

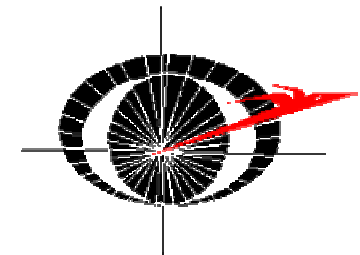


## Le cycle de prêt

Navnirman Samaj Vikas Kendra (NSVK), Bombay, Inde

Mai 2007

UpLift *India Association*



# Contexte d'intervention

## ■ L' Inde :

- Plus d'1 milliard d'habitants ;
- Une forte croissance économique ;

## MAIS

- Des niveaux de développement inégaux ;
- Et 240 million de personnes qui vivent avec moins de Rs 42/- (soit US\$ 1) par jour !

## ■ Mumbai :

- Capitale économique de l'Inde ;
- Une concentration d'inégalités particulièrement exacerbées sur un territoire restreint ;
- 17 millions d'habitants dans la municipalité du grand Mumbai dont environ 6,5 millions qui vivent dans des bidonvilles.

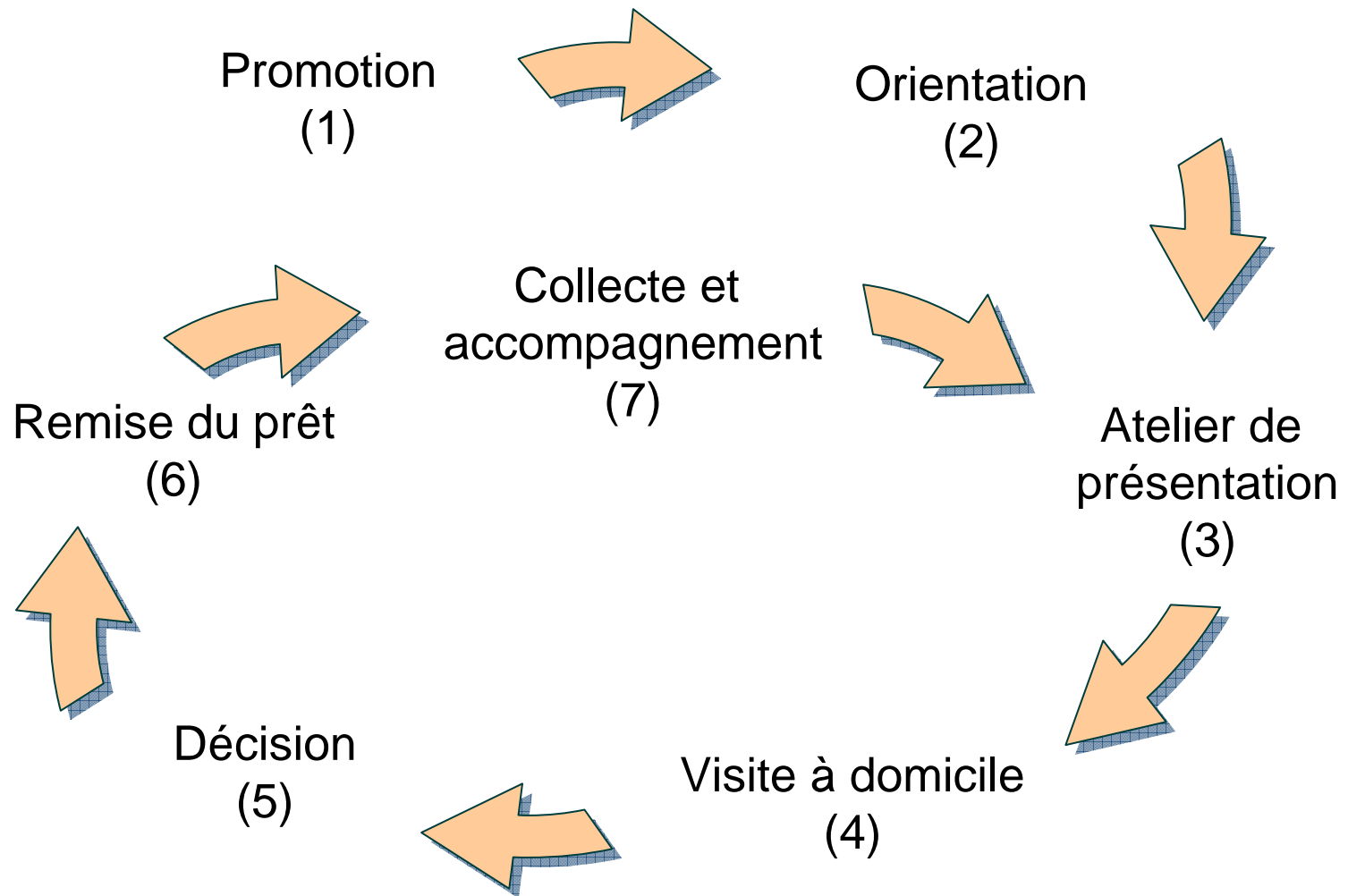
## ■ La microfinance : un outil de plus en plus utilisé :

- De plus en plus d'acteurs locaux (ONG, institutions bancaires, etc.) investissent le secteur de la micro finance
- Le micro crédit et la micro épargne font partie des instruments privilégiés pour donner accès aux services financiers aux millions de personnes exclues du système bancaire traditionnel.

# Le Programme Emploi de NSVK

- Mission de NSVK :
  - Intervenir dans les quartiers les plus défavorisés (bidonvilles) du nord de Bombay ;
  - Travailler avec les populations les plus pauvres pour les aider à améliorer leur niveau socio économique ;
  - Privilégier la qualité des programmes en se basant sur les besoins constatés sur le terrain.
  
- Programmes menés par NSVK :
  - Accompagnement familial ;
  - Éveil à la petite enfance ;
  - Lutte contre la tuberculose ;
  - Réinsertion des transsexuels ;
  - Emploi (prêt productif, micro épargne, services non financiers).
  
- Le Programme Emploi vise à :
  - Donner les moyens financiers et techniques à des femmes et des hommes de démarrer et développer une activité génératrice de revenus ;
  - Renforcer durablement l'activité des bénéficiaires en leur donnant accès à des services de micro épargne, de micro prêt et de formation.

# Les sept étapes du cycle du prêt productif chez NSVK



# 1. La promotion

*aller sur le terrain et faire connaître le projet*

- Les équipes de NSVK parcourent leur zone d'intervention afin de rechercher et d'informer des partenaires potentiels parmi les familles les plus défavorisées.
- Les équipes expliquent ce qu'est le programme emploi et donnent rendez vous à la prochaine réunion d'orientation.

*Les collectrices-motivatrices font du porte à porte et distribuent des tracts dans les bidonvilles.*



## 2. L'orientation:

*guider les bénéficiaires potentiels*

- Les branches dans les bidonvilles organisent régulièrement des réunions d'orientation pour expliquer en détail les différents services de l'association et leurs conditions d'accès.



### 3. L'atelier de présentation:

*expliquer précisément la démarche*

- Les personnes intéressées par un prêt productif se rendent à un atelier d'informations pour connaître l'ensemble de la procédure d'octroi de prêt, remplir le formulaire de demande et prendre rendez-vous pour la visite à domicile.



- Les partenaires qui demandent à nouveau un prêt participent à une réunion plus détaillée.

### 3. L'atelier de présentation

*enregistrer les candidatures*

- Pour toute demande de prêt, il faut remplir le formulaire, tout en répondant aux critères suivants :



- Un projet générateur de revenus ;
- Avoir un garant ;
- Présenter une carte de rationnement ;
- Payer les frais d'enregistrement (Rs 20/- ,soit environ € 0,35)



### 3. L'atelier de présentation

*former*

- Chaque personne participant à cet atelier bénéficie d'une formation permettant d'acquérir les bases de la gestion de micro entreprise.

*Santosh anime une formation sur les « principaux concepts du commerce »*



## 4. Visite à domicile

*comprendre le contexte familial pour adapter le service*

Afin d'évaluer les revenus, les dettes et les besoins de chaque famille, une visite à domicile est effectuée.

Cette rencontre permet d'ajuster les conditions du prêt aux besoins réels du micro entrepreneur.



La fiche de catégorisation sociale est remplie à chaque nouveau prêt.

Celle-ci permet :

- d'évaluer le niveau de pauvreté du bénéficiaire selon sept critères socio économiques fondamentaux ;
- s'assurer que le programme cible bien les plus pauvres.

## 5. La décision

*s'engager ensemble*

- **Une rencontre entre :**
  - le Superviseur (en jaune) ;
  - le Responsable d'agence (à droite) ;
  - le potentiel bénéficiaire (à gauche) ;
  - le garant (non visible).



...pour décider du montant du prêt et s'assurer qu'il apportera une véritable valeur ajoutée.

## 6. La remise du prêt

*investir dans la confiance*



- NSVK prête le montant convenu qui sera investi pour créer ou développer une micro entreprise.
- Montant moyen du premier prêt : Rs 3.000/- (€ 52/-)

## 7. La collecte et l'accompagnement

*assurer un suivi*



Le remboursement hebdomadaire ou mensuel se fait sur le lieu de travail, ce qui permet d'assurer un suivi du micro entrepreneur et de conseiller le partenaire dans ses choix commerciaux.



# Les modalités de prêt et d'épargne

- Taux d'intérêt : 2% par mois
- L'épargne obligatoire : représente 25% du montant du prêt.
- Ainsi, par exemple, pour un crédit de Rs 1.000/- sur un an, un bénéficiaire devra rembourser Rs 240/- d'intérêts et aura accumulé Rs 250/- d'épargne.
- L'épargne permet de limiter la vulnérabilité des bénéficiaires face aux risques conjoncturels (épidémies, catastrophes naturelles, etc.). Elle est rémunérée 6% par an, ainsi NSVK incite ses bénéficiaires à épargner volontairement également.



*Cette femme est la première bénéficiaire de son quartier. Elle a déjà remboursé 6 prêts et a accumulé en parallèle Rs 9.652/- d'épargne.*


# Un exemple de bénéficiaire

- Pal Rakesh Bansraj est résident de Charkop depuis 1990 où il arrivé à l'âge de 19 ans directement de son village natal en Uttar-Pradesh (Nord de l'Inde). Il possède son propre rickshaw qu'il conduit lui-même 12 heures par jour.
- Il vit à Charkop avec sa femme enceinte de 22 ans, sa fille de 2 ans, son frère (18 ans), son père (46 ans) et sa mère (40 ans). La famille gagne mensuellement Rs 9.000/-, dont Rs 5.000/- grâce à l'activité de Rakesh seul.
- Après un premier prêt de Rs 3.000/- obtenu le 20/05/2005 qui lui servi à réparer son véhicule, il a pu économiser Rs 750/- et réemprunter auprès d' NSVK Rs 5.000/- en novembre de la même année. Ayant remboursé ce second prêt plus vite que prévu, il a pu obtenir un rabais sur les intérêts qui se sont ajoutés à ses économies (quelque Rs 1775/-). Il demande actuellement son troisième prêt auprès de notre organisation partenaire, attiré qu'il est par le faible coût des produits que lui propose NSVK.





# Conclusion

- NSVK lance et suit des programmes concrets de développement qui permettent l'émancipation de familles démunies en accord avec la vision d'Inter Aide.
  - Depuis le début du programme (janvier 2000):
    - plus de 10000 prêts octroyés depuis ;
    - Près de 5000 bénéficiaires touchés.
  - Aujourd'hui:
    - Plus de 1600 bénéficiaires de prêts en cours ;
    - Plus de 2000 épargnants ;
    - 250 formations par mois.
- 



# Contacts

## **Navnirman Samaj Vikas Kendra**

144, 1st floor, block#1

opposite Fire Brigade, near Dattaseva Credit Cooperative Society,  
Kharodi, Malad (W)

Bombay 400095, Inde

☎ : +91 (22) 28 88 48 09

✉ : [nsvk\\_mld@vsnl.net](mailto:nsvk_mld@vsnl.net)

## **Inter Aide**

44 rue de la Paroisse

78000 Versailles, France

☎ : +33 (1) 39 02 38 59

💻 : +33 (1) 39 53 11 28

✉ : [interaide@interaide.org](mailto:interaide@interaide.org)

- Responsable de programme local (Bombay, Inde) : Romain Tevels  
[romain.tevels@gmail.com](mailto:romain.tevels@gmail.com)
- Chef de secteur (Versailles, France) : Santiago Nunez-Reigueiro  
[santiago.nunez-reigueiro@interaide.org](mailto:santiago.nunez-reigueiro@interaide.org)