

théories économiques que j'enseignais. Je ressentis alors le fossé qui séparait la vie des pauvres et des affamés, et le monde abstrait des théories économiques.

Comment comprendre l'environnement économique réel des pauvres? Comme l'Université de Chittagong se trouve dans une zone rurale, j'allais interroger les familles pauvres du village voisin de Jobra. J'appris beaucoup sur leur vie, et bien plus sur l'économie que ce qui m'avait été enseigné. J'étais consterné de constater que les indigents de Jobra souffraient parce qu'ils ne pouvaient jamais accumuler le petit capital qui leur permettrait de démarrer une activité. Leur besoin était inférieur à six francs par personne, mais ils ne pouvaient les emprunter qu'à des conditions extrêmement désavantageuses. La plupart du temps, ils devaient vendre leurs biens à des prix fixés par les prêteurs. Cette tragédie quotidienne m'a poussé à agir. Avec l'aide de mes étudiants, j'ai établi la liste de ceux qui avaient besoin de petites sommes d'argent. Nous sommes arrivés à 42 personnes, avec un montant total de 175 francs.

Quel scandale! En cours, nous parlions de millions de francs, alors que des sommes minimales auraient permis à 42 travailleurs compétents de se constituer un capital, juste à notre porte. J'ai alors prêté 175 francs à ceux qui se trouvaient sur la liste. Mais les nombreux autres, qui avaient également besoin de prêts? J'essayai de persuader la banque universitaire de prêter aux pauvres du voisinage. Le directeur répondit de façon négative : prétextant que les villageois n'étaient pas solvables, la banque n'avancerait pas l'argent.

Je ne pus le convaincre, ni lui ni ses supérieurs, que je rencontrais par la suite. Je finis par me porter garant des prêts. En 1976, je pris un crédit à la banque locale et le retransmis aux nécessiteux de Jobra. Tous, sans exception, me remboursèrent. Pourtant, la banque refusait toujours d'accorder directement les crédits. J'ai recommencé l'expérience dans un autre village avec le même succès. Je suis passé de 2 à 5, puis à 20, 50 et 100 villages, pour convaincre les banquiers qu'eux aussi pourraient prêter aux pauvres. À chaque nouveau village, les prêts étaient remboursés, mais les banques ne changèrent pas leur position. Je

décidai donc de créer une banque indépendante, pour les pauvres. Après beaucoup de travail et de négociations avec le gouvernement, la banque *Grameen* («banque villageoise», en bengali) naquit en 1983. Le principe fondateur de cette banque était contraire aux pratiques bancaires habituelles : nous prêtions aux plus pauvres et ne demandions pas de caution. La banque compte sur la solidité et la solidarité de ses emprunteurs. Pour s'engager, ils doivent constituer des groupes de cinq personnes qui se soutiennent par un système de parrainage, de conseils et d'assistance mutuelle. De surcroît, ils évaluent ensemble la viabilité des projets et garantissent le remboursement. Quand un des membres ne peut pas rembourser, les autres risquent d'avoir leur crédit réduit ou suspendu.

La force du parrainage

En général, un nouveau groupe soumet une proposition de crédit pour deux de ses membres, qui demandent chacun entre 150 et 650 francs. Lorsque ces deux emprunteurs ont remboursé les cinq premières échéances hebdomadaires, deux autres membres du groupe peuvent solliciter un emprunt. Dès qu'ils ont remboursé cinq échéances, le dernier membre peut emprunter à son tour. Après le remboursement de 50 échéances, l'emprunteur a remboursé le capital et il rembourse les intérêts, dont le taux est bien inférieur aux taux classiques. Ensuite, il peut demander un crédit plus important.

La banque n'attend pas que les emprunteurs viennent à elle : elle va vers eux. Le versement des prêts s'effectue lors de réunions hebdomadaires avec six à huit groupes, dans les villages de ces membres. L'équipe de la banque *Grameen* assiste à ces réunions et rend fréquemment visite aux emprunteurs pour voir où en sont leurs projets, qu'il s'agisse d'élevage de chèvres, de maraîchage ou de vente d'ustensiles.

Aujourd'hui, la banque *Grameen* est établie dans 39 000 villages du Bangladesh ; elle comprend 2,4 millions de personnes, dont 94 pour cent de femmes. En mars 1995, la banque avait engagé 6,5 milliards de francs de prêts cumulés. Deux ans après, la somme prêtée avait doublé. Après 20 ans de

travail, le montant moyen des emprunts est de 1 200 francs ; 96 à 100 pour cent des prêts sont remboursés.

Un an après avoir rejoint la banque, chaque membre a le droit d'acheter des parts de la *Grameen* et, aujourd'hui, 94 pour cent de la banque appartient à ses emprunteurs. Neuf d'entre eux sont élus au conseil d'administration, qui comprend 13 sièges. Les quatre autres sont des représentants du gouvernement, des universitaires, et moi-même.

Une étude menée par l'équipe de Sydney Schuler, de la Société de recherche en économie *John Snow*, a conclu que le prêt consenti par la banque *Grameen* renforce la sécurité économique des femmes, ainsi que leur statut au sein de leur famille. En 1998, une étude de Shahidur Khandker, de la Banque mondiale, a montré que la banque *Grameen* avait aussi un effet positif sur la scolarité et sur l'état de nutrition des enfants, parce que ce sont les femmes, et non les hommes, qui bénéficient des prêts. Cette observation corroborait une idée initiale de la banque : trop souvent, les hommes gardent l'argent pour eux.

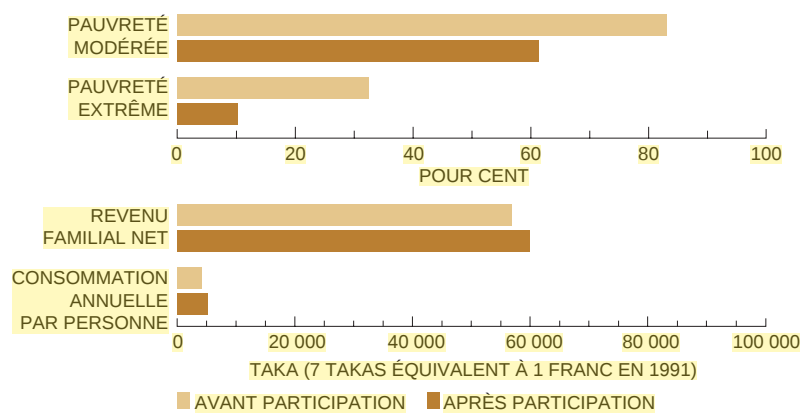
Comment évaluer cet impact? Par la mesure du tour de bras des filles, reflet de l'état de nutrition, et par la probabilité pour qu'une fille soit scolarisée : lorsque le montant emprunté par les femmes augmente de dix pour cent, le tour de bras augmente de dix pour cent, et la probabilité de scolarisation de 20 pour cent.

Ces améliorations ne résultent pas toutes directement du crédit. Quand il rejoint la banque, chaque membre s'engage à suivre 16 résolutions. Celles-ci portent sur des points d'hygiène et de santé – on conseille de boire de l'eau propre, de cultiver et de consommer des légumes, de creuser un trou pour les toilettes, etc. – et sur les us et coutumes, comme la dot ou le contrôle des naissances. Habituellement, chaque semaine, les femmes en récitent la liste entière lors des réunions. C'est la seule règle imposée par la banque, à propos de leur application.

L'étude de S. Schuler révèle aussi que les femmes qui sont à la banque *Grameen* ont une contraception plus efficace. Curieusement, les femmes qui ne sont pas elles-mêmes membres de la banque, mais qui habitent dans un village où la banque intervient, ont également une meilleure contraccep-



BIEN-ÊTRE FAMILIAL

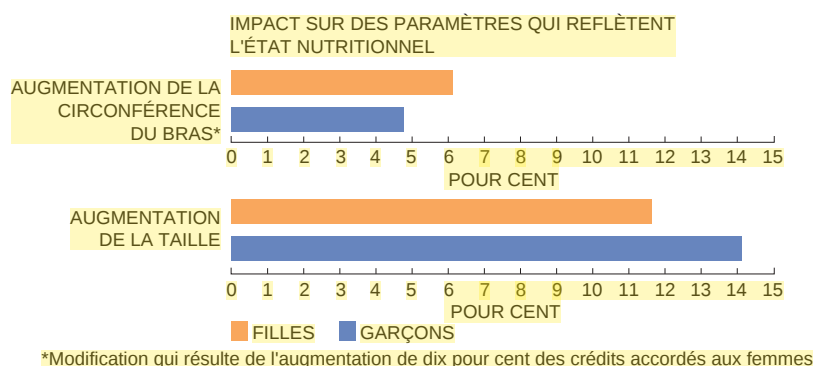


2. LES CRÉDITS ACCORDÉS PAR LA BANQUE (a) servent à différentes petites entreprises comme l'élevage de poulets (b) ou la fabrication de pots (c). Grâce aux revenus engendrés par ces activités, des familles sortent de l'état de pauvreté. Avant de rejoindre la banque, 83 pour cent des membres sont modérément pauvres et 33 pour cent extrêmement pauvres. La participation aux programmes de microcrédit de la banque permet à un cinquième d'entre eux de sortir de la pauvreté.





Sabbuddin Azizee Grameen Bank / Lisa Burnett (graphique)



3. LE STATUT DES FEMMES augmente quand elles disposent d'un capital. Le revenu d'une femme – qu'elle se le procure en tressant des paniers (a), en tenant une épicerie (b),

qui gagne de l'argent. Cette particularité a souvent été critiquée, mais je suis convaincu que c'est le fondement de la viabilité de l'entreprise. En 1999, une inondation catastrophique a détruit les maisons, le bétail et les quelques biens de centaines de milliers d'emprunteurs. Nous n'avons pas annulé leur dette, mais nous avons autorisé de nouveaux emprunts et rééchelonné les remboursements. Si nous avions effacé les dettes, la banque n'aurait plus été solvable.

Un potentiel à développer

Des banques de type *Grameen* existent maintenant dans 40 pays. La première fut créée en Malaisie, en 1986. Elle prête aujourd'hui à 40 000 familles pauvres, et le niveau de remboursement a toujours été proche de 100 pour cent. En Bolivie, un programme de microcrédit a permis aux femmes de se sortir du système précaire «travail contre nourriture», pour monter leur propre entreprise. En deux ans, la majorité des femmes de ce programme sont devenues assez fiables financièrement pour obtenir un prêt des banques classiques. De tels succès se répètent partout dans les pays pauvres.

La banque *Grameen* du Bangladesh est économiquement autonome depuis 1995. Des institutions similaires dans d'autres pays le deviennent progressivement. Quelques essais ont lieu aussi

tion. Le taux de natalité du Bangladesh a considérablement diminué, ces 20 dernières années, et l'influence de la *Grameen* pourrait avoir contribué à cette amélioration.

Chaque année, cinq pour cent des emprunteurs de la banque *Grameen*, soit 125 000 familles, passent au-dessus du seuil de pauvreté. S. Khandker en conclut que, parmi les emprunteurs, la pauvreté extrême (définie par la consommation de moins de 80 pour cent du minimum requis par l'Organisation pour la nourriture et l'agriculture des Nations unies) chute de plus de 70 pour cent dans les cinq ans qui suivent l'adhésion à la banque.

La mise en place d'un programme de «microcrédit» efficace, c'est-à-dire qui permet d'atteindre les objectifs sociaux tout en maintenant une économie saine, n'est pas aisée. Nous voulons que la banque serve aux plus pauvres : seuls ceux qui vivent avec moins de la moitié du seuil de pauvreté ont le droit à des prêts. Cependant, dans la pratique, nous parvenons dif-

ficilement à aider les plus pauvres, qui sont exclus lors de la formation des groupes. De surcroît, malgré nos efforts, certains maris s'approprient l'argent prêté à leur femme.

Aujourd'hui développée dans tout le pays, la banque *Grameen* doit contrôler le travail de ses directeurs locaux, afin que le fonctionnement de l'entreprise reste honnête et transparent. Nous interdisons aux directeurs de rester longtemps dans un même village, afin d'éviter qu'ils n'établissent des relations trop privilégiées qui nuiraient à leur travail. Pour cette même raison, nous ne nommons pas les directeurs près de leur village d'origine. Ces contraintes, ajoutées au besoin d'une formation universitaire, expliquent que peu de femmes dirigent les agences de la banque. Certains ont ainsi reproché à la banque *Grameen* d'être une entreprise paternaliste. Sensibles à cet argument, nous réfléchissons à d'autres moyens de recruter des femmes.

La banque *Grameen* n'est pas une œuvre de bienfaisance, mais une société