

V. Les programmes urbains de prêts productifs

Paul Lesaffre, avril 2013

Le projet de faire des prêts productifs est venu des programmes indiens, après plusieurs années d'intervention : l'idée était d'abord que dans ce pays où beaucoup de services existaient, l'un des meilleurs que l'on puisse rendre aux familles démunies était en fin de compte de les aider à accroître leur revenu, et par là, d'augmenter leurs capacités à se payer ces services ; donc trouver le meilleur moyen de contribuer à l'augmentation des revenus, notamment en favorisant la création d'emplois, ou en facilitant l'accès des plus démunis aux emplois existants. Après quelques expériences de formation professionnelle (réussies et qu'on a poursuivies par la suite) et la réalisation de plusieurs « cottage-industries » (notamment à Madurai avec de bons résultats, mais un coût par bénéficiaire relativement élevé), il est apparu que ces actions étaient bénéfiques, certes, mais qu'il serait plus efficace et moins coûteux, notamment dans les grandes villes, de soutenir le développement d'activités productives informelles par des prêts.

On rejoint ici l'idée générale selon laquelle les quartiers précaires des grandes villes des pays en développement, quartiers qu'on appelle des « bidonvilles », ne sont pas de simples trous dans lesquels les familles tomberaient par malheur (...). Le plus souvent les familles sont venues chercher des possibilités de développement dans ces sites proches des grandes villes, où les opportunités sont nombreuses.



En **Inde**, on a donc démarré des activités de prêts productifs avec ceux de nos partenaires de Bombay et Pune qui le pouvaient et le voulaient en débutant avec le MLSM (Maharashtra Lokahita Seva Mandal), notre partenaire principal à l'époque sur Bombay. Nous n'accordions alors que 150 à 200 prêts chaque année. Dès le départ nous avons cherché à coller au plus près des besoins et des capacités des familles les plus pauvres : nous avons notamment proposé des prêts sans demander aucune garantie, avec de nombreuses visites à domicile et des remboursements quotidiens et sur place. Ces deux derniers points rendent évidemment l'activité plus coûteuse, mais cela permet aux emprunteurs de mieux progresser.

Après l'implosion du MLSM, le responsable de programme basé à Malad travaillait en appui à Navnirman qui réalisait quelques prêts sur le bidonville de Malwani, mais cette activité n'a vraiment pris son essor à Malad qu'avec l'arrivée du responsable de programme suivant.

Parallèlement, à partir de 1993, à l'issue d'une grande étude sur les besoins des populations locales et sur les opportunités du contexte économique de Pune, sous le parrainage de nos deux partenaires historiques sur Pune (Sneh Deep et Deep Griha), nous avons proposé la création d'une nouvelle association, Swavlambhaan, réunissant ces deux partenaires historiques, et spécialisée dans les activités productives. Malheureusement, les arcanes de la législation indienne régissant le fonctionnement des ONG finiront par entraver puis bloquer définitivement le processus. Cela nous a beaucoup retardés mais tout cela a tout de même permis à plusieurs centaines de familles pauvres de créer ou d'augmenter une activité économique informelle et d'accroître leur revenu. Il faut aussi dire que cela s'est fait le plus souvent pour un coût relativement modeste car les remboursements viennent en général couvrir une partie des dépenses de cette activité.

L'année 2000 marque le démarrage d'échanges techniques entre les programmes de prêts productifs des Philippines et ceux de Pune. Les méthodes et les outils de suivi mis en place à Manille ont permis de développer les activités à Pune... (voir *Réseau Pratiques*¹).

Ainsi, les actions de prêts productifs à Pune ont été menées, avec un accompagnement des entrepreneurs et une épargne pour la constitution d'un capital, ainsi que des programmes de formation professionnelle avec l'aide de plusieurs partenaires, comme notamment Sneh Deep, Parvati, Karve Institute, Annapurna.

En 2012, on comptait les partenaires suivants en Inde :

- **à Pune** :

- **Parvati** avec huit agences (sur les zones de Janatha Vasahat, Dandekar Bridge, Indira Nagar, Kashewadi, Lohiya Nagar, Ramtekdi, Upper Indira Nagar, Ghorpadi),
- **Antyodaya** opérait dans trois zones (Kasarwadi, Morwadi, Vishrantwadi),
- **Annapurna Pune** (qui a pris son indépendance depuis) comptait huit agences (Aundh Dapodi, Paud Rd Jai Bhavani Nagar, Karve Nagar Warje, Bibewadi Market Yard, Shivaji Nagar Yerwada, Hadapsar, City Branch, Dattawadi Sinhagad Road).

¹ En 1997, 21 fiches sur l'expérience de NBA sont diffusées à tous les programmes urbains d'IA, ID et ESSOR. Elles sont remises à jour (et rebaptisées « Uplift ») en 2000 (en accès restreint sur : <http://www.interaide.org/pratiques/node/462>). En 2001, le 1^{er} atelier d'échanges techniques est organisé à Pune <http://www.interaide.org/pratiques/node/349>; un 2^e atelier a lieu à Manille en 2004 <http://www.interaide.org/pratiques/node/350/> et un 3^e à Pune en 2006 : <http://www.interaide.org/pratiques/node/98>

Depuis, Entrepreneurs du Monde a repris l'animation des échanges dans le domaine des prêts productifs, avec un atelier au Cambodge en 2008, 1 en Afrique en 2009, 2 ateliers en 2010 et 2011, un atelier en 2012 : rubrique « Capitalisation » sur <http://www.entrepreneursdumonde.org/pratiques/>



Les activités d'appui aux entrepreneurs ont permis de toucher plus de 10 000 familles par an à Pune.

- **A Mumbai** :

- **Annapurna Mumbai** (qui a aussi pris son indépendance depuis) comptait six agences (Shivri Wadala, Chembur, Kalwa, Mankhurd, Bhandup, Ghatkopar),
- **Navirmann (NSVK)** comptait sept agences (Akashwani, Ambujwadi, Appapada - Damu Nagar, Charkop, Chandiwali, NCC, Ganpat Patil Nagar),
- **Keshav Gore Smarak Trust (KGST)** comptait deux agences (une à Teen Dongri, et l'autre à Bagatsin Nagar),
- **SAI** opérait dans trois zones (Tata Nagar, Netivali et Indira Nagar).

Au total, sur Pune et sur Mumbai, ces sept partenaires octroyaient des prêts à plusieurs milliers de familles chaque année.

Avec l'amélioration des méthodes de travail et simultanément des taux de remboursement, l'activité de prêts productifs s'est structurée et a mieux intégré l'objectif du remboursement dans l'équilibre financier, grâce notamment à l'appui technique de Swabhimaan à Pune (un autre partenaire créé par Inter Aide et dédié à la mise en place et au suivi des activités). Cependant les différents partenaires de Pune ont intégré ces nouveaux points de manière inégale et certains d'entre eux ont fait le choix de céder leurs activités : en 2003, Sneh Deep a transféré ses activités de prêts productifs à Parvati et Karve Institute à la coopérative de crédit Annapurna.

D'autre part, ce développement technique a entraîné un problème avec certains de nos partenaires (pas seulement en Inde, mais notamment avec Annapurna, sur Mumbai comme sur Pune, et plus tard Parvati, sur Pune). En effet, une fois lancés sur cette activité, ces partenaires ont tendance à vouloir multiplier les prêts, pour se viabiliser (portant moins d'attention aux familles, quitte même parfois à ce que l'association s'endette pour cela)...

Dans ces cas-là, on ne peut pas faire grand chose si ce n'est évaluer la nature des impacts sociaux générés quitte à s'abstenir de soutenir de telles extensions...

Tout ceci s'est fait dans un contexte où la microfinance s'est développée de manière quasi industrielle et souvent irresponsable à travers la prolifération d'instituts de microfinance (IMF) financés par des fonds d'investissements dont l'objectif premier était la rentabilité financière.

Entre 2000 et 2010, nous sommes passés d'une époque où, dans certains quartiers, les familles ignoraient encore le fonctionnement d'un prêt à une époque où le surendettement est devenu fréquent en Inde...



Mais c'est surtout aux **Philippines** qu'on a poussé ces activités le plus loin, notamment avec le partenaire UPLiFT : ses 20 agences ont octroyé certaines années jusqu'à plus de 25 000 crédits à plus de 18 000 familles, sur autant de quartiers de Manille. De même avec UPLiFT Network, réseau apportant un appui technique à neuf autres organisations partenaires, qui a permis de toucher près de 10 000 familles supplémentaires sur d'autres bidonvilles de Manille et Cebu.

UPLiFT, anciennement appelée N.B.A. (*Neighborhood Business Association*), a été l'une des premières organisations aux Philippines à proposer une approche très sociale du micro-crédit, avec pour principe d'accompagner le prêt d'une petite épargne, de formations, de suivi-conseil individualisé et même, pendant de nombreuses années, d'un magazine mensuel puis bimensuel dédié aux micro-entrepreneurs des bidonvilles (« Negotips »)². Les familles qui le souhaitaient pouvaient accéder aussi aux services du « Training Center », où elles bénéficiaient de petites formations qualifiantes pour la création d'une activité génératrice de revenus. Elles pouvaient aussi y promouvoir leur production par le biais d'une exposition permanente des produits et d'une mise en relation avec de potentiels acheteurs.

UPLiFT a connu une période de croissance difficile vers la fin des années 90. Après ces difficultés, qui ont nécessité un plan de restructuration, UPLiFT s'est stabilisée à un niveau d'environ 12 à 13 000 familles emprunteuses par an et a atteint l'équilibre financier, lui permettant de poursuivre des développements mesurés sans le soutien d'Inter Aide (*voir fiche d'expérience sur Pratiques*³).

C'est aussi aux Philippines qu'on a pris conscience que le mode de remboursement proposé comportait des faiblesses. En effet, on proposait aux emprunteurs d'acquitter en même temps que le remboursement du capital prêté et le paiement de l'intérêt, un montant destiné à être épargné. Cela était positif en soi, et en plus facilitait *in fine* le remboursement total, le reliquat dû pouvant éventuellement être prélevé sur le montant épargné. Cela avait donc des avantages, mais aussi l'inconvénient majeur d'occulter la notion de délai de remboursement et les retards, ce qui pouvait compromettre la viabilité de l'activité de prêt... C'est ce qui a amené nos équipes à ajouter parmi les critères d'évaluation des programmes de prêt la notion de délai de remboursement, avec notamment la mesure du PAR (Portefeuille à Risque) calculé en fonction du nombre de jours de retard (on distingue le PAR 30, calculé à échéance + un mois, du PAR 15 ou du PAR 60, et surtout on regarde son évolution).

Quant à l'appui aux organisations partenaires du Network, il s'est dilué dans le temps, en raison, entre autres, de la difficulté à trouver des ressources pour financer de l'appui technique. Certaines organisations ont poursuivi leur développement en toute indépendance et d'autres ont stoppé leurs activités.

Il faut aussi dire que, pour les Philippines comme pour l'Inde, Inter Aide a essayé d'associer les actions de prêts productifs à celles de suivi social des familles. En effet, l'intégration de ces deux activités permet un plus grand impact au niveau de la famille (qui a souvent des problèmes de nature à la fois sociale et économique). Mais ces tentatives, pour des raisons techniques, d'organisation n'ont pas été poursuivies. Aussi et surtout parce que les équipes productives et les

² En 1997, 21 fiches sur l'expérience de NBA sont diffusées à tous les programmes urbains d'IA, ID et ESSOR. Elles sont remises à jour (et rebaptisées « Uplift ») en 2000 (en accès restreint sur : <http://www.interaide.org/pratiques/node/462>).

³ Construire « après-coup » le leadership et la gouvernance d'un projet de microfinance commencé avec les plus pauvres : L'expérience d'UPLiFT Philippines, Jérémie Hajdenberg, Inter Aide / EdM octobre 2003, version courte en accès restreint <http://www.interaide.org/pratiques/node/467>



équipes sociales n'ont pas du tout la même culture (et pensent même parfois que leurs objectifs sont contradictoires). En revanche, cela s'est bien développé à Madagascar, comme on le verra plus loin.

Au bout de quelques années, considérant qu'UPLiFT et certains membres du réseau étaient capables de continuer par eux-mêmes et que les quartiers pauvres des grandes villes philippines se développaient rapidement, Inter Aide a choisi de concentrer ce qui restait de ses activités productives sur la micro-épargne et les formations à la gestion du budget familial pour des familles extrêmement vulnérables.

Il faut dire que les zones urbaines pauvres de Manille sont assez hétérogènes. Elles comprennent encore des poches de grande pauvreté où 10 à 20% des familles, vivant dans des conditions d'extrême précarité, sont confrontées à des problèmes sociaux parfois aggravés par des enjeux psychosociaux.

Ainsi, après avoir mené deux enquêtes en 2007 et 2008 sur les revenus et les habitudes d'épargne des familles les plus pauvres, l'équipe sociale d'EnFance⁴ a lancé en 2008 un programme pilote de formation au budget familial et de promotion de la microépargne, *Piso Pisong Ipon*, en partenariat avec UPLiFT. Ce programme a été répliqué à Cebu par STePS⁵ en partenariat avec une coopérative cebuanaise, People's Coop et il fonctionne depuis 2010 de manière autonome (*Piso-Pisong Tigom*, PPT).

En fait, ces programmes partagent l'objectif général des programmes d'accompagnement familial (qu'on abordera au chapitre suivant) : contribuer à la réduction de la pauvreté en favorisant l'autonomie et les capacités des familles les plus pauvres vivant dans les bidonvilles. L'objectif spécifique est de permettre aux familles d'améliorer leur sécurité financière en leur donnant accès, au cœur même des bidonvilles, à un service d'épargne adapté aux plus pauvres : pas de frais de compte, pas de solde minimum, collecte journalière, possibilité de ne verser qu'un peso — d'où le nom du projet *piso pisong ipon*, épargne peso par peso). Ce service inclut aussi des formations individuelles et collectives à la gestion du budget familial et un suivi social plus léger à domicile. *Voir fiche d'expérience sur le Réseau Pratiques*⁶.

A fin 2012, 1 500 familles épargnent régulièrement et le nombre de bénéficiaires continue d'augmenter de manière régulière. On voit que les familles effectuent des retraits d'épargne après les cyclones, en cas de problème de santé, au moment de Noël et à la rentrée des classes, montrant que le programme atteint son objectif : permettre aux familles de faire face aux urgences et de mener à bien des projets pour la famille et l'éducation des enfants.

⁴ Encourage Families in Need and Care for Education, association philippine créée en 2003 avec l'appui d'Inter Aide : <http://enfancefoundation.webs.com/>

⁵ STePS, équipe d'appui technique créée par Inter Aide à Cebu.

⁶ Fiche d'expérience : « Family Budget and Savings Promotion: EnFaNCE's "Piso Pisong Ipon" experience », Laurence Jeannet, http://www.interaide.org/pratiques/pages/urbain/social/Enfance_Manila_PP_i_experience_may_2008.PDF et Promotion de l'épargne et formation au budget familial: quelques notes pour les projets "PPI" à Manille et "PPT" à Cebu (Philippines) - partenariat EnFaNCE / Inter Aide, Anne Carpentier 29.12.09 : http://www.interaide.org/pratiques/pages/urbain/social/Notes_sur_projets_Epargne_philippins29-12-09.PDF



Dans les villes de **Madagascar**, les actions de prêts productifs ont démarré un peu plus tard, à peu près avec les mêmes méthodes et le même type de familles bénéficiaires qu'en Inde et aux Philippines : d'abord en direct dès 1995 avec quelques centaines de prêts par an à Tana. Et ensuite avec le partenaire CEFOR (Crédit-Epargne et Formation) en 2001, puis en 2003 à Antsirabe avec le partenaire Vahatra (ce qui signifie « Racines »), et enfin en 2008 à Mahajanga avec le partenaire Mampita (« Prêts et Epargne »). Ces actions ont donc bénéficié dès le départ de l'expérience acquise en Inde et aux Philippines.

A Tana, CEFOR a d'emblée ouvert quatre agences dans les quartiers de la basse ville (regroupant 40 *fokontany* ou arrondissements) et octroyé dès la première année 2 723 prêts productifs à un peu plus de 1 500 familles, tandis que, grâce à la présence d'une zone franche hébergeant des entreprises textiles, l'action de formation professionnelle débutait, avec 486 stagiaires formés et 460 placés. Mais cette action, qui a été poursuivie au fil des années suivantes n'a jamais dépassé le millier de personnes formées pour environ 550 placées par an (ce qui n'a pas empêché CEFOR d'être à l'époque la plus importante organisation de formation professionnelle du pays). De leur côté, les prêts productifs ont connu un développement beaucoup plus important : en 2012, on comptait en effet 8 500 prêts octroyés dans des quartiers regroupant 300 *fokontany* (arrondissements)⁷.

Ce qu'il est sans doute important de souligner, c'est que contrairement aux Philippines où les études d'impact ont rarement pu donner une image très claire et très précise des progrès accomplis par les familles, tant la complexité des interactions est grande, CEFOR a pu mesurer de façon assez évidente l'impact social des prêts octroyés, comme l'ont montré différentes études d'impact (*voir sur Pratiques microfinance*⁸) :

- en mars 2005, une étude d'impact réalisée auprès d'un échantillon de 199 emprunteurs a montré que 93% des emprunteurs augmentaient leur bénéfice net de plus de 100% à partir du 3^e prêt. Ils avaient en moyenne accru de 96% les revenus de leur ménage et avaient notamment augmenté les dépenses de nourriture et d'éducation.

- En 2007, une autre étude d'impact réalisée par un cabinet externe a montré que les ¾ environ des emprunteurs de CEFOR augmentaient leur chiffre d'affaires (74% des emprunteurs), leur bénéfice net mensuel (73%) et leur revenu (83%). Le taux de progression moyen est de 281% pour le chiffre d'affaires, 205% pour le bénéfice net mensuel et 241% pour les revenus. Le nombre d'emprunteurs qui ont une capacité d'épargne mensuelle augmente, ainsi que la valeur de cette épargne mensuelle. L'épargne monétaire totale disponible (EMTD) progresse aussi : 87% des emprunteurs possèdent une EMTD en 2007, contre seulement 2% avant le premier prêt. Cette étude d'impact a aussi montré que les familles améliorent leurs dépenses d'alimentation et d'éducation grâce à l'augmentation des revenus.

Mais il faut aussi dire qu'avec CEFOR, on a rencontré une difficulté qui ressemble à un problème qu'on a souvent eu avec nos partenaires indiens : lorsque le programme atteint une certaine taille, on perd un peu le contrôle si par exemple le partenaire veut étendre indéfiniment son action pour la ou « se » viabiliser... La décision ne nous appartient plus. On pourrait se demander si ce n'est pas ce qui a conduit CEFOR à décider, après avoir couvert l'essentiel des quartiers pauvres de Tana, de faire des extensions en zones périphériques « semi-urbaines ».

⁷ Notons que ce nombre est monté jusqu'à 12 000 prêts pour 8 000 familles en 2009.

⁸ <http://www.entrepreneursdumonde.org/pratiques/> Catégorie: BOITE A OUTILS/Performance sociale/Mesure de l'impact : [Etude d'impact MC CEFOR 2010](#) et les études de [2005](#) et [2007](#) ou accessible via <http://www.interaide.org/pratiques/node/465>



Par ailleurs, malheureusement, Samoela Andrianome, qui était directeur de CEFFor depuis 2001, est décédé début 2012 après avoir dû interrompre ses activités brusquement en 2011. Le comité de gestion de CEFFor ainsi que le nouveau directeur (qui n'a donc pas eu de passation) ont demandé à Inter Aide de renforcer provisoirement son appui technique. Un assistant technique a donc été affecté à plein temps en juillet 2012 pour appuyer la direction de CEFFor pendant deux ans.

A Antsirabe nos responsables de programme ont démarré avec Vahatra un programme spécifique dans le but d'associer les prêts productifs et le suivi des familles. Ce programme comprend à la fois un volet social et un volet économique, qui ne touchent pas forcément les mêmes familles, mais sont animés par des équipes qui collaborent beaucoup entre elles, et suivent les familles de très près (*voir site Pratiques*⁹).

Le volet emploi a octroyé dès la première année 1 027 prêts à autant de familles (avec une seule agence : Avaratsena), 2 639 prêts en 2008 et 7 028 prêts en 2012 avec neuf agences. Ce programme comprend aussi une action de formation professionnelle, mais qui s'est moins développée qu'à Tana sans doute parce que l'activité économique des zones franches y est plus réduite.

Comme CEFFor à Tana, le partenaire Vahatra a décidé de toucher des quartiers périphériques semi-ruraux... C'est ainsi qu'il a ouvert en 2010 une 5^e et 6^e agence à Betafo et Manandonna, puis trois autres en 2011 et 2012 (Talata, Vinankarena et Ambohibary, une ville proche d'Antsirabe).

A Mahajanga, on a créé en 2008 le partenaire Mampita qui réalise à la fois des prêts et du suivi familial, cette fois pour les mêmes familles (*voir site Pratiques*¹⁰). Cette formule originale, qui associe étroitement les prêts et l'appui familial a permis d'octroyer 197 prêts en 2008, 1 117 en 2009, 1 375 en 2010, 1 258 en 2011 et 1 574 en 2012. Malheureusement, une partie de l'équipe a dû être renouvelée pour cause de fraude dès les premières années, ce qui a pas mal déstabilisé et ralenti la croissance de ce programme.

De manière générale on peut dire que les villes malgaches, moins grandes qu'en Inde ou aux Philippines, offrent moins de « débouchés » pour ce type de programmes. Cette taille comparativement réduite est compensée par une grande intensité de pauvreté qui rend ces prêts d'autant plus utiles.

⁹ Capitalisation sur l'expérience d'intégration accompagnement social & prêts productifs, de Vahatra à Antsirabe – Madagascar : Jean-Luc Bellut, Inter Aide, 2009 <http://www.interaide.org/pratiques/node/309>

¹⁰ Capitalisation sur le lancement du programme intégré crédit-social de Mampita à Mahajanga, Madagascar - Guillaume Lacondemine - 3.11.10 <http://www.interaide.org/pratiques/content/capitalisation-sur-le-lancement-du-programme-int%C3%A9gr%C3%A9-cr%C3%A9dit-social-de-mampita-%C3%A0-mahajanga>



Les mutuelles de santé

En l'absence d'un système d'assurance santé accessible à tous, un accident ou une maladie grave survenus dans une famille travaillant dans le secteur informel et habitant dans les bidonvilles pouvaient venir ruiner des efforts fournis sur plusieurs années. C'est la situation à laquelle devaient faire face les familles en Inde et à Madagascar où l'état n'apporte pas de solution efficace pour la prise en charge des médicaments et des analyses médicales. (Le scénario est différent aux Philippines puisque le gouvernement a mis en place dans le milieu des années 90 un système de sécurité sociale subventionné pour les plus pauvres — qui ne couvre toutefois pas tous les médicaments). Proches des besoins du terrain, les partenaires d'IA ont identifié cette défaillance et ont imaginé des solutions permettant d'offrir un moyen autonome et responsabilisant en termes d'accès à la santé.

En Inde notamment, l'activité des prêts a rapidement mis en évidence la nécessité d'aller plus loin dans l'appui aux familles : il s'agissait de les aider à faire face à l'adversité, en cas de maladie et en cas d'accident. Les échanges avec les familles d'Annapurna ont permis de poser dès 2003 les fondements d'une mutuelle de santé et de prévoyance. Le lancement des mutuelles de santé, plus encore que les prêts productifs, incite les familles à s'autonomiser en matière de santé. La structure d'économie sociale d'une mutuelle, avec sa gouvernance participative, place les familles non seulement dans un rôle de bénéficiaire mais d'acteur de leur propre changement. L'animation des familles autour de la perception des risques, de la prévention et de l'autogestion des caisses mutuelles maladie/prévoyance a été portée par l'équipe d'UPLiFT India, un partenaire aujourd'hui centré sur la mise en place et le suivi de caisses de secours mutuel auprès de plusieurs partenaires de Pune, Mumbai et même du Rajasthan.

En **Inde**, si on ne compte pas la mutuelle d'Annapurna qui a démontré sa capacité à prendre son autonomie, en décembre 2012, cinq mutuelles étaient opérationnelles et proposaient à la fois une solution financière en cas d'hospitalisation, un accès facilité aux soins de santé primaire grâce à un système de référencement et d'aide téléphonique ainsi qu'une éducation à la santé. Chaque organisation propose son produit de mutuelle, adapté aux besoins et aux capacités des familles. Celles-ci sont majoritairement bénéficiaires d'un prêt productif.

C'est ainsi que 151 000 membres peuvent accéder à l'ensemble de ces services après avoir cotisé entre 100 et 150 INR/personne/an¹¹. 2 145 personnes ont bénéficié d'un remboursement de frais d'hospitalisation pour un montant moyen de 3 700 INR¹².

Les « sinistres » remboursés les plus fréquemment sont les maladies transmissibles comme la dengue, la malaria, ainsi que les infections respiratoires.

L'utilisation obligatoire de la ligne téléphonique ouverte 24 h/24 et 7 jours/7 permet aussi aux membres de bénéficier d'une assistance avant, pendant et après l'hospitalisation. Le travail de terrain des animateurs santé permet de maintenir un très haut niveau d'utilisation des services en particulier grâce à leurs conseils en matière de parcours de santé, notamment auprès des 223 structures de santé du réseau. 95 000 membres ont bénéficié d'un service de santé, ce qui a permis de leur faire économiser au total près de 50 000 €.

¹¹ Entre 1,5 et 2,3 € par an et par personne

¹² Soit 54 € (le maximum possible est de 15 000 INR par an et le niveau de couverture varie de 50 à 100 % selon que l'hôpital est privé non conventionné ou public).



Au total, et si on exclut Annapurna, le programme de mutuelles en Inde devrait compter deux mutuelles à Pune et trois mutuelles à Mumbai en 2013, toutes soutenues techniquement par l'équipe UPLiFT à Pune (*voir publications sur le Réseau Pratiques*¹³).

A **Madagascar**, la mutuelle d'AFAFI à Antananarivo est devenue une entité juridique autonome en 2012. La mutuelle de Vahatra à Anstirabe a aussi été lancée en octobre 2012.

A Antananarivo, l'adhésion à la mutuelle d'AFAFI peut se faire à l'occasion d'un prêt productif octroyé par CEFOR (85% des membres) mais aussi via des associations travaillant avec des familles très pauvres, ou encore des entreprises employant des travailleurs non qualifiés. Les services intègrent à la fois une prise en charge des frais d'hospitalisation et certains soins primaires, un accompagnement vers les structures de soins adaptées et des messages de santé préventive. AFAFI regroupe 20 324 membres, à 85% emprunteurs chez CEFOR, cinq associations ou collectifs sont aussi adhérents. 249 membres ont bénéficié d'une prise en charge pour un montant moyen de 29 € et 19 000 services de santé ont été fournis à des membres d'AFAFI. Par ailleurs, 450 membres ont eu recours au fonds de solidarité¹⁴ qui vient couvrir les dépenses exceptionnelles de santé sur la base de critères sociaux des membres demandeurs.

Après que l'équipe d'AFAFI ait mené l'étude de faisabilité en association avec Vahatra à Antsirabe, cette dernière a lancé des activités d'assurance santé, financées à 50% par le programme de prêts productifs et à 50% par les familles, dans deux agences et assure 1 500 membres.

En 2012, deux conventions de tiers payant ont été signées avec deux hôpitaux publics garantissant la prise en charge des frais d'hospitalisation. (*Voir publications sur le Réseau Pratiques*¹⁵)

En 2013, à Antananarivo, l'axe majeur sera l'extension des activités de la mutuelle AFAFI auprès d'autres structures de micro-crédit ou collectifs par le biais d'associations, de petites entreprises, de structures publiques comme les bureaux des fokontany (arrondissements) qui feront adhérer l'ensemble des habitants à ce système de mutuelles. Ce nouveau dispositif sera testé dans deux quartiers péri-urbains de Tana où les autorités ont montré leur volonté d'apporter une protection sociale à leurs concitoyens.

A Antsirabe, en 2013, la mutuelle santé sera proposée à tous les bénéficiaires des huit agences de prêts de Vahatra.

Une étude de faisabilité sera par ailleurs menée à Mahajanga avec le soutien technique d'AFAFI.

¹³ Voir toutes les publications autour des mutuelles sur <http://www.interaide.org/pratiques/economique-et-protection-sociale/micro-assurance-santé-et-protection-sociale>

¹⁴ Ce fonds est alimenté par une partie des réserves de la mutuelle.

¹⁵ Voir toutes les publications autour des mutuelles sur <http://www.interaide.org/pratiques/economique-et-protection-sociale/micro-assurance-santé-et-protection-sociale>



En conclusion,

On peut dire que les principales évolutions des programmes de prêts productifs ont consisté :

- d'une part, en une professionnalisation très nette des moyens et des procédures mis en œuvre par nos partenaires locaux ;
- d'autre part, en un lancement d'activités complémentaires destinées à prendre en compte l'évolution des besoins des bénéficiaires : celui-ci a consisté aux Philippines à lancer des activités de micro-épargne et de formation à la gestion du budget familial à l'intention de familles vivant dans des conditions d'extrême précarité. Tandis qu'en Inde et à Madagascar (où l'état n'offrait aucune solution efficace d'assurance santé), celui-ci a consisté à lancer des mutuelles de santé, répondant aussi à d'autres besoins des familles.

Cette double évolution, consistant à la fois à professionnaliser les méthodes et à adapter les réponses aux changements des besoins des familles les plus pauvres, est générale sur tous les programmes d'Inter Aide : il s'agit comme toujours d'optimiser les méthodes et de compléter en même temps la réponse aux besoins.

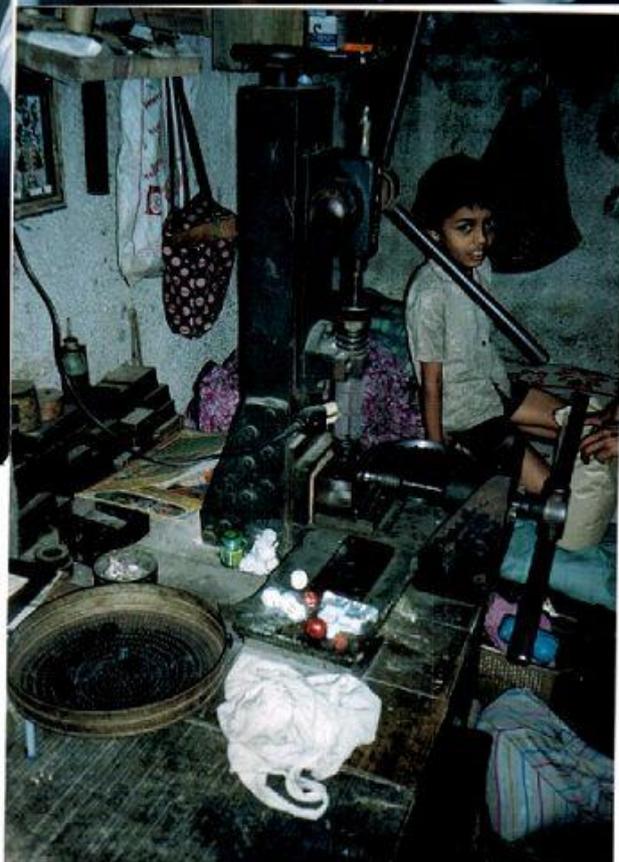
Les échanges de Pratiques dans le domaine économique (emploi ; programmes intégré crédit-social ; épargne et mutuelles de santé) sont accessibles sur le site du Réseau Pratiques <http://www.interaide.org/pratiques/economique-et-protection-sociale/economique>

Les échanges de Pratiques dans le domaine des prêts productifs sont en ligne sur <http://www.entrepreneursdumonde.org/pratiques>



Les premiers prêts productifs à Bombay Golibar – Février 1992

Fabrication de des
Le prêts a permis
l'achat d'equipement
et de matiere iere.



*Philippines : Manila Caloocan Quezon City
Uplift prêts productif- novembre 2004*



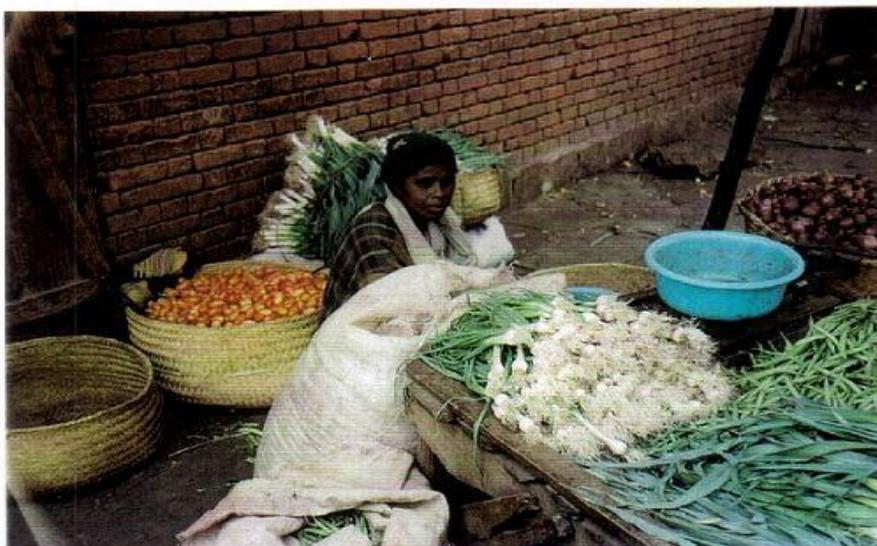
Avec une «LDO» de l'agence de «Pritib», nous avons suivi une matinée de collecte hebdomadaire individuelle des remboursements sur le quartier de «Happy land», dans la zone portuaire de «Manila». Ce bénéficiaire (ci-dessous avec son «legger») a eu un premier prêt de 2000 Pesos en septembre 2003. Il en est à son 5^{ème} prêt (9000 P) et a gardé 4 377 P en épargne. Il a 3 enfants de 1 à 4 ans et son neveu l'aide occasionnellement dans l'activité du «sari sari store».



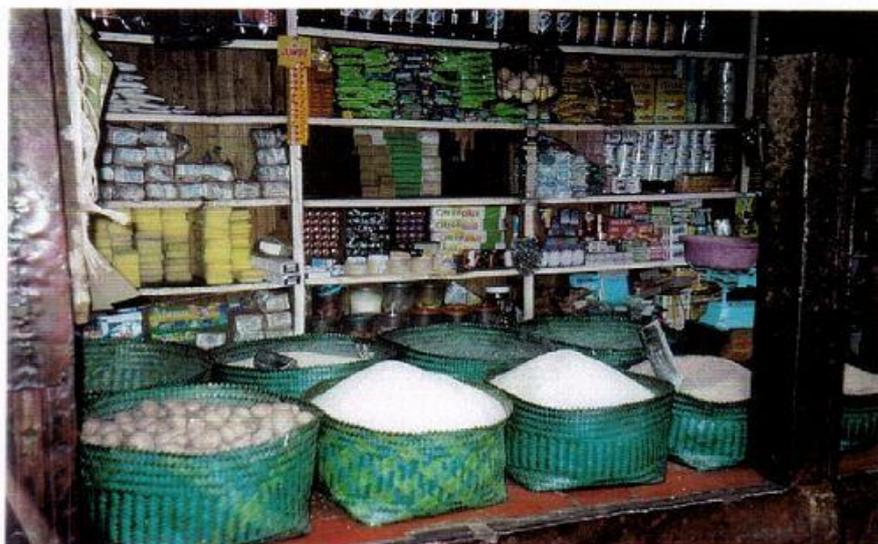
Réseau PRATIQUES

Partages d'expériences et de méthodes pour améliorer les pratiques de développement
<http://www.interaide.org/pratiques>

ANTSIRABE – (voyage de Paul en octobre 2003)



Sur les 8 1ers mois, 524 prêts ont été octroyés à plus de 350 bénéficiaires (soit 65 prêts/mois/agence), avec déjà une forte proportion de prêts successifs. En Août, on est sur une tendance de 90 prêts par mois dont près de 55% de prêts successifs, avec des taux de remboursements de 96% à échéance, et 99% à + 30 jours et avec une épargne d'environ 25% des montants prêtés. Le montant total de Fonds de Crédit injecté à ce jour dans le programme est de 9 800 Euros au total.



Les mutuelles de santé



Un tailleur adhérent et administrateur de la mutuelle Parvati à Pune, Inde – décembre 2010



Référence d'une membre lors d'une visite. Antananarivo, Madagascar – janvier 2011



Réseau PRATIQUES

Partages d'expériences et de méthodes pour améliorer les pratiques de développement
<http://www.interaide.org/pratiques>