

Microcrédit par la Toile

Partage international n° [224](#) - Avril 2007

Interview de Matt Flannery et Premal Shah par Monte Leach

En swahili, « kiva » signifie accord, unité. Appellation on ne peut plus appropriée pour une association à but non lucratif qui, grâce à sa plate-forme Internet, rapproche les prêteurs et les emprunteurs dans des opérations de microcrédit, tout en abaissant leur coût de manière importante. Matt Flannery et Premal Shah, respectivement co-fondateur et président de Kiva, ont précisé pour Partage international les objectifs et le fonctionnement de Kiva.

Partage international : *Qu'est-ce que Kiva ?*

Matt Flannery : Kiva est une plateforme de microcrédit en ligne. Notre site présente les profils et les photos d'hommes et de femmes du monde en développement qui ont besoin de prêts pour se lancer dans de petites entreprises, comme, par exemple, un magasin de vêtement, un atelier de tailleur, ou un élevage de chèvres. Faute d'avoir accès au crédit officiel, ils obtiennent ces prêts, grâce à Internet, de personnes du monde développé comme vous et moi. Tout ce dont vous avez besoin, c'est une carte de crédit, qui vous permettra d'être remboursé au bout d'un an.

PI. *Quel est l'apport de Kiva dans le domaine du microcrédit ?*

MF. Avant Kiva, il n'y avait aucun moyen de bénéficier d'un microcrédit à un prix aussi bas. Nous avons apporté deux innovations. La première, c'est que l'on peut envoyer de l'argent directement à un emprunteur sitôt qu'on l'a vu sur notre site. La seconde, c'est qu'au lieu de se borner à faire un don, on peut faire un investissement, un prêt, qui nous seront remboursés. Nous ne sommes pas sur le terrain, comme la Grameen Bank de Mohammed Yunus, au Bangladesh, qui octroie des prêts sur des territoires définis. Nous travaillons depuis San Francisco à développer une plateforme informatique grâce à laquelle des gens des mondes développés et en développement peuvent entrer directement en contact.

Un crédit pour Elisabeth, en Ouganda

PI. *Pourriez-vous nous citer un prêt qui a changé radicalement la vie de quelqu'un ?*

MF. Ma famille et moi avons prêté une somme à Elizabeth Omalla, une Ougandaise vivant près de Turora. Elle vendait du poisson sur le trottoir. Trois ou quatre par jour, pour un maigre profit. Elle se les procurait auprès d'un distributeur du Nil qui prenait des marges exorbitantes.

Nous lui avons donc prêté 500 dollars, une somme tout à fait conséquente pour elle. Ce qui lui permit d'aller elle-même au Nil, par un court voyage en bus. Les économies qu'elle a pu ainsi réaliser lui ont permis de s'acheter non pas trois ou quatre poissons, mais des douzaines, ainsi qu'un congélateur, histoire de se constituer des réserves. Grâce à ses bénéfices (multipliés par trois), elle a pu envoyer ses enfants à l'école et épargner ; bref, mettre un tant soit peu sa famille à l'abri des coups durs si dévastateurs pour ceux qui vivent dans la misère.

Faire parvenir les fonds aux bénéficiaires

PI. *Comment sélectionnez-vous les bénéficiaires potentiels du microcrédit ?*

Premal Shah : Grâce à un réseau d'institutions de microcrédit (IMC). Il y en a des milliers, généralement de taille modeste, locale ou régionale, disposant de fichiers de moins de 10 000 emprunteurs, du fait des limitations de leurs ressources financières. Seul un travailleur pauvre sur cinq, soit 100 millions dans le monde, y ont accès. La réputation de Kiva (facilitation et souplesse des contacts, abaissement des coûts des opérations) commence à se répandre. Quand une IMC manifeste un intérêt pour nous, nous prenons aussitôt contact et examinons ses références et sa situation financière. A partir d'un certain niveau de fiabilité, nous lui ouvrons notre site (Kiva.org), pour qu'elle puisse commencer à y proposer des contrats, après lui avoir indiqué le nombre d'entreprises qu'elle pouvait financer par mois, et les sommes qu'elle pouvait emprunter.

MF. Les IMC ont des « agents de prêt » qui se rendent dans les communautés, et fonctionnent un peu comme des travailleurs sociaux. Ils travaillent sur le terrain, et ce sont eux qui découvrent les entrepreneurs locaux potentiels. Ils les aident à remplir les formulaires de candidature, prennent souvent une photo de l'emprunteur ou de l'emprunteuse, et entrent le tout dans l'ordinateur une fois de retour au bureau, ainsi que divers éléments, comme son profil, son plan, le montant du

prêt, etc. Il suffit parfois de quelques minutes pour obtenir la somme demandée d'un internaute. A la fin du mois, nous envoyons à cette IMC l'ensemble des fonds accordés, où qu'elle se trouve - au Cambodge, par exemple, pour lequel le transfert du prêt à l'emprunteur prendra une journée. Au cours de l'année suivante, l'agent de prêt retournera environ chaque mois voir les bénéficiaires, collecter les remboursements et suivre leurs activités et leur situation financière, dont les prêteurs seront très régulièrement informés. Au bout d'un an, nous encaissons auprès de l'IMC le montant des sommes remboursées et les remettons dans le circuit. Les prêteurs peuvent les retirer quand ils veulent.

PS. En fait, plus de 80 % d'entre eux les laissent pour d'éventuels nouveaux prêts.

PI. *A combien se montent, en moyenne, les prêts qui se font par votre site ?*

PS. A environ 600 dollars. Cela paraît peu, mais c'est une grosse somme pour quelqu'un qui gagne deux dollars par jour en Ouganda. Cela lui permet, par exemple, de s'acheter quatre ou cinq vaches et de démarrer une petite entreprise de production laitière. Sur notre site, les prêts vont de 75 à 2 000 dollars.

PI. *Quel est le taux de recouvrement ?*

MF. Cent pour cent. Ce qui signifie que tous les projets d'entreprises qui ont vu le jour ont remboursé les prêts dans leur intégralité. Cela dit, seul un petit pourcentage ayant, jusqu'à présent, atteint ses douze mois, la plus grande partie des remboursements est encore en cours. Nous espérons parvenir à terme à un taux de 95 %.

PI. *Comment financez-vous Kiva ?*

MF. Par les tarifs optionnels que nous proposons aux prêteurs, qui leur offrent la possibilité de donner 10 % en plus de la somme qu'ils placent dans notre circuit. Ils le font pratiquement tous. Ce sont ainsi les Américains et les Européens, plus de 30 000, qui paient nos factures. Nous avons aussi des soutiens dans le monde de la finance.

Les taux d'intérêts supportés par les pauvres

PI. *Quel taux d'intérêt s'applique aux crédits accordés via Kiva ?*

PS. Nos partenaires IMC prennent environ 16 % d'intérêt : seulement la moitié de ce que perçoit le secteur bancaire de la microfinance.

PI. *Pourquoi le microcrédit est-il si cher ?*

PS. Dans le monde, environ 500 millions de travailleurs vivent sur ou sous le seuil de pauvreté.

Aujourd'hui, environ 100 millions d'entre eux bénéficient du microcrédit et reversent environ 35 % d'intérêt aux diverses IMC. Ce taux est élevé en raison des coûts importants que génère la gestion de ces prêts. Que ceux-ci se montent à 100 ou 500 dollars, il reste qu'on doit aller dans les villages tous les mois, par exemple. De plus, les IMC, pour constituer le capital qu'elles placeront en microcrédits, doivent emprunter auprès des organismes de crédits locaux. Ce qui revient assez cher. D'autant que le taux d'inflation est élevé. Ici, aux Etats-Unis, il est de l'ordre de 3 %. Mais en Ouganda, il est à deux chiffres. D'où le prix du microcrédit pour l'emprunteur. Le reste des 400 millions de travailleurs pauvres s'adressent aux usuriers locaux, dont les taux vont de 80 à 800 %. Ils n'ont pas le choix. Les banques leur sont fermées, et il n'y a pas d'organisme de microcrédit dans leur région. Les IMC ont travaillé dur pour arriver à 35 %, et rendre ainsi leurs services accessibles à déjà 100 millions de travailleurs pauvres. Mais les IMC avec lesquelles Kiva travaille sont parvenues à diviser ce taux par deux.

PI. *Quels sont les obstacles qui vous empêchent d'atteindre les autres 400 millions de travailleurs pauvres ?*

MF. Il y en a principalement deux, qui sont liés. Le premier, c'est le potentiel de croissance des organismes de microcrédit : l'augmentation de leurs effectifs, la mise en place de technologies leur permettant d'augmenter leurs capacités de prêts dans leurs zones d'intervention.

Le second obstacle, c'est leur disponibilité réduite en capital. S'ils ne disposent que de 100 000 dollars, par exemple, ils ne peuvent atteindre que 1 000 personnes. Avec 500 000 dollars, ce serait cinq fois plus. Kiva a pour rôle d'augmenter leurs capitaux disponibles par Internet.

PI. *Avez-vous quelques objectifs précis pour l'année à venir ?*

PS. En un peu plus d'un an, nous nous sommes étendus à 22 pays grâce à 30 organismes de microcrédit. Cinq nouveaux partenaires nous rejoignent chaque mois. Mais nous aimerions nous diversifier davantage, et toucher plus de pays.

MF. Nous aimerions également atteindre le chiffre de 10 millions de dollars de prêts, cette année. C'est-à-dire multiplier par cinq notre chiffre de l'an dernier.

Auteur : Monte Leach, journaliste radio indépendant et éditeur de la revue Share International pour les Etats-Unis, il réside à San Francisco.

Thématiques : [Société](#), [politique](#)

Rubrique : [Divers](#) ()