenter les taux d'intérêts à vingt pourcent par année et les prêts «hypothécaires» sont passés à douze pourcent sur dix ans. Ils étaient, entre 1983 et 1991 à 16 pourcent pour les prêts réguliers (un an) et les prêts «hypothécaires» (sur 10 ans) étaient de huit pourcent⁵⁹. Cette augmentation des taux d'intérêts n'a pas fait chuter le nombre de d'emprunteurs, donc on peut imaginer que les profits ont augmenté à leur tour et que Khandker avait raison.

Troisièmement, il ne faut pas non plus perdre de vue que les conditions agro climatiques peuvent influencer beaucoup les besoins financiers d'une institution. D'ailleurs, dans les endroits où le climat n'est pas favorable, les banques traditionnelles ne sont pas intéressées à prendre le risque que les gens ne puissent pas rembourser leur dette et par

⁵⁶ Stuart Rutherford, «Qu'est-ce que Grameen II ? Est-il en état de marche sur le terrain ?», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

⁵⁷ M. Maniruzzaman, «Grameen II's Membership», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

⁵⁸ Khandker, *Op.Cit.*, p.101.

⁵⁹ *Ibid*, p.106.

conséquent, elles n'offrent pas de programme dans ces régions. Khandker ajoute que «in some locations, such as Bangladesh, loan recovery rates are highly conditional on weather, and financial intermediation is costly in areas with poorly developed infrastructure»⁶⁰. Cependant, même dans de telles régions, il est possible de prêter, simplement en ajoutant quelques instruments adaptés à la situation. Par exemple, la Grameen Bank, a des succursales dans des régions et des zones fortement à risque, où les inondations et les cyclones sont fréquents. Pour pallier ce mal, elle a mis en place des méthodes pour faciliter les remboursements et pour éviter la dépendance de fonds extérieurs, comme l'obligation d'épargner (dont nous avons discuté plus haut) et un système d'assurance prêt.

Faisons maintenant un petit survol historique de la Grameen Bank en ce qui a trait à l'aide extérieure qu'elle a reçue. Comme nous l'avons vu plus haut, en 1976, lorsque le projet de microcrédit a commencé, c'était sous la forme d'une recherche active et le projet était financé par une banque commerciale régionale et il était supervisé par des étudiants du département d'économie de l'université de Chittagong. De 1976 à 1979 ce fut quelques différentes banques commerciales qui les ont aidées à installer le projet dans des villages de la même région. En 1979, ils ont eu droit à une assistance financière de la Banque centrale du Bangladesh et ils ont pu reproduire l'expérience dans un autre district, celui de Tangail. Ensuite, de 1979 à 1982, ils ont reçu un support financier de l'International Fund for Agriculture Development (IFAD) et ils ont pu élargir leur sphère en ajoutant trois nouvelles régions et le projet est ainsi devenu national. À partir du 2 octobre 1983, le gouvernement a transformé le projet en une véritable banque spécialisée en microcrédit et destinée aux pauvres des régions rurales du Bangladesh⁶¹.

Depuis ses débuts, la Grameen Bank a fait des profits à chaque année, excepté en 1983 (année de l'ouverture officielle de la banque), 1991 et en 1992 dû à des désastres naturels qui ont empêché les gens de rembourser leur dette dans les termes prévus⁶². Grâce à ses profits, la Grameen Bank a pu réduire sa dépendance financière vis-à-vis les donateurs internationaux et nationaux au fil des ans. «Grameen Bank has been particularly successful in reducing

⁶⁰ *Ibid*, p.8.

⁶¹ Ces statistiques me viennent de Aminur Rahman, *Op.Cit.*, p.4.

⁶² Muhammed Yunus, *Grameen At a Glance*, Janvier 2006, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>, (page consultée le 12 mars 2006).

foreign dependence. In 1992 more than 99 percent of Grameen's funding came from foreign donors; by 1994 the figure had fallen to just 4 percent»⁶³. En 1995, douze ans après avoir reçu le titre officiel d'institution de microcrédit, elle a décidé de ne plus recevoir de nouveau fond extérieur. Depuis, elle n'a pas demandé ni eu besoin de financement extérieur. «Last instalment of donor fund, which was in the pipeline, was received in 1998»⁶⁴.

Pour terminer cette section, il me semble important d'ajouter que depuis la fin de 2004, «et pour la première fois, le montant des dépôts a dépassé celui des prêts»⁶⁵. Les montants toujours croissants des dépôts sont plus que suffisant pour continuer l'expansion des programmes de microcrédit et pour rembourser ses prêts. Aujourd'hui, la banque peut donc financer à 100% les prêts grâce à ses déposants. «Over 64 per cent of its deposits come from bank's own borrowers. Deposits amount to 113 per cent of the outstanding loans. If we combine both deposits and own resources it becomes 134 per cent of loans outstanding»⁶⁶. Ceci est très encourageant et montre qu'après quelques années, une fois bien établies, les institutions prêteuses devraient toutes réussir à s'autofinancer.

De plus, les nouveaux comptes ERG (Épargne Retraite Grameen) ont très vite augmenté, beaucoup de membres considèrent ces comptes comme étant très avantageux, comme le meilleur placement, alors la demande est très forte⁶⁷. Lorsque Rutherford et son équipe faisaient leur recherche sur le terrain et demandaient aux clients de la Grameen Bank ce qu'ils pensaient de l'ERG, la réponse typique était : «Grameen aurait dû le faire il y a des années»⁶⁸. L'équipe a aussi noté que sous la Grameen II, «le portefeuille d'épargne a beaucoup augmenté [...] de 146 m\$ mi 2002 à 344 m\$ fin 2004. [...] Le besoin qu'éprouvent les pauvres d'épargner a enfin été satisfait par la volonté de Grameen de leur offrir des

⁶³ Khandker, *Op.Cit.*, p.90.

⁶⁴ Muhammed Yunus, *Grameen At a Glance*, Janvier 2006, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>, (page consultée le 12 mars 2006).

⁶⁵ Stuart Rutherford, «Qu'est-ce que Grameen II ? Est-il en état de marche sur le terrain ?», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

⁶⁶ Muhammed Yunus, *Grameen At a Glance*, Janvier 2006, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>, (page consultée le 12 mars 2006).

⁶⁷ Stuart Rutherford, «Épargne des membres», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org, (page consultée le 18 mars 2006).

⁶⁸ *Idem*

véhicules convenables»⁶⁹. Et selon eux, ceci est la plus grande réussite de la Grameen Bank. Cette étude conclue en disant que :

l'amélioration de la performance bancaire est réelle, qu'elle est apparentée au plus grand attrait de la gamme de produits financiers conivaux de Grameen II et à sa décision d'attirer des dépôts d'un montant plus élevé, ce qui a comme conséquence l'élargissement du portefeuille prêts et du nombre de membres⁷⁰.

Tout cela me semble prometteur pour l'institution et son autofinancement ainsi que pour ses clients emprunteurs qui bénéficient de haut taux d'intérêt sur leurs dépôts.

7. Comment elle est structurée et autogérée

La Grameen Bank, comme nous l'avons mentionné, est une ONG et par conséquent, elle n'est pas une institution gouvernementale. La banque «is owned by the poor borrowers of the bank who are mostly women. It works exclusively for them. Borrowers of Grameen Bank at present own 94 per cent of the total equity of the bank»⁷¹. Ce sont les emprunteurs qui possèdent des parts de la banque cela fonctionne comme une coopérative. Les membres de la Grameen Bank « hold shares and contribute to equity [...]. About 2 million members have bought shares valued at Tk 100 each, representing more than 90% of Grameen Bank equity»⁷². Les représentants des membres sont choisis suite à un processus d'élection dans les centres des villages et seulement des femmes sont admises pour le poste de représentante.

Le professeur Yunus joue un rôle d'organisateur et de leader et amène des idées nouvelles. Il est «responsible for planning, designing, implementing, monitoring, and

⁶⁹ *Idem*

⁷⁰ *Idem*

⁷¹ Muhammed Yunus, *Grameen At a Glance*, Janvier 2006, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>, (page consultée le 12 mars 2006).

⁷² Khandker, *Op.Cit.*, p.91.

evaluating activities⁷³» mais les employés prennent des décisions sur le terrain. Comme la Grameen Bank a bien sûr une certaine hiérarchie, mais elle n'est pas une institution centralisée ça lui permet une meilleure flexibilité.

Initially, both Grameen Bank and BRAC⁷⁴ were composed of a head office and a few branches guided by the head office. As the organization grew, decentralization became critical for ensuring efficient decisionmaking at all operational levels. Zonal or regional offices were established when the number of branches increased, and the leadership gradually delegated more decisionmaking authority to these intermediate administrative units. Grameen Bank and BRAC thus did not decentralize deliberately; they did it so naturally as they grew⁷⁵.

Selon Khandker, la structure décentralisée est la clé pour les institutions spécialisées en microcrédit⁷⁶. Grâce à cela, le gérant qui travaille sur le terrain peut prendre plusieurs décisions. Il a l'autorité d'organiser, de planifier et même d'élaborer certaines politiques, sans avoir ou en ayant une très faible supervision du gérant régional ou de d'autres supérieurs. «This devolution of many decisionmaking roles to the regional or zonal offices and the flexibility of the branch operations allow the head office and the central leadership to focus on broader issues of policy institutional development»⁷⁷. Le fait que la Grameen Bank n'ait pas (ou n'ait plus) de structure hiérarchique fait en sorte qu'il n'y a pas de grandes différences entre les gens sur le terrain, les gérants et les superviseurs. Cependant, pour que les programmes soient efficaces et que les gens sur le terrain puissent prendre de bonnes décisions, la Grameen Bank a «an extensive training and executive development program that helps prepare and motivate its managers to plan, organize, and implement bank programs without extensive supervision from the head office»⁷⁸. Cet entraînement est très bénéfique pour les employés et facilite les diverses opérations.

⁷³ *Idem*

⁷⁴ BRAC est une autre ONG oeuvrant au Bangladesh dans la même sphère d'activité, soit le microcrédit.

⁷⁵ Khandker, *Op.Cit.*, p.91.

⁷⁶ *Ibid*, p.34.

⁷⁷ *Ibid*, p.91.

⁷⁸ *Ibid*, p.35.

CONCLUSION

Alors, pour conclure, est-ce que l'on peut dire que le microcrédit réduit la pauvreté? Nous avons parlé surtout de la réussite de la Grameen Bank en tant qu'institution, sur des points comme l'autofinancement, la croissance et l'autogestion. Nous avons aussi vu que la banque avait réussi à s'ajuster à la réalité nouvelle, en s'adaptant pour arriver à son but qui est de donner du crédit à la population la plus pauvres pour que ces gens puissent s'accomplir et se sortir de la pauvreté. Mais qu'en est-il de ses impacts sur la population?

J'aimerais faire un bilan et donner quelques statistiques sur les effets positifs qu'a le microcrédit sur la population au Bangladesh et montrer comment les gens peuvent se sortir de la pauvreté. Nous avons vu que c'était particulièrement les femmes bénéficient du microcrédit, et de plus, dans le cas de la Grameen Bank, les femmes qui sont sans terre.

Grâce à ces programmes, la consommation *per capita*, chez les emprunteurs de sexe féminin est très significative. Le microcrédit affecte aussi les variables socio-économiques comme la nutrition et l'éducation. Les effets sur les villages ne sont pas négligeables non plus, la production et les revenus totaux des foyers augmentent suite à la participation aux différents programmes. Maintenant voyons plus en détail ces chiffres⁷⁹.

Premièrement, mentionnons que les programmes touchent environ 45% de la population éligible au microcrédit - rappelons que pour pouvoir recevoir un prêt de la Grameen Bank, on doit posséder moins de 0.5 acres de terre. Chez les emprunteurs de sexe féminin, une augmentation des emprunts de 10% augmentait la consommation *per capita* par semaine de 0.43%⁸⁰. Il est aussi intéressant de noter que l'impact est deux fois plus grand chez les femmes que chez les hommes.

⁷⁹ Les chiffres et statistiques qui vont suivre me proviennent de Khandker, *Op.Cit.*, «chapitre 3, Socioeconomic Impacts of Microcredit Programmes» et elles sont une analyse des résultats d'un sondage effectué entre juillet 1991 et juin 1992 (avant la mise en place de la Grameen II), par BIDS (Bangladesh Institute of Development Studies) et la banque mondiale.

⁸⁰ Khandker, *Op.Cit.*, p.46.

Deuxièmement, les impacts socioéconomiques semblent aussi très positifs. Le grameencredit a un effet bénéfique chez les enfants quant à l'éducation. Si l'on augmente de 1% le crédit d'une cliente de la Grameen Bank, les chances que celle-ci envoie ses enfants à l'école augmentent de 1.9% pour les jeunes filles et de 2.4% chez les jeunes garçons. On peut aussi percevoir des effets intéressants sur la nutrition des enfants. Ici, une augmentation du crédit de 10% donné à une femme va augmenter la circonférence des bras d'une jeune fille de 6%⁸¹. Cela me semble très significatif, puisqu'au Bangladesh, les pauvres ne mangent généralement pas suffisamment, donc si les enfants sont capables d'augmenter leur masse corporelle, on peut imaginer un effet positif immédiat sur la nutrition des enfants.

Troisièmement, les effets perçus sur le village sont aussi importants. La production totale augmente dans les villages où la Grameen Bank travaille. L'augmentation des revenus dans les foyers participants, pour les activités qui ne sont pas reliés à la ferme, était de 29% au moment de l'étude⁸². Comme la plupart des prêts sont accordés à des gens qui vont se créer leur propre emploi, la Grameen Bank contribue à augmenter le nombre d'emplois dans les villages. Encore plus intéressant, la Grameen Bank a un effet très positif sur les salaires des gens qui habitent en campagne. Les salaires ont augmenté de 21%⁸³. Puisque la Grameen Bank travaille dans des régions très pauvres, une telle augmentation est très significative sur toute l'économie d'un village.

Lors de cette étude, 83% des familles qui participaient au programme de la Grameen Bank étaient des pauvres modérés et 33% étaient dans une pauvreté extrême avant de se joindre à la banque. Après avoir joint un des programmes de la banque, ces pourcentages ont diminué à 62% pour les pauvres modérés et à 10% pour les gens dans la pauvreté extrême. Environ 21% des emprunteurs de la Grameen Bank ont pu élever leur statut et sortir leur famille de la pauvreté. Ce qui veut dire qu'à chaque année 5% des foyers qui participent au programme de la banque peuvent sortir, de la pauvreté⁸⁴. Toujours selon cette étude, «with an 18% annual increase in consumption, a poor household of six members could be free of

⁸¹ *Ibid*, p.49.

⁸² *Ibid*, p.53.

⁸³ *Ibid*, p.54.

⁸⁴ *Ibid*, p.56 (toutes les statistiques de ce paragraphe me viennent de cette page).

poverty by borrowing about 12 000 TK (300\$US) a year⁸⁵». Ces chiffres sont à mon avis très significatifs et très encourageant de tout l'impact que peut avoir le microcrédit sur les familles pauvres du Bangladesh.

Si l'on regarde ces statistiques, qu'est-ce que ce 5% par année vient changer au niveau national? Premièrement, rappelons-nous que seulement environ la moitié de la population est éligible au microcrédit. Ensuite, de ce 50%, seulement 45% des gens participent, ce qui veut dire qu'il y a environ 20% de la population qui en bénéficie. De ceux-ci, environ 1% réussissent, chaque année à se sortir de la pauvreté (5% de 45% de 50%)⁸⁶. Cela est calculé en termes fixes, en assumant que le nombre de pauvres reste le même. Ce qui veut dire que l'on pourrait réduire le nombre de pauvres de 1% par année au Bangladesh et il me semble que cela est non négligeable sur une population qui s'élève à plus de 141 millions.

Après avoir examiné tous ces chiffres, j'en conclus que le microcrédit peut réellement avoir un effet positif sur la population d'un pays si celui-ci est bien utilisé et qu'une éducation – tant sur l'utilisation du crédit qu'au niveau sociale - est donnée aux emprunteurs en même temps. De plus, il me semble que le fait que la Grameen Bank se soit ajustée à la réalité nouvelle est signe que le but de la banque n'a pas changé, qu'il est toujours d'aller aider la population la plus pauvre de se sortir de la misère.

Il serait aussi intéressant à mon avis d'évaluer les impacts au sein de la famille. À savoir si, grâce à ces prêts et ces éventuels revenus (générés par les prêts), les femmes obtiennent plus de respect envers leur mari et si elles peuvent avoir plus de poids dans les prises de décision à la maison ainsi que dans les discussions concernant la finance.

⁸⁵ *Ibid*, p.148.

⁸⁶ *Ibid*, p.60.

BIBLIOGRAPHIE

D'AOUST, Anne-Marie. «Les approches féministes». In MACLEOD, Alex et Dan O'MEARA, *contestations et résistances : la théorie des relations internationales depuis la fin de la guerre froide*, Montréal : Athéna, 2006 (à paraître).

GRAMEEN BANK, site officiel, www.grameen-info.org

KHANDKER, Shahidur R. *Fighting Poverty with Microcredit : Experience in Bangladesh*, New York : Oxford University Press, 1998.

MANIRUZZAMAN, M. «Grameen II's Membership», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org

MAEDE, Jason. *An Examination of the Microcredit Movement*, 15 janvier 2001, [en ligne] www.geocities.com/jasonmeade3000/microcredit.html

ONU, *International Year of microcredit 2005*, [en ligne], www.yearofmicrocredit.org

RAHMAN, Aminur. *Women and Microcredit in Rural Bangladesh*, Boulder : Westview Press, 1999.

SINCLAIR, Paul. «Grameen Micro-Credit & How to End Poverty From the Roots Up», *One World One People for Peace*, 29 octobre 2003, [en ligne], <http://www.oneworldonepeople.org/articles/World%20Poverty/Grameen.htm>

ROY, Danny. «La participation et l'approbation dans l'utilisation de la microfinance comme outil de développement», *Mémoire*, Montréal : UQAM, 2005.

RUTHERFORD, Stuart. «Épargne des membres», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org

RUTHERFORD, Stuart. «Qu'est-ce que Grameen II ? Est-il en état de marche sur le terrain ?», *MicroSave*, [en ligne], www.microsave.org

WIKIPEDIA, L'encyclopédie [en ligne], <http://en.wikipedia.org/wiki/Microcredit>

ANNEXE 1

*La préface de l'auteur*⁸⁷

My experience working in the Grameen Bank has given me faith; an unshakable faith in the creativity of human beings. It leads me to believe that humans are not born to suffer the misery of hunger and poverty. They suffer now as they did in the past because we turn our heads away from this issue.

I have come to believe, deeply and firmly, that we can create a poverty free world if we want to. I came to this conclusion not as a product of a pious dream, but as a concrete result of experience gained in the work of the Grameen Bank.

It is not micro credit alone which will end poverty. Credit is one door through which people can escape from poverty. Many more doors and windows can be created to facilitate an easy exit. It involves conceptualizing about people differently, it involves designing a new institutional frame work consistent with this new conceptualization.

Grameen has taught me two things first our knowledge base about people and their interactions is still very inadequate: second each individual person is very important. Each person has tremendous potential. She or he alone can influence the lives of others within the communities, nations, within and beyond her or his own time.

⁸⁷ Muhammad Yunus, *Banker to the Poor*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/book/index.htm>, (page consultée le 20 mars 2006).

Each of us has much more hidden inside us than we have had a chance to explore. Unless we create an environment that enables us to discover the limits of our potential, we will never know what we have inside of us.

But it is solely up to us to decide where we want to go. We are the navigators and pilots of this planet. If we take our role seriously, we can reach the destination we seek.

I want to tell this story because I want you to figure out what it means to you. If you find the Grameen story credible and appealing, I would like to invite you to join those who believe in the possibility of creating a poverty-free world and have decided to work for it. You may be a revolutionary, a liberal or a conservative, you may be young, or you may be old, but we can all work together on this one issue.

Think about It.

Muhammad Yunus

ANNEXE 2

*Method of action*⁸⁸

The Grameen Bank's **Method of action** can be illustrated by the following principles:

- 1 Start with the problem rather than the solution: a credit system must be based on a survey of the social background rather than on a pre-established banking technique.
- 2 Adopt a progressive attitude: development is a long-term process which depends on the aspirations and commitment of the economic operators.
- 3 Make sure that the credit system serves the poor, and not vice-versa: credit officers visit the villages, enabling them to get to know the borrowers.
- 4 Establish priorities for action vis-a-vis to the target population: serve the most poverty-stricken people needing investment resources, who have no access to credit.
- 5 At the beginning, restrict credit to income-generating production operations, freely selected by the borrower. Make it possible for the borrower to be able to repay the loan.
- 6 Lean on solidarity groups: small informal groups consisting of co-opted members coming from the same background and trusting each other.
- 7 Associate savings with credit without it being necessarily a prerequisite.
- 8 Combine close monitoring of borrowers with procedures which are simple and standardised as possible.

⁸⁸ Muhammad Yunus, *Method of Action*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/moa.html>, (page consultée le 13 mars 2006)

9 Do everything possible to ensure the system's financial balance.

10 Invest in human resources: training leaders will provide them with real development ethics based on rigour, creativity, understanding and respect for the rural environment.

ANNEXE 3

*Les 16 décisions*⁸⁹

1. We shall follow and advance the four principles of Grameen Bank --- Discipline, Unity, Courage and Hard work – in all walks of our lives.
2. Prosperity we shall bring to our families.
3. We shall not live in dilapidated houses. We shall repair our houses and work towards constructing new houses at the earliest.
4. We shall grow vegetables all the year round. We shall eat plenty of them and sell the surplus.
5. During the plantation seasons, we shall plant as many seedlings as possible.
6. We shall plan to keep our families small. We shall minimize our expenditures. We shall look after our health.
7. We shall educate our children and ensure that they can earn to pay for their education.
8. We shall always keep our children and the environment clean.
9. We shall build and use pit-latrines.
10. We shall drink water from tube wells. If it is not available, we shall boil water or use alum.
11. We shall not take any dowry at our sons' weddings, neither shall we give any dowry at our daughters wedding. We shall keep our centre free from the curse of dowry. We shall not practice child marriage.
12. We shall not inflict any injustice on anyone, neither shall we allow anyone to do so.
13. We shall collectively undertake bigger investments for higher incomes.
14. We shall always be ready to help each other. If anyone is in difficulty, we shall all help him or her.
15. If we come to know of any breach of discipline in any centre, we shall all go there and help restore discipline.

⁸⁹ Muhammad Yunus, *The 16 decisions of Grameen Bank*, [en ligne], <http://www.grameen-info.org/bank/the16.html>, (page consultée le 15 mars 2006).

16. We shall take part in all social activities collectively.

