



La lettre d'Entrepreneurs du Monde

N° 18 - Décembre 2007
Publication tri-annuelle

De 18 000 à plus de 30 000 micro-entrepreneurs

Nous avons accompagné 18 000 micro-entrepreneurs en 2006... En 2007, ils seront plus de 30 000 !

Cette accélération est impulsée par les dures réalités des familles des bidonvilles qui nous sautent aux yeux tous les jours. Et elle est rendue possible par des acteurs fortement unis dans cette action solidaire : nos équipes et vous.

D'une part, en effet, nos équipes terrain, très motivées, sont de mieux en mieux formées, encadrées et performantes.

Elles savent mettre en place les outils adéquats et maîtrisent les méthodes qui garantissent la pérennité de ce développement rapide en faveur des micro-entrepreneurs les plus pauvres.

D'autre part, cette accélération est financée par des gens comme vous qui se sentent concernés et se mobilisent. En témoigne ce nouveau donateur de Toulouse : « *En créant ma société j'ai rencontré beaucoup de difficultés (frilosité des banques, lourdeurs administratives,...) et je cherche un moyen d'aider à mon tour d'autres entrepreneurs* ». Ou cette maman de Rennes : « *Je me sens profondément solidaire des mamans de là-bas qui se démènent pour générer des revenus, scolariser leurs enfants et leur construire un avenir meilleur* ».

Oui, vous êtes complètement investis auprès des micro-entrepreneurs... Vous nous poussez en avant. Ensemble, en 2008, nous allons répondre mieux et plus à leurs besoins en capital, en formation et en accompagnement global.



Merci !

Nadine
Larnaudie-Maupas
Présidente

ÇA BOUILLONNE À KOLKATA...

En août dernier, je suis allée à Kolkata (Calcutta) pour travailler avec notre équipe sur place et rencontrer les micro-entrepreneurs que nous soutenons... J'ai observé les uns et les autres, j'ai recueilli leurs témoignages... J'ai constaté l'activité bouillonnante de nos collaborateurs, leur volonté de faire avancer les choses, leur cohésion et leur fierté devant les premiers résultats... Je vous livre tout cela aujourd'hui, en espérant vous faire partager l'espoir qui émane de ce programme de Kolkata.

Armelle RENAUDIN

Dès le début du partenariat, les micro-entrepreneurs sont accompagnés et encouragés...

Dans le processus d'obtention d'un prêt, la constitution du dossier est une étape capitale. Nous apprécions le sérieux de la démarche au cours d'une réunion de démarrage d'un groupe de micro-crédit. M^{me} Gupta, déjà micro-entrepreneuse EdM, a prêté la minuscule pièce où elle vit avec son mari, ses 2 fils et sa maman, pour que cette réunion puisse avoir lieu.



Les 5 femmes qui constituent le nouveau groupe répondent avec application aux questions de nos agents de crédit, Arati SHAW et Suparna DAS, qui remplissent consciencieusement les dossiers de demande de prêt. Dans les jours qui vont suivre, Arati et Suparna effectueront une visite-surprise au domicile de chaque membre du groupe pour vérifier les renseignements notés dans le dossier. Ce n'est qu'après ces visites que la remise des prêts pourra se faire.

POURQUOI PRIVILÉGIER LE PRINCIPE DE PRÊTS AU SEIN D'UN GROUPE ?

Chaque prêt est remis et remboursé individuellement ; aucune caution n'est demandée aux autres membres du groupe, mais le principe du groupe favorise une dynamique de partage d'expériences, de soutien moral en cas de découragement, et parfois aussi de pression sociale en cas de non remboursement du prêt. En effet, les emprunteurs ne peuvent accéder à un 2^{ème} prêt que lorsque les premiers prêts de tout le groupe ont été remboursés.

Les premiers effets de la création ou du développement d'une activité sont vite palpables



Pendant longtemps, par exemple, M^r et M^{me} ADHIKARY n'ont vendu que du chaï. Très populaire en Inde, ce thé au lait et aux épices (cannelle, gingembre, girofle, cardamome, poivre noir) est servi dans de minuscules tasses en terre cuite à usage unique (bien plus écologique que nos verres en plastique !).

De 6h à 22h, M^r et M^{me} ADHIKARY se relayaient pour tenir le stand mais les revenus qu'ils en tiraient étaient très insuffisants. Grâce à un prêt de 3 000 roupies (60 €), en juin 2007, ils ont pu acheter des biscuits, snacks, allumettes, bougies, bâtons d'encens. Grâce à cette diversification, leurs revenus ont de suite sensiblement augmenté.

Mr et Mme Chakraborty nous expliquent eux aussi avec enthousiasme que le prêt de 4 000 roupies (80 €) qu'ils ont obtenu en mai dernier leur a permis d'acheter un gros stock de plaques de polystyrène. Depuis, ils découpent, peignent, ornent et accumulent des dizaines et des dizaines de silhouettes de la déesse Durga pour les vendre en octobre, à l'occasion de l'énorme fête annuelle célébrée en son honneur.



L'accompagnement par EdM est une vraie chance pour ces micro-entrepreneurs. Ils la saisissent avec soulagement et remboursent leur prêt avec sérieux et fierté. En témoigne le sourire rayonnant de cette femme qui vient de verser le dernier remboursement de son 1^{er} prêt...

Les agents de crédit EdM laissent toujours les micro-entrepreneurs prendre l'initiative mais leur apportent un conseil personnalisé.

La pertinence des conseils marketing de Kousik KHATTUA, par exemple, se devine en observant Biswajit DAS qui s'active sur son étal de légumes. La vente bat son plein et les clientes font la queue parce que Biswajit a tout compris : avec 2 prêts successifs (2 000 puis 5 000 roupies), il a non seulement augmenté son stock mais surtout il a su le mettre en valeur. Les fruits et légumes ont beau être au ras du sol, ils sont nombreux et présentés sur des paniers plats recouverts de feuilles de bananier. L'ensemble est beau, coloré, abondant. Il tranche sur les étals voisins et attire l'œil. Alors forcément, c'est à ce stand que se pressent les



acheteuses ! Quand il est venu vers nous, M^r DAS avait sérieusement entamé son capital marchand pour payer l'hospitalisation de son fils. Il nous a alors convaincus de lui accorder un prêt pour relancer son activité. Depuis, son chiffre d'affaires a quintuplé pour atteindre 4 000 roupies (80 €) par mois. M^r Das réinvestit régulièrement dans son activité ; il a embauché un voisin et acheté un vélo-plateforme pour rapporter plus de marchandises en une fois lorsqu'il s'approvisionne au marché de gros.

Kousik est vraiment fier de la réussite de ce micro-entrepreneur. Il s'appuie sur cet exemple, entre autres, pour insister sur le caractère primordial des formations : « M^r DAS a bénéficié d'un conseil en marketing, mais beaucoup de micro-entrepreneurs ont besoin aussi de formation à caractère plus social. Pour que les enfants des micro-entrepreneurs bénéficient pleinement de l'amélioration du niveau économique de leurs parents, il nous faut donc élargir le champ des formations ».

En témoigne l'histoire de Tarak BHUIN : en février, ce père de famille a emprunté chez nous 3 000 roupies (60 €) pour acheter des chambres à air, rustines, pompe, clés et quelques autres outils de base, pour réparer des vélos.



Depuis toujours, Tarak travaille énormément. Pendant que nous lui parlons et que la pluie de mousson nous arrose copieusement, il finit de réparer un vélo, le remet à son client, en récupère en autre, s'y attèle de suite, etc... Tarak nous raconte qu'il a aussi acheté à crédit, un par un, 8 vélos-plateformes pour transporter des marchandises. La location de ces tricycles lui rapporte 240 roupies par jour, qu'il met de côté pour acheter (et la lumière des rêves s'allume dans ses yeux !)... une mini-camionnette de transport de marchandises (3 roues aussi, mais avec un moteur de 125 CC et surtout avec une partie fermée en bois qui protège les marchandises de la pluie). De toute évidence, cet homme travaille dur, réinvestit son capital, emprunte et rembourse à bon escient, mais... une mauvaise surprise nous attend quand Tarak nous fait

COMMENT FAIRE FACE À UN PÉPIN DE SANTÉ QUAND ON N'A PAS UNE ROUPIE DEVANT SOI ?

Dans certains programmes, nous avons lancé un système de micro-assurance santé qui évite aux micro-entrepreneurs de puiser dans leur épargne ou leur capital productif lorsqu'ils doivent faire face à un problème de santé, comme cela a été le cas de MR DAS. Nous étudions actuellement la manière de mettre en place ce système à Kolkata.

entrer dans le taudis impressionnant où il vit (dans un des bidonvilles les plus noirs, au bord de l'énorme axe routier qui traverse le quartier) et qu'il nous présente ses 2 fils (6 et 2 ans) : Tarak explique que si l'aîné ne va pas à l'école aujourd'hui, c'est parce qu'il a mal aux yeux et que c'est la mousson... Or, la mousson dure au moins 2 mois et les boutons purulents que les 2 enfants ont autour des yeux ne datent pas d'hier... Alors, pourquoi Tarak ne prend-il pas plus au sérieux la santé des ses fils et la scolarisation de l'aîné ?

On touche là un point névralgique de notre intervention que Kousik exprime très bien : « M^r BHUIN est analphabète, sans aucune instruction ; il se débrouille plutôt bien comme micro-entrepreneur, mais il n'est pas vraiment conscient de l'ampleur de sa responsabilité de père de famille. Lui et sa femme adorent leurs enfants, et ça se voit, mais ils sont ignorants et démunis pour bâtir leur avenir... Nous devons les amener à prendre conscience de l'importance de la santé, de l'éducation pour qu'ils fassent les bons choix dans la gestion de leurs maigres fonds ». Kousik est impatient de développer à Kolkata ce qui existe déjà ailleurs, dans certains de nos programmes : des formations sociales qui viennent en complément des modules de gestion et de commercialisation, pour aider les micro-entrepreneurs à faire progresser leur famille de manière globale.

Tout en cherchant ainsi à élargir ses services pour répondre au mieux aux besoins des micro-entrepreneurs, l'équipe organise le redéploiement de ses activités sur Kolkata ...

Pendant un an, EdM est intervenue à Kolkata au travers de l'organisation indienne KSDF. Mais sa directrice, certes généreuse et entreprenante, n'était pas assez rigoureuse et s'est laissé déborder. Elle n'a pas appliqué les méthodes pourtant validées ensemble et a mis en péril la viabilité de son organisation.

Nous avons donc décidé de mettre fin à ce partenariat et d'aider Arpita RAY et Abhijit BERA, nos deux cadres indiens convaincus de nos méthodes et formés, à créer une organisation indienne sur des bases saines. Au travers de cette nouvelle entité, nous pouvons désormais « mettre les bouchées doubles » à Kolkata. En prévision de l'ouverture de 6 nouvelles agences, c'est donc l'effervescence au bureau central. Onze personnes ont été recrutées. Arpita et Abhijit animent la formation : population cible, objectifs, principes, rigueur, méthodes et procédures... Les nouvelles recrues sont très motivées ; les questions fusent, l'atmosphère est enthousiaste et chaleureuse.



Nous pouvons donc maintenant accompagner des micro-entrepreneurs dans d'autres quartiers très pauvres du Nord de Kolkata.

Je participe, pendant mon séjour, à l'évaluation détaillée des besoins dans trois zones de peuplement très dense et très pauvre. Ce sont des bidonvilles de 1^{ère} ou de 2^{ème} génération. Dans ces derniers, l'occupation des terrains a fini par être reconnue officiellement. La municipalité a donc fait quelques efforts d'infrastructures (points d'eau et d'électricité, pavage de quelques ruelles), et les familles ont remplacé les murs de paille tressée par des parpaings, mais les moyens de subsistance sont très

maigres et la densité de population est toujours impressionnante. Dans une pièce de 9m² vivent généralement (et parfois travaillent) 5 à 6 personnes : un couple et ses 2 enfants avec par exemple la grand-mère si le couple est jeune, ou une belle-fille et un petit-fils si le couple a déjà vu grandir ses enfants.

En avril dernier, les agents EDM ont fait un rapide sondage sur ces trois zones. Aujourd'hui, ils évaluent les besoins de manière précise et systématique. A l'aide d'un questionnaire qui sera traité par informatique, ils interrogent 10 % des familles, pour cerner leur situation : composition de la famille, origine, scolarisation, santé, endettement éventuel, outil ou projet économique, etc. Le résultat de cette grande enquête déterminera l'ouverture ou non d'une agence dans ces quartiers.



Nouvelles à mi-novembre, trois mois plus tard...

L'équipe de Kolkhata a ouvert deux agences dans les quartiers de Bondel Gate et Kadapara. Arati et Suparna ont pris la direction de chacune d'elles. Elles dirigent leur équipe avec d'autant plus de tact et d'efficacité qu'elles souhaitent aligner leurs résultats sur ceux de leur agence d'origine, Bagbazar. Tous les nouveaux emprunteurs ont participé à une formation à la gestion de leur activité. Un processus participatif a été lancé début novembre au sein de chaque agence afin d'élaborer et de mettre en route de nouveaux programmes de formations plus complets et plus diversifiés.



L'EFFORT EN FORMATION S'ACCENTUE PARTOUT

CAMBODGE



À Phnom Penh, nous proposons maintenant trois types de formations : des formations à la gestion, des formations – métier et des formations sociales.

Les formations à la gestion sont composées de quatre modules : entrepreneuriat en général, techniques de vente, tenue de comptes et planification (toujours à un niveau très simple et adapté aux besoins de nos bénéficiaires). Entre avril et septembre, 876 personnes ont participé à ces formations.

Pour les formations – métier, nous identifions parmi nos bénéficiaires des personnes ayant des compétences professionnelles qui acceptent de les partager. Pour l'instant, huit sessions de formations sur la cuisine et la manucure sont disponibles.

Les formations sociales sont des interventions ponctuelles organisées pour de très petits groupes. Les sujets abordés changent tous les mois. En juillet, il était question de violence domestique, en août de la dengue, maladie qui fait des ravages à cette période, et en septembre des droits de la femme (qui représentent plus de 90% de nos bénéficiaires).

VIETNAM

En octobre, EdM a octroyé un 1^{er} prêt à 100 femmes de Dien Bien Phu. Dans cette région rurale du Vietnam, le défi de ces femmes est de diversifier et apporter de la valeur ajoutée à leur production agricole pour augmenter les très maigres ressources familiales. Pendant la séance d'octroi, notre partenaire gouvernemental, the Women's Union, a dispensé une formation de base en comptabilité à tous nos bénéficiaires. Puis nous avons proposé aux volontaires une formation plus technique. C'est M^{me} Lee, micro-entrepreneuse de 50 ans, qui a dispensé cette formation : elle a expliqué pourquoi et comment diversifier la culture du riz par la production de légumes, utiliser des engrais naturels, et innover pour commercialiser ces légumes.



PHILIPPINES

En plus des nombreuses formations existant déjà, notre premier centre communautaire multiservices, le Gabay Buhay Center, a ouvert ses portes à Manille en août pour donner aux habitants des quartiers où nous intervenons des outils complémentaires qui

les aident à progresser de manière globale :

- mise à disposition d'une salle d'ordinateurs et organisation de formations pour utiliser les outils modernes de communication et d'accès au savoir (internet, traitement de texte, tableurs, etc.).



- mise en place d'un soutien scolaire pour les enfants en difficulté (une employée du centre pilote une équipe de 22 étudiants bénévoles de l'université la plus proche)

- à court terme, proposition d'autres services dont des formations pour les micro-entrepreneurs, un centre de documentation qui diffusera recettes et fiches techniques de produits que d'autres micro-entrepreneurs ont déjà mis au point et commercialisés.

Enfin, le centre facilitera aussi l'accès à une micro-assurance santé.



EN BREF... EN BREF... EN BREF... EN BREF... EN BREF... EN BREF...

NOUVELLES RECRUES

Laetitia Raginel, diplômée de l'EDHEC, devient notre coordinatrice Afrique de l'Ouest, après plusieurs années dans la négociation internationale de droits d'édition à Londres.

Romain Tevels, diplômé de l'ESCOM et responsable d'un programme de micro-crédit chez Inter Aide pendant 2 ans, prend la direction de notre partenaire ID Ghana, à Accra.

Véronique Michel, spécialiste en communication, nous rejoint à mi-temps pour développer de nouvelles actions de publicité avec le soutien de partenaires comme Ogilvy. Elle identifiera également de nouveaux bailleurs pour qui elle concevra un rendu de compte régulier.

ECHOS DANS LES MEDIA

La campagne conçue gratuitement par l'agence Ogilvy, relayée gracieusement par la presse (La Tribune, Investir, L'Expansion, L'Express, Valeurs actuelles, Le Figaro, Le Monde, Elle, L'Equipe, etc.) et les radios, se poursuit (dernière diffusion en date : Europe 1, Europe 2, et RFM en novembre).

Des journalistes aussi se mobilisent pour faire découvrir nos actions à leurs lecteurs. C'est ce qu'a fait notamment Benjamin Leclercq dans la Croix du 7 novembre. (article en ligne sur notre site : <http://www.entrepreneursdumonde.org/presse.php>).

A tous, nous leur redisons merci !