



# Haiti Les Banques communautaires

ISABELLE RIVEST

Jeanne habite à Carrefour, une ville de 300 000 habitants en périphérie de Port-au-Prince. Autrefois, elle possédait une petite boutique où elle vendait du tissu et des parfums, lorsque la mort de son mari a tout bouleversé. Pour payer les frais d'enterrement, Jeanne a dû vendre son commerce. Du jour au lendemain, elle se retrouvait seule et sans ressources pour s'occuper de ses onze enfants.

Pendant plus d'un an, elle est restée complètement désœuvrée. Analphabète, dans un pays où le taux de chômage est de 75%, ses chances de trouver du travail étaient presque nulles. Sous-alimenté, un de ses enfants est tombé gravement malade. Sans argent pour voir un médecin, il est mort des suites de sa maladie.

En Haïti, l'histoire de Jeanne est affreusement banale. Surtout depuis les trois années d'embargo qui ont complètement affamé une population déjà la plus pauvre de l'hémisphère. Partout, les gens doivent rivaliser d'imagination et d'efforts pour survivre.

Par exemple, de nombreuses femmes passent leur journée en-

tière au marché, en espérant vendre leurs maigres marchandises: un sac de riz, de pois ou de haricots. Mais pour démarrer son petit commerce, aussi modeste soit-il, encore faut-il avoir les moyens de se procurer un stock initial. Les banques ne prêtent pas aux femmes comme Jeanne qui n'ont pas un sou. Et les usuriers exigent des taux d'intérêt prohibitifs, qui peuvent parfois aller jusqu'à 100%!

C'est pourquoi depuis juillet 94, l'Agence de coordination et de jonctions en actions communautaires (ACJA), une association de jeunes de Carrefour, en collaboration avec le Comité Haïti-Laurentides de Morin Heights ont ouvert cinq banques communautaires qui ont permis de rejoindre 175 femmes.

Au début, les banques communautaires font de très petits prêts, (environ 50\$), à un taux d'intérêt de 2%. Lorsque l'argent est remboursé tel que convenu, on fait un nouveau prêt, un peu plus important. Cette initiative a remporté un grand succès: Au pire moment de l'embargo, le taux de remboursement était de 85%.

Grâce aux banques communautaires, Jeanne vend maintenant du savon et du dentifrice. Tous ses problèmes sont loin d'être réglés, mais au moins, elle peut procurer un minimum à manger à ses enfants. Et surtout, elle a retrouvé un peu d'espoir: «Ce que j'aimerais vraiment, explique-t-elle, c'est de pouvoir ouvrir une nouvelle boutique de tissu et de parfum.»

Ce n'est pas par hasard si l'ACJA a choisi d'aider d'abord les femmes. «À la maison, les Haïtiennes ont rarement leur mot à dire, explique Marie-Rose Charles, co-fondatrice de l'ACJA. C'est le mari qui prend toutes les décisions. Il n'est pas rare qu'un homme frappe l'épouse qui rouspète trop. En apportant un peu d'argent à la maison, les femmes gagnent le respect des autres.»

Les banques communautaires de Carrefour sont une toute petite initiative au coeur d'une immensité de besoins. Mais pour Marie-Rose, ce projet signifie beaucoup. «Nous savons que ce sera long avant que la situation s'améliore en Haïti. Mais il faut bien que quelque chose commence quelque part.» ♦

# Haiti Community banking

ISABELLE RIVEST

Jeanne lives in Carrefour, a city of 300,000 inhabitants in the vicinity of Port-au-Prince. She had been the owner of a little shop selling dry goods and perfume when her husband's death overturned her whole life. To pay for the funeral, she had to sell her store. Overnight, she found herself alone and without the resources to support her eleven children.

For more than a year, she was without work. Illiterate, and living in a country with an unemployment rate of 75%, her chances of finding a job were practically nil. When one of her children became ill due to malnutrition, she had no money to visit the doctor. As a result, her son did not survive.

In Haiti, stories such as Jeanne's are frighteningly common. This is especially so since three years of embargo have starved a population which was already the poorest in the hemisphere.

For example, many women spend the entire day at the market, hoping to sell their meager

wares: a bag of rice, some peas or beans. But to get your business started, no matter how modest it might be, you need money in order to make an initial purchase of stock. The banks, however, won't lend to impoverished women like Jeanne. For their part, the loansharks insist upon rates of interest that are simply prohibitive, at times as high as 100%!

The Agence de coordination et de jonctions en actions communautaires (ACJA) is a youth organization based in Carrefour. With the cooperation of the Comité Haïti-Laurentides de Morin Heights, it has since July, 1994 opened five community banks, which have in turn managed to help 175 women.

Initially, the community bank grants its client a very small loan (about \$50), at a rate of interest of 2%. When this debt has been redeemed, (according to the agreed upon terms), a new, slightly larger loan is made. This procedure has met with great success: in the worst stages of the embargo, the rate of repayment was 85%

Thanks to the community bank, Jeanne now sells soap and toothpaste. Her problems are far from being solved, but at least she is able to provide her children with a minimum of food. Most of all, she has recovered a little hope. "What I would really like," she explains, "is to be able to open up a new shop where I can sell dry goods and perfume."

It's not a coincidence that ACJA has chosen to help women first. According to Marie-Rose, the organization's co-founder, "Haitian women rarely have a say at home. The husband makes all decisions. Often, a man will hit his wife just for speaking up. By earning a little money, Haitian women will be able to gain a measure of respect."

Carrefour's community banks represent a small initiative in an immense sea of needs. But for Marie Rose, this project means a great deal. "We know that it will take a long time before the situation in Haïti improves," she admits. "But we have to start somewhere." ♦

## La naissance du micro-financement

En 1976, le docteur Muhammed Yunus est de retour dans son Bangladesh natal après avoir passé quelques années aux Etats-Unis pour y compléter des études en économie. Dès son retour il est marqué par la pauvreté qui règne dans le pays et ce, malgré l'aide extérieure. Le vieux stéréotype du pauvre paresseux qui ne veut pas travailler lui vient à l'esprit mais il s'aperçoit rapidement que la réalité est tout autre.

Les gens travaillent. Ils veulent se sortir de la merde mais n'ont pas les moyens. Il y a l'histoire de cette dame qui achetait du bambou à un marchand tôt le matin et qui, après avoir passé une journée entière à tisser un tabouret, le revendait au même marchand en soirée pour réaliser un profit de 2 cents! Dr. Yunus lui prêta alors 2.50\$ pour «se partir en affaires» tout en lui donnant quelques conseils. C'est ainsi que le micro-financement a vu le jour! Les banques locales refusèrent d'emboîter le pas. C'est ainsi qu'en 1983 l'économiste fonda la Banque Grameen. Près de 92% de sa clientèle est féminine, et ce n'est pas un hasard! Deux raisons l'expliquent: les femmes remboursent mieux et voient davantage au bien être des enfants. L'expérience du Bangladesh s'est répétée depuis dans plusieurs pays du Tiers Monde et fait maintenant son apparition en occident.

A.L.



Photo: Benoît Aquin

## The Birth of Micro-financing

In 1976, Dr. Muhammed Yunus returned to his native Bangladesh after a few years in the United States where he completed his studies in economics. From the time he arrived, he was struck by an omnipresent reality: poverty reigned supreme, foreign aid notwithstanding. At first, the old stereotype of "lazy paupers" came to mind, but he quickly understood that the truth lay elsewhere. People were working! They wanted to extricate themselves from the quagmire, but they quite simply did not have the means.

It came to pass one morning that a certain woman bought a quantity of bamboo from a merchant. She then spent the entire day weaving it into a stool, and that same evening went and sold it back to the very same merchant. Her profit? a grand total of two cents!

Her business then received an important kick-start: Dr. Yunus gave her some advice and a \$2.50 loan. Micro-financing had been born! The local banks, however, refused to follow his example. So, in 1983, he founded the Grameen Bank. More than 92% of its clientele are women, and this is no coincidence: women are more reliable when it comes to paying debts, and they are more concerned with children's welfare.

The Bangladeshi experience has since been repeated in several Third World countries, and, in fact, this model has now made its way to the West.

A.L.