



D 2018 • Ar1
1-15 oct 95

MOTS-CLEFS

Crédit
Economie informelle
Emploi
Micro-entreprise



Diffusion de l'information sur l'Amérique latine

DIAL • 38, rue du Doyenné - 69002 Lyon - France • Tél. 72 77 00 26 - Fax 72 40 96 70

Emprender : Une réponse aux besoins du secteur informel urbain

*L'Argentine connaît une crise de l'emploi sans précédent. Alors que le produit intérieur brut a pratiquement doublé de 1990 à 1995, le chômage a triplé durant la même période, passant de 6% à 18,6%. L'économie informelle, réalité déjà ancienne, est aujourd'hui dans une phase de développement extrêmement rapide. Selon les statistiques de l'Institut de Participation et de l'État, le nombre des travailleurs du secteur informel a augmenté de 91% de 1970 à 1994, alors que, durant la même période, celui du secteur formel n'a augmenté que de 6%. Dans un tel contexte, des réalisations telles que **Emprender** sont précieuses. **Emprender** fait partie de ces initiatives positives de lutte contre le chôma-*

*ge et la pauvreté - initiatives dont DIAL entend se faire régulièrement l'écho - en soutenant la création de micro-entreprises. **Emprender** permet à des populations sans moyens financiers d'avoir accès à un minimum de crédit - qui leur serait inaccessible dans le secteur bancaire normal - pour mettre en place leur outil de travail. Rompant délibérément avec les pratiques d'assistance, **Emprender** fait appel à la responsabilité des personnes que les circuits de l'économie formelle repousse dans ses marges.*

De notre correspondante en Argentine.

Un grand nombre d'employés et ouvriers, qualifiés et non-qualifiés, provenant des entreprises publiques en cours de privatisation avec leurs programmes de réduction de personnel par départ volontaire, avec les restructurations des secteurs productifs touchés par les mesures d'ouverture de l'économie (textiles, machines-outils, etc.), sont passés de différentes manières au secteur informel, produisant ainsi une augmentation explosive de ce dernier.

D'innombrables micro-entreprises ont

été créées tant dans le secteur commercial (kiosques, boutiques alimentaires, marchés, etc.) que dans ceux de la transformation (confection de vêtements, préparation d'aliments, produits artisanaux, etc.) et de la prestation de services (ateliers mécaniques, tôlerie et peinture, taxis collectifs, etc.). Le développement de ces micro-entreprises est une réponse directe à la situation créée par le chômage et le secteur informel urbain.

Les micro-entreprises qui naissent se caractérisent par l'intensité de la main

d'oeuvre, une faible relation capital/travail, un niveau technologique limité et une activité à petite échelle. De plus, peu d'entre elles sont déclarées et elles ont des difficultés pour accomplir les démarches requises tant en ce qui concerne la reconnaissance de leurs activités par les organismes de contrôle public (DGI, Direction des revenus, Municipalité), que pour accéder au crédit institutionnel. De cette manière, il y a un grand nombre de micro-entreprises qui sont en marge des circuits actifs, rencontrant de

grands obstacles pour leur développement et leur croissance.

Histoire et objectifs

Emprender a été créé en 1992. C'est une entité sans but lucratif fondée par un groupe restreint d'entreprises nationales importantes, qui ont financé le projet élaboré par une équipe de travail ayant une grande expérience dans la banque commerciale. Sa mission est d'aider au développement et à l'efficacité des micro-entreprises argentines par le crédit et la formation, sans poser de préalables politiques ou religieux, pour qu'elles participent davantage à l'économie nationale.

Emprender est la première institution privée d'Argentine qui ait pour objectif de créer une alternative pour un financement massif et une formation à la gestion pour les propriétaires de micro-entreprises dans tout le pays. En deux ans et demi d'existence, elle n'a reçu aucune aide de l'État. Elle pense continuer d'avancer dans cette direction en visant l'autosuffisance avec les apports des entreprises nationales et des institutions de l'extérieur.

Fondée sur un modèle d'assistance en matière de finances et de formation aux affaires pour les propriétaires de micro-entreprises, la nouvelle organisation est affiliée au réseau latino-américain de ACCION International (dont le siège est à Cambridge, Massachussets, USA) dont elle reçoit un appui méthodologique important et qui lui permet d'accéder aux circuits financiers. Ceci la conduit à adopter la formule des "Groupes solidaires" comme garant unique pour les crédits apportés aux micro-entreprises, conclus à des taux d'intérêt positifs réels.

Au cours de sa première année de fonctionnement, la méthodologie en matière de crédit s'est affermie. On a défini le projet de formation aux affaires, tandis qu'on approfondissait la nature de la petite entreprise (concept souvent récusé car il indique à l'évidence qu'il y a appauvrissement du pays), sa marginalité économique et sa capacité à s'incorporer au développement national.

La première base d'opération s'est

située dans les faubourgs du nord de Buenos Aires. A mesure que l'activité grandissait, son travail s'est étendu au nord-est et au sud de cette localité, toujours à une distance de 30 à 45 km du centre de la capitale. Aujourd'hui, Emprender a trois emplacements (Virreyes, José C. Paz et Florencio Varela) dans ce que l'on appelle la "seconde ceinture", la plus pauvre parmi les villes et les quartiers qui entourent Buenos Aires. Ce lieu a enregistré le plus fort indice de croissance de la population entre deux recensements et un tiers de la population économiquement active trouve, dans la petite entreprise, la source principale de ses ressources économiques.

De la même manière, au milieu de 1994, on a ouvert des bureaux dans la ville de Córdoba (700 km à l'ouest de Buenos Aires) avec l'appui économique du patronat local, continuant ainsi le modèle qui avait présidé à la naissance d'Emprender.

Ce mode caractéristique d'expansion marquée par l'appui des capitales du lieu d'implantation, se poursuivra dans les prochaines années, étant donné qu'Emprender ne dispose pas encore d'actifs patrimoniaux suffisants pour une telle expansion. Elle a pour projet d'atteindre ainsi des villes importantes comme Rosario, Salta, Jugué, Tucumán, Mendoza, etc.

Les services fournis

Les services offerts aux propriétaires de micro-entreprises sont le crédit et la formation pour le développement de leurs entreprises.

Le crédit

Le crédit est destiné aux Groupes solidaires, composés au minimum de quatre responsables de micro-entreprises et au maximum de six, qui ont au moins une année d'ancienneté d'activité.

Il est renouvelable tous les trois mois et son but est l'acquisition du capital nécessaire au travail. Le montant du premier prêt a un plancher fixé à 500 \$ et un plafond à 1 000 \$. Les remboursements sont hebdomadaires, d'un montant fixe, égal et en pesos. Les

montants augmentent avec la croissance des affaires.

Le garant est le Groupe solidaire lui-même, ses membres signant une unique reconnaissance de dette pour le montant total retiré. Tous les créanciers et chacun d'entre eux sont solidairement responsables pour le total emprunté.

Les membres des groupes, qui ont terminé leur troisième crédit et qui ont régulièrement versé leur remboursement hebdomadaire, ont la possibilité d'avoir accès aux crédits individuels pour l'incorporation des actifs immobilisés.

Ces mesures ont commencé vers le milieu de 1993 pour répondre aux besoins des clients dont les entreprises avaient atteint un niveau important de développement opérationnel et commercial et qui avaient besoin de cet investissement pour franchir un nouveau seuil dans leur évolution. Les montants sont plus importants, de 3 000 à 6 000 \$, de même que les échéances (6, 9 ou 12 mois), et le rythme des paiements est mensuel. La méthodologie ne rompt pas avec le lien de la solidarité de groupe, elle exige l'aval du reste du groupe qui continue d'être responsable pour le montant octroyé.

La formation

En parallèle et en lien direct avec le financement des micro-entreprises, on développe un programme de formation pour la conduite des affaires, dont l'objectif est de maximiser l'efficacité des propriétaires des micro-entreprises que suit Emprender.

Il était prévu, dès la fondation, que cette institution offrirait un tel service.

La mise au point du programme prit environ neuf mois et il démarra en mars 1993. Il prit la forme de réunions, impliquant une participation active ; on y traitait de questions liées à la gestion des entreprises comme le bilan, le cahier de comptes, le calcul des bénéfices, les ventes, l'investissement immobilier (garage, équipement, machines, etc).

Les membres des différents groupes participent aux réunions dont la durée approximative est de deux heures. On

y travaille à partir des expériences faites par les responsables mêmes des entreprises. Elles ne requièrent aucun niveau d'études antérieures et chaque réunion traite d'une question différente parmi celles que propose le programme d'études.

Les activités de ce programme de formation sont enrichies en permanence, avec l'expérience pratique acquise par les formateurs, avec les évaluations des participants eux-mêmes qui ont lieu à la fin de chaque réunion, avec les points de vue et les souhaits que l'on recueille de la part des clients quand on fait les diagnostics pour les prêts, etc.

L'assistance à la réunion "Comment faire un bilan?" est devenue obligatoire à partir de septembre 1994 afin que les clients eux-mêmes donnent l'information relative à l'état de leur patrimoine quand de nouveaux prêts sont sollicités. Toutefois, l'assistance aux autres réunions de formation n'est pas obligatoire. Le point de départ, qui correspond à la philosophie de cette institution, est que toutes les activités poursuivies ont pour objectif de valoriser fortement les décisions des clients et d'éviter que s'instaure une relation paternaliste. C'est le client lui-même qui détermine ce qui lui est nécessaire. A Emprender, on montre l'avantage de la participation pour améliorer la conduite de ses affaires, mais c'est chaque participant qui définit ce qu'il doit faire en accord avec ses propres convictions.

Le fonctionnement financier

Le portefeuille de créance

Emprender fonctionne comme un lien entre les banques formelles et les micro-entreprises, en obtenant du système financier national et international les fonds qui serviront aux prêts. Emprender draine les fonds obtenus en crédits pour les micro-entreprises appartenant aux secteurs sociaux les moins argentés, dont les responsables ne réunissent pas les caractéristiques exigées par une banque traditionnelle (patrimoine minimum, bilan, statut formel d'entreprise, etc.), ce qui leur interdit l'accès à ces dernières.

Jusqu'à présent, les banques ont versé de façon continue l'argent nécessaire à la croissance des activités d'Emprender. La Banque interaméricaine de développe-

ment (BID) a accordé un financement de 500 000 \$ à des conditions très avantageuses en matière d'intérêt et d'échéance, ce qui a consolidé sa position financière dans la seconde moitié de 1994. Les autres banques avec lesquelles Emprender est en relation sont la Banque de Boston, la Banque française, la Banque de Galice, la Banque générale des affaires, la Banque Roberts et la Banque Sudecor. Emprender dispose de trois sources de financement pour ses activités : les apports des fondateurs, les revenus de ses activités et les donateurs.

Les fondateurs

Emprender a initié ses activités grâce à un apport réalisé par ses membres fondateurs parmi lesquels on compte des entreprises importantes comme Frederico J.L. Zorraquín, Juan Bantista Peño (h.), José Rohm, Eduardo Casabal, Fondation Amalia Laeroza de Fortobot et Eduardo F. Costantini. Pour aider à la croissance continue des ses activités, Emprender est à la recherche de nouveaux fondateurs. C'est ainsi que l'année dernière deux autres institutions sont devenues membres fondateurs: la Banque Sudecor Litoral / Fondation INCIDE et la Fondation pour le logement social. Chacun des fondateurs donne un minimum de 75 000 pesos à Emprender.

Les revenus des activités

La recherche de l'autosuffisance pour couvrir les dépenses liées à ses activités est une caractéristique d'Emprender, qui n'a pas beaucoup d'antécédents en Argentine ni même dans le monde dans le secteur des organisations à but non-lucratif. C'est pourquoi la philosophie dont se réclame Emprender est que, si l'on veut aider le développement du secteur informel de façon massive et durable, il est indispensable de couvrir son propre coût. Ceci s'obtient grâce au paiement des services qui sont offerts en matière de crédit et de formation. En ce qui concerne les crédits, Emprender applique un taux d'intérêt légèrement supérieur à la moyenne du taux pratiqué par les banques mais bien inférieur au taux en vigueur dans le circuit commercial auquel doivent recourir les micro-entreprises pour lesquelles le système formel reste interdit. Notre taux d'intérêt est bien supérieur à celui des

banques parce que les frais occasionnés par les crédits d'un faible montant sont très élevés. Par exemple, l'analyse qui doit être faite pour accorder un crédit de 500 \$ est plus ou moins la même que pour un crédit de 30 000 \$. De plus, les banques qui ouvrent nos lignes de crédit nous font payer le taux d'intérêt du marché. Il s'en suit que la marge de nos micro-crédits est bien moindre.

En ce qui concerne les cours de formation, un montant fixe de 2,50 \$ est payé chaque semaine et il est en fait incorporé au montant total des crédits versés. Quand le client a parcouru l'offre des cours disponibles, il cesse de payer automatiquement. Jusqu'à présent, Emprender a atteint 113 % d'autosuffisance dans ses activités.

Les Donateurs

Les activités d'Emprender ont été intégralement soutenues, de manière différente suivant les dépenses, par des institutions reconnues parmi lesquelles méritent particulièrement d'être mentionnées la Chase Manhattan Bank, Murchison S.A. des Estibajes, la Fondation Antorchas et la Fondation de la Banque de Boston (...)

Un des principaux défis pour Emprender est de parvenir à se transformer en une institution qui aurait la capacité d'accéder aux marchés de capitaux et de satisfaire ainsi les demandes croissantes du secteur informel.

Si Emprender parvient à devenir un instrument adéquat pour faire le lien entre les micro-entreprises d'Argentine et les marchés financiers du monde, il pourra renforcer les chances et augmenter l'espérance d'un secteur fondamental, par son nombre et son importance, de la société argentine. S'il en est effectivement ainsi, on pourra démontrer que des groupes sociaux aux faibles ressources peuvent accéder de façon croissante à une participation active à la vie économique, grâce à des propositions neuves et créatives qui vont plus loin que les ressources limitées du paternalisme et de la charité.

Traduction et sous-titrage DIAL. - En cas de reproduction, mentionner la source DIAL.