

clientèles spécifiques: femmes, personnes handicapées, etc. D'autres associations, comme l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM), sont à constituer des fonds devant financer de petits prêts.

Partout, le microcrédit comble le vide laissé par les institutions financières traditionnelles. Prêter aux très petites entreprises implique, pour ces institutions, un coût de gestion supérieur à la rentabilité de l'investissement. Car prêter 1 000\$ demande autant de paperasses, de vérifications qu'un prêt de 300 000 \$ sans rapporter autant d'intérêts pour la banque. Et le risque est jugé élevé: les micro-emprunteurs ayant peu d'histoire de crédit, peu de capital et une faible expérience d'entrepreneuriat. Le communautaire prend le relais parce que rentabilité financière et rentabilité sociale sont étroitement liées. S'il réussit, là où les banques désertent, c'est qu'il est plus souple mais surtout plus pauvre, son personnel compris.

PRÊTE-MOI TON MIROIR

Dans les Cercles d'emprunt, l'approche ne se limite pas à faciliter le crédit ni à reproduire le «modèle» de la Grameen Bank (voir page 46). Nicole Houde, des Cercles d'emprunt de Montréal, est critique: «On peut s'inspirer du modèle de la Grameen, mais on ne peut pas le prendre tel quel: il faut l'adapter à nos communautés.» Un suivi convivial permet donc de peaufiner le projet d'entreprise des membres. Aux Cercles d'emprunt de Montréal, regroupant 47 femmes, «cette étape permet à la personne de s'affirmer, de faire mûrir le projet par l'effet miroir que lui renvoient les autres», explique Nicole Houde. «On s'assure que le cerf-volant monte progressivement, qu'il ne se fracasse pas contre la montagne.»

Après la formation, on forme les Cercles d'emprunt, composés de quatre à sept personnes. Lorsque la personne est prête à emprunter, son cercle évalue la demande et juge s'il s'engage à en être co-signataire. Le premier prêt ne peut

dépasser 1 000\$, le second 2 000\$. Les fonds viennent d'une marge de crédit de 20 000\$. Une marge de crédit accordée par la Caisse d'économie des travailleurs-ses de Québec contre un dépôt à terme équivalent à 20% du total. Pour Mme Houde, «c'est plus avantageux qu'auprès d'autres institutions qui exigeaient en garantie 40% à 100% de la marge de crédit.»

LA «RECETTE»

Le taux de remboursement des prêts est très élevé et fait mentir les analyses de risque utilisées par les banques. Des boutiques voient le jour, des cours d'art pour personnes âgées sont initiés, la promotion pour un service de traiteur est facilitée. Si les résultats sont si positifs, c'est qu'on y a mis le temps, en décortiquant les étapes du démarrage ou de la consolidation de l'entreprise. Selon Joël Lebossé, spécialiste en développement local, «La "recette", si recette il y a, se trouve dans la qualité, la proximité de l'accompagnement et le rapport de confiance réciproque qui en résulte.»



PHOTO: GUILLENMO JAREDA

«On s'assure que le cerf-volant monte progressivement, qu'il ne se fracasse pas contre la montagne.», explique Nicole Houde.

Partout, le microcrédit comble le vide laissé par les institutions financières traditionnelles.