



Muhammad YUNUS, c'est comme une certaine boisson non-alcoolisée: il en a l'aspect et l'allure et il ressemble à un prophète, mais il n'en est pas un. Il reste avant tout un économiste, certes touché par la misère et prêt à la pourfendre... mais en économiste, pas en généreux donateur.

MUHAMMAD YUNUS

# Le prêteur d'espoir

Ce lundi-là, il ne restait plus un siège libre au Théâtre Royal de Mons. Et que venait voir toute cette foule? Un chanteur à la mode? Une comédie délirante? Les lauréats du concours Reine Elisabeth? Que nenni. Ces centaines de personnes étaient venues, parfois de loin, pour entendre Muhammad YUNUS.

## MUHAMMAD WHO?

"Muhammad who?", rétorqueraient nos amis anglophones. Faites le test: dans la prochaine conversation de salon, glissez son nom le plus naturellement du monde... Qui le connaît encore? Qui se souvient qu'en 2006, il fut élu Prix Nobel de la Paix? Qui sait encore pourquoi? Et pourtant... L'histoire retiendra son nom! Muhammad YUNUS est, en effet, sinon l'inventeur, du moins le promoteur moderne et efficace de deux concepts-actions clés pour combattre la grande pauvreté: le microcrédit et le "social business". Jacques ATTALI<sup>1</sup> considère même que la micro-finance constitue le quatrième pilier de la lutte contre la pauvreté: "Aux côtés des trois piliers du développement que sont la démocratie, l'éducation et les infrastructures, la micro-finance est de plus en plus considérée comme un instrument-clé pour la mise en place de stratégies efficaces de lutte durable contre la pauvreté".

## LA MÈRE ILLETTRÉE ET SA FILLE MÉDECIN

Formé à l'économie dans son Bangladesh natal, M. YUNUS termine avec succès une thèse à l'Université Vanderbilt aux États-Unis, y enseigne, avant de rentrer au pays. Mais son intervention, ce soir-là à Mons, ne sera pas un cours du professeur d'économie qu'il fut. C'est plutôt le récit des circonstances et des rencontres toutes simples qui le conduisent vers une implication toujours plus radicale dans sa lutte contre la pauvreté. Ainsi, conte-t-il l'histoire de la mère illettrée et de sa fille médecin. Récemment, dans ses pérégrinations liées au développement de la *Grameen Bank*<sup>2</sup>, il se rend dans un village bangladais. Il y rencontre une jeune femme médecin qui avait expressément fait le déplacement pour voir celui qui, en son temps, avait aidé sa maman illettrée à sortir de la pauvreté. Un simple prêt, d'une somme qui nous paraîtrait dérisoire, avait enclenché un cercle vertueux avec tant de succès que cela avait permis à cette famille de faire faire des études de médecine à l'une des filles. Moment de grande émotion et de gratitude que ces retrouvailles... Mais ce que M. YUNUS en a retenu, c'est que la fille était la copie conforme de la mère. Et la mère aurait très bien pu devenir médecin, si son environnement économique et culturel avait été plus favorable.

Les pauvres ne sont pas pauvres par nature, par fatalité ou par paresse! C'est leur environnement qui les réduit à cet état d'indigence.

## LES PAUVRES ET LES BONZAÏS

Il en va des pauvres, ajoute M. YUNUS, comme des bonzaïs. Si vous plantez un cèdre du Liban dans un pot et que vous lui appliquez toutes les techniques d'un bonzaï, il deviendra une minuscule reproduction de ces majestueux conifères pouvant atteindre 40 mètres de haut, 4,5 mètres de diamètre, ce qui correspond à un âge de 2500 ans. Mais la graine qui produit le cèdre bonzaï et, en pleine terre, les "monuments naturels les plus célèbres de l'univers"<sup>3</sup>, est la même. Elle possède exactement les mêmes propriétés et potentialités, mais pas les mêmes conditions de développement. Ainsi, conclut-il, les pauvres sont des humains bonzaïs.

## IL PARLE EN ÉCONOMISTE

Économiste, M. YUNUS dénonce deux pièges de l'aide aux plus démunis: l'assistanat d'un côté, le profit de l'autre. Le principe même du microcrédit est de sortir de l'assistanat: l'argent n'est pas donné, mais prêté. Il doit donc être remboursé avec les intérêts. Deux mécanismes garantissent cependant que ces prêts ne conduisent pas au surendettement. D'une part, le montant des crédits étant faible et les fréquences de rem-

boursement rapides (souvent hebdomadaires), les montants supplémentaires à rembourser sont réduits. Par ailleurs, cela oblige les emprunteurs à investir dans une activité au moins aussi rentable que le taux d'intérêt appliqué. D'autre part, même s'il existe des contrats individuels plus risqués, la majorité des microcrédits sont des micro-prêts solidaires: ils sont accordés à un groupe de personnes solidaires pour le remboursement du prêt. Les défauts de remboursement

individuel liés aux circonstances (une "mauvaise semaine") sont ainsi évités, et la pression du groupe est une incitation forte à la rentabilité. On ne parlera donc pas d'assistanat mais d'autofinancement pour entreprendre, avec obligation de résultats.

Mais s'il s'agit bien, pour les emprunteurs, de devenir acteurs de la vie économique pour sortir de la misère, pour les investisseurs, il faut bannir la notion de profit. Le principe du "social business"<sup>4</sup> (cf. pavé ci-dessous)

trop nombreux habitants de la planète Terre... mais ce jour-là, qu'il espère prochain, il serait complètement éradiqué. Un lieu de mémoire de la pauvreté pour que jamais plus, la solidarité humaine n'y laisse retomber personne! ■

JEAN-PIERRE DEGIVES

1. Jacques ATTALI, économiste, ancien conseiller de François MITTERRAND et actuel président de *PlaNet Finance*, organisa-



## LES SEPT PRINCIPES DU "SOCIAL BUSINESS"

### L'objectif de l'entreprise sera:

1. d'éradiquer la pauvreté, ou de résoudre l'un ou l'autre problème (comme l'accès à l'éducation, à la santé et aux technologies, ou le respect de l'environnement); l'objectif ne sera pas la maximisation des profits;
2. d'assurer sa viabilité financière et économique;
3. que les investisseurs récupèrent seulement la somme qu'ils ont investie. Aucun dividende ne sera perçu au-delà de la somme investie;
4. que lorsque les sommes investies auront été restituées, ses profits restent sa propriété pour qu'elle puisse se développer et s'améliorer;
5. de rester soucieuse de l'environnement;
6. que les salariés soient payés aux salaires du marché, et qu'ils bénéficient des meilleures conditions de travail;
7. ... et que tout cela se fasse avec joie!

est incompatible avec la notion de profit. L'actionnaire peut seulement prétendre récupérer les sommes qu'il a mises à disposition, sans un euro-centime de bénéfice! Oui, mais... les entreprises de prêt font du bénéfice, elles, puisqu'elles appliquent des taux d'intérêt: les gains produits doivent être réinvestis aux seules fins de développer et d'améliorer ces entreprises, pour qu'elles puissent faire bénéficier de plus en plus de pauvres des bienfaits de la micro-finance et du "social business".

En fait, l'ambition ultime de Muhammad YUNUS, c'est d'ouvrir un jour un musée de la pauvreté! Un lieu de mémoire de ce fléau dans lequel auront végété, bien trop longtemps, de bien

tion de solidarité internationale qui réunit une ONG et des entreprises sociales.

2. La *Grameen Bank* (littéralement, "banque des villages") est spécialisée dans le microcrédit. Elle a été créée officiellement en 1983 par Muhammad YUNUS au Bangladesh. Elle dispose de près de 1400 succursales et travaille dans plus de 50 000 villages. Depuis sa création, elle a accordé 9 milliards de dollars de prêts et affiche des taux de remboursement de près de 99%.

3. L'expression est d'Alphonse de LAMARTINE, émerveillé par les cèdres du Liban lors de son voyage en Orient.

4. Le "social business" est une appellation anglo-saxonne difficile à traduire en français. La traduction "entreprise sociale" n'épuise pas la totalité du sens de l'expression anglaise, qui renvoie aussi à tout le secteur de l'activité économique qui se donne pour objectif premier l'amélioration de l'environnement socio-économique de ceux qui y participent.