



*Comité Catholique Contre la Faim et pour le Développement
Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement*

Les Mutuelles de Solidarité et le Pacte d'Actionnaires de la SIDI

Rencontre du 4 Novembre 2009

CCFD-Terre Solidaire / Relations Instituts religieux - 01 44 82 81 04



Le 4 novembre 2009, le CCFD-Terre Solidaire a rencontré les responsables des Instituts religieux pour une journée de travail sur l'activité de la SIDI et son fonctionnement.

La journée a commencé par un temps convivial. Après les présentations et l'accueil des 75 participants, nous sommes entrés dans le vif du sujet avec l'intervention d'Emmanuel Vuillod, chargé de mission géographique à la SIDI, qui a présenté l'activité des Mutuelles de Solidarité, autour du film sur les MUSO, suivi d'un long échange animé et nourri de nombreuses questions. Ce temps a permis aux participants de prendre la mesure de tout l'intérêt et de la force du microcrédit pour un développement durable et une plus grande autonomie des personnes et des groupes.

L'après-midi a permis d'aller plus avant dans notre réflexion avec la présentation du fonctionnement de la SIDI et du Pacte d'Actionnaires : le CCFD-Terre Solidaire et des Instituts religieux souhaitent accueillir, pour le renforcer, les congrégations qui voudraient les rejoindre. Le temps d'atelier qui a suivi a aidé ensuite chaque participant à se faire une idée plus précise d'un engagement possible et de voir comment, concrètement, il est possible d'entrer dans cette chaîne de solidarité : de la finance solidaire ici... au microcrédit là-bas.*

Une journée dense et riche de nombreux échanges et partages d'expériences. Rendez-vous est pris pour poursuivre la réflexion avec ceux et celles qui souhaitent prendre le relais et s'engager à leur tour dans le nouveau pacte qui verra le jour dans le courant de l'année 2010.

Le présent compte-rendu vous donne les principaux éléments de cette journée.

Bonne lecture...

- **Pacte d'Actionnaire** : Le CCFD et deux congrégations qui ensemble possèdent plus de 50 % du capital de la SIDI, ont signé un « pacte d'actionnaire » garantissant l'objet social de la SIDI. Ils souhaitent accueillir dans ce pacte, pour le renforcer, les congrégations qui voudraient les rejoindre.

* **Mutuelle de Solidarité** : La mutuelle de solidarité (MUSO) est un système d'épargne et de crédit populaire autogéré adaptée au milieu rural mais peut aussi fonctionner dans les quartiers informels des villes. Elle s'inspire de la tontine tout en introduisant des règles comptables simples. Mais, plus que la tontine, elle est un outil de gestion des flux d'argent au village et d'auto organisation des membres d'une communauté. Le concept des mutuelles de solidarité a vu le jour en 1995 au Sénégal. La mutuelle de solidarité est simple de mise en œuvre et pourtant efficace, facilement reproductible car elle repose sur trois principes fondateurs: l'appropriation, l'accumulation et la structuration du milieu.

SOMMAIRE

Les Mutuelles de Solidarité et le Pacte d'Actionnaire

Chez les Franciscaines Missionnaires de Marie
34 avenue Reille – 75014 Paris

INTRODUCTION

Présentation du lien CCFD-Terre Solidaire / SIDI

- Page 4** Geneviève Guenard, directrice Administrative et Financière CCFD-Terre Solidaire
Page 5 Christian Schmitz, Directeur de la SIDI – Président du Directoire

LES MUSO

Les MUSO dans l'action du CCFD-Terre Solidaire et de la SIDI

- Page 9** Emmanuel Vuillod, Chargé de Mission et des MUSO à la SIDI
Page 15 **A vous la parole**
Page 20 Conclusion : Christian Schmitz, Directeur de la SIDI – Président du Directoire

LE PACTE D'ACTIONNAIRES

CCFD-Terre Solidaire – SIDI – Instituts religieux

- Page 21** Présentation
Page 22 Témoignage des Auxiliatrices – Elisabeth Oberson
Page 24 Témoignage des Ursulines de Jésus – Christiane Grossin
Page 26 Fonctionnement et rôle des congrégations... - Geneviève Guenard

Ateliers « réactifs »

- ✘ *Les congrégations qui ne sont pas actionnaires*
- ✘ *Les congrégations qui sont actionnaires*
- ✘ *Les congrégations qui se posent la question d'entrer dans le PACTE*

- Page 28** **A vous la parole**

Liste des Participants – **page 31**
Annexe : La Mutuelle de Solidarité – **page 33**

INTRODUCTION

Présentation du lien SIDI / CCFD-Terre Solidaire

Geneviève Guenard, Directrice Administrative et Financière - CCFD-Terre Solidaire



Le CCFD-Terre Solidaire a fondé la SIDI en 1983, il y a 26 ans. On aurait pu penser qu'une fois fondée la SIDI prendrait progressivement ses distances, mais nous ne sommes pas du tout dans cette dynamique.

Geneviève Guenard

Ce n'est pas une association comme le CCFD-Terre Solidaire qui aurait pu gérer directement ces activités de prêts, emprunts, prises de garanties, gestion de revenus financiers... Donc, en créant une société anonyme avec Conseil de surveillance et Directoire le CCFD-Terre Solidaire s'est doté de l'outil qu'il lui fallait pour porter cette dimension fondamentale du développement par l'économie.

Le développement par l'économie permet à des millions de personnes dans le monde d'avoir accès au système bancaire alors qu'elles en sont exclues. Les banques, surtout en ce moment, n'ont pas très bonne presse, je m'excuse auprès du Crédit Coopératif qui est représenté aujourd'hui dans notre assemblée, pourtant il est clair qu'une personne exclue du système bancaire, n'a pas la possibilité de recevoir des fonds pour mettre en œuvre ses projets et ne peut rien faire. Donc, le CCFD a créé la SIDI pour permettre à des porteurs de projets exclus bancaires, parce que sans garanties, d'avoir accès à des financements.

La SIDI est une société anonyme à Conseil de Surveillance et directoire.

Le Conseil de surveillance présidé par Guy Aurenche également Président du CCFD-Terre Solidaire et chargé de veiller aux orientations de la SIDI. Le directoire, organe exécutif, qui met en œuvre et décide les engagements est composé de trois personnes : le Président, Christian Schmitz, directeur de la SIDI, et deux membres, Xavier Ricard, directeur des partenariats internationaux au CCFD-Terre Solidaire, et moi-même, en tant que directrice administrative et financière du CCFD-Terre Solidaire.

Par ailleurs le CCFD-Terre Solidaire reste le premier investisseur dans la SIDI, possédant plus de 25% du capital. C'est par les fonds que le CCFD reçoit du FCP « Faim & Développement » que le CCFD-Terre Solidaire peut prendre en charge entièrement le volet accompagnement de la SIDI, plus d'autres fonds qu'il rajoute, car dans cette période de crise économique les revenus de « Faim & Développement » ne sont pas suffisants. Il s'agit donc, comme vous pouvez le voir d'un lien structurel, de fondation, et d'un esprit commun. Ce qui est visé tant par le CCFD-Terre Solidaire que par la SIDI c'est le développement des populations du Sud ou de l'Est. Et ça, c'est essentiel.

Comme vous pouvez le voir ce lien entre le CCFD-Terre Solidaire et la SIDI est fondamental. Nous savons pertinemment qu'il n'est pas souhaitable que des populations ou des organisations vivent en permanence en recevant des dons. Il est important qu'elles puissent acquérir leur autonomie en construisant leur propre projet. Par ailleurs, un certain nombre de partenaires du CCFD-Terre Solidaire deviennent à un moment ou à un autre des partenaires de la SIDI. Ce lien entre nous est essentiel, nous y tenons beaucoup, et il n'est pas question que le CCFD prenne de la distance vis-à-vis de la SIDI, comme à certains moments, quelques-uns ont pu le penser. Vous voyez qu'aujourd'hui je porte une belle chemise orange qui n'est pas mon uniforme habituel du CCFD. Sur cette chemise, il y a écrit « Muso » (Mutuelle de Solidarité) ; c'est la chemise qu'on a reçue à l'occasion de la visite des Muso dans les Grands Lacs

Emmanuel Vuillod, qui va vous présenter les MUSO, en porte une bleue, la mienne est orange, tout dépend de l'année de la visite....

Présentation de la SIDI

Christian Schmitz, Directeur de la SIDI - Président du Directoire

Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement



Je suis Président du directoire de la SIDI, et directeur opérationnel d'une équipe d'une petite vingtaine de personnes, salariés, permanents. Cette équipe est par ailleurs épaulée par une bonne quinzaine de bénévoles, certains sont des retraités du système bancaire classique qui ont pensé que, à la fin d'une vie professionnelle bien remplie, ils peuvent mettre leurs compétences au service de finances plus solidaire.

Christian Schmitz

Je voudrais dire quelques mots sur cette option « finances solidaires » voulue et promue par le CCFD et mise en œuvre par l'instrument « SIDI » que le CCFD a créé. Je voudrais mettre l'accent sur la notion du droit pour qu'on le retienne comme un élément fort : il y a le droit à la santé, le droit à la justice, le droit à l'éducation, il y a aussi le droit à l'accès aux services financiers, le droit à pouvoir exercer une activité économique.

Tout le métier de la SIDI tourne autour de cela : comment mettre en œuvre des alliances, du travail, des compétences, pour permettre l'accès aux services financiers de base à tous ceux qui en sont exclus.

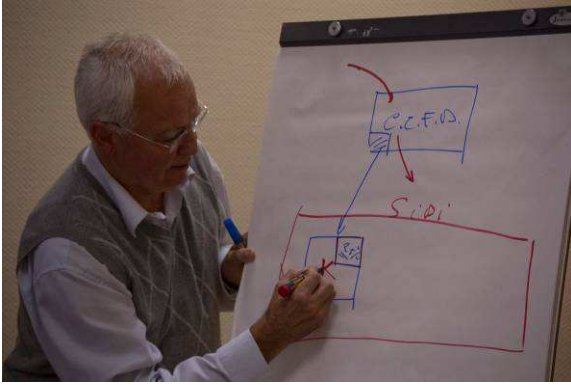
Il peut y avoir des débats sur la notion de pauvreté, il faut rejoindre les plus défavorisés, les plus marginalisés... notre souci premier concerne la population qui n'a pas accès aux services financiers. Et l'exemple qui va vous être développé aujourd'hui avec les Mutuelles de Solidarité montrera bien qu'il faut être imaginatif pour arriver à casser les barrières qui empêchent l'accès aux services marchands, services qui sont facilement accessibles aux plus fortunés.

Quand on parle de droits, dans le domaine économique ou financier, on pense d'abord au micro-crédit, crédits ou prêts dont on entend beaucoup parler. Je voudrais pour ma part mettre en avant le droit d'épargner. Ça semble évident, mais ça ne l'est pas ! Arriver avec un dollar par semaine dans une banque est impossible.

On peut bien sûr accéder aux ressources financières dont on a besoin à un moment précis en faisant un emprunt, ou en trouvant un prêt, avoir une garantie qui permette d'emprunter auprès d'une institution financière. Cela permet d'épargner, d'emprunter, et d'exercer son droit d'atteindre l'autonomie économique et sociale par son travail, par une activité génératrice de revenus qu'on peut faire seul, en famille ou collectivement.

Pour atteindre, ou progresser vers cet objectif la SIDI reçoit des centaines de demandes de différents pays. Aujourd'hui, la SIDI est présente dans trente pays, c'est beaucoup. Le CCFD est présent dans une soixantaine de pays c'est beaucoup. De toute façon, la demande est forte, ce qui est important pour nous, c'est identifier, à travers toutes ces demandes, quelles sont celles qui sont porteuses de valeurs de changements économiques et sociaux, et porteuses d'un métier.

On est confronté à des demandes très diverses. Beaucoup émanent des sociétés civiles locales, le monde associatif, les coopératives, c'est tout un univers d'acteurs dans chaque pays confrontés à la même question que celle que s'est posé le CCFD il y a 25 ans : aider les populations par l'éducation, l'accès aux soins de santé, mais aussi l'accès à l'économique pour une autonomie familiale et collective.



Il y a beaucoup de groupes qui initient des programmes de petits crédits, de collectes d'épargne, avec beaucoup de difficultés, beaucoup de déboires aussi. Cela veut dire que c'est un métier qui ne s'improvise pas et nécessite une formation, un accompagnement, des compétences techniques, des outils.

La première réponse apportée par la SIDI et son équipe, consiste à accompagner ces initiatives pour qu'elles deviennent autonomes et puissent fournir un service durable aux populations.

Beaucoup d'associations veulent développer cet outil et ont besoin d'un accompagnement qui ne soit pas trop limité dans le temps. Il faut un an, deux ans, trois ans, cinq ans, parfois dix ans, pour arriver à mettre en place ces services de manière pérenne.

Quelques exemples :

- ➡ Une association de femmes dans le Moyen Atlas du Maroc, qui a toujours fait un travail de base d'alphabétisation, se rend bien compte de l'importance d'aider les femmes à avoir un statut social et économique dans leur environnement. Il faut pouvoir les aider à développer des activités économiques. Donc, elle se met à faire du microcrédit, puis par la suite envisage de proposer un service d'épargne.
- ➡ Un certain nombre d'associations démarrent en proposant d'abord des prêts, le service d'épargne vient par la suite parce qu'il faut déjà stabiliser le service pour pouvoir sécuriser une épargne, on y reviendra.
- ➡ J'ai en tête aussi beaucoup d'exemples de producteurs et d'organisations paysannes. Les gens s'organisent pour acheter des semences en commun, pour organiser les travaux des champs. L'accès aux prêts nécessaires pour avoir les semences, au bon moment, nécessite de s'organiser pour mettre en place des services financiers accessibles à tous les membres.
- ➡ On travaille avec des agriculteurs du Pérou, avec des cultivateurs de coton en Tanzanie... toutes ces organisations en viennent à essayer de mettre en place leurs propres services financiers. Ils ont tous besoin d'un accompagnement et nous contactent.

En général quand on parle du micro-crédit ou de la finance solidaire, on pense au professeur Yunus, en France, on entend parler de Maria Novak : ils ont, à partir d'expériences locales, mis au point des techniques bancaires alternatives qui permettent l'accès aux finances pour le plus grand nombre, par une offre de service qui fait le pari de commencer par un petit prêt. C'est un débat ! Il y a ceux qui disent il faut donner l'accès au plus grand nombre d'abord, même si c'est un petit prêt pendant un an, deux ans, trois ans, cinq ans, entre 50 et 100 dollars ; il y a ceux qui disent à partir du moment où la personne ou le groupe a obtenu deux ou trois prêts, il convient d'accompagner pour créer une petite entreprise, pour se regrouper avec d'autres, monter une petite unité de transformation ou de production...

Toutes les banques centrales de la majorité des pays du Sud dans lesquels nous travaillons, ont légiféré pour donner un cadre légal pour qu'existe, dans leurs pays, la possibilité de créer des micro-banques alternatives, un système financier alternatif.

Le secteur bancaire et le monde associatif dont je viens de parler, se rencontrent, se concertent pour savoir comment on passe d'une association sans but lucratif, avec vocation sociale forte, à une institution de micro-finance contrôlée par la banque centrale et qui va développer des services financiers adaptés à des gens exclus du système bancaire.

Pour toutes ces raisons, la SIDI est très sollicitée par des gens qui ont acquis les techniques de base et qui envisagent de créer leur propre institution de micro-finance.

Voilà le métier dans lequel le CCFD-Terre Solidaire, la SIDI, et nos partenaires, sommes entraînés : développer l'accès aux droits économiques et aux services financiers et entrer dans tous ces rouages techniques.

Le fait de travailler en équipe avec une quinzaine de bénévoles issus du secteur bancaire est très intéressant ; parce que tout d'un coup, le banquier qui a travaillé dans notre univers du Nord, familier des unités de compte où il y a au moins six zéros en euros, se retrouve à manier des chiffres avec un zéro en euros (on prête entre 20 € et 100 €)...

Quelques exemples :

- ➡ Nous sommes aujourd'hui confrontés à des sociétés civiles associatives, et à des institutions de micro-finance qui disent : on a aujourd'hui 10 000 / 20 000 / 30 000 ou 100 000 personnes, on va se transformer en banque. C'est ainsi que naissent les banques alternatives.
- ➡ En Ouganda, les services sociaux de l'Église, après les périodes difficiles des années 87-88, ont développé dans chaque diocèse un service social et une caisse de microcrédit. Assez vite, il y a eu des bons gestionnaires, et des moins bons (!), certaines caisses sont devenues autonomes, d'autres perdaient de l'argent. La décision a été prise alors de regrouper tous ces fonds pour en faire un fond unique. Aujourd'hui cette équipe s'est professionnalisée et a évolué jusqu'à devenir une banque commerciale de plein exercice qui consacre 90% de son activité au micro-crédit, qui a des guichets dans tout le pays et qui a environ 250 000 clients.
- ➡ Le Maroc a émergé en termes de société civile beaucoup plus récemment, il y a à peine quinze ans, depuis que le roi a autorisé la vie associative. Cinq ans plus tard les associations de développement local ont été autorisées à faire du microcrédit. La question s'est alors posée de séparer les activités (marchande et non marchande). En un temps très court, dix ans après, c'est près de trois millions de Marocains, auparavant exclus des services financiers, qui y ont aujourd'hui accès. La SIDI est partie prenante de ce mouvement avec ses partenaires qui ont fait tout le parcours depuis dix ans.



Muhammad Yunus (né le [28 juin 1940](#) à [Chittagong](#)) est un [économiste](#) et entrepreneur [bangladais](#) connu pour avoir fondé la première institution de [microcrédit](#), la [Grameen Bank](#) ; ce qui lui valu le [Prix Nobel de la paix](#) en [2006](#). Il est surnommé le « banquier des pauvres ». En 1985, Maria Nowak décide de transposer en France ce modèle de [microcrédit](#) pour « donner une chance aux exclus ». En [1989](#), elle fonde, avec le soutien moral de Muhammad Yunus, l'[Association pour le droit à l'initiative économique](#) (Adie) dont elle devient présidente.

fr.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus

➡ Nous restons attentifs à ceux qui malgré ce mouvement, restent toujours marginalisés. Et, il y a une quinzaine d'années, je crois, les paysans sénégalais nous avaient mis sur une piste en nous disant :

La micro-finance existe, des coopératives existent, l'État commence à réguler tout ça, mais nous, les paysans du fin fond du Sahel, on ne voit rien venir, on ne voit pas comment accéder à ce type de service. N'est-il pas possible d'imaginer une forme de crédit pour nous-mêmes, localement, sur nos propres ressources, sur notre propre épargne, sans attendre qu'une association nous aide à le faire ?

C'est à partir de là que petit à petit s'est mis en place un outil : les MUSO (Mutuelles de Solidarité) qui nous permet aujourd'hui d'être attentifs à des zones où, tout ce que je viens de décrire précédemment, finalement ne fonctionne pas bien, ou n'existe pas encore, ou a échoué.

Il est important de compter uniquement sur l'énergie d'un groupe d'individus, de familles, de population, qui veulent initier leurs propres outils. Les Mutuelles de Solidarité sont une réponse à cette question du plus éloigné, du plus pauvre, du plus marginalisé. On peut être dans un environnement où la micro-finance commence à avoir pignon sur rue, à être connue, à être un service viable, mais il y a toujours des marginalisés qui n'y ont pas accès. Donc, il faut refaire le chemin ensemble et redémarrer avec des gens à la base.

LES MUSO

Mutuelles de Solidarité

Emmanuel Vuillod, Chargé de Mission et des MUSO à la SIDI



Depuis 2001, quand j'ai commencé en étant stagiaire là-bas, et puis sur les Mutuelles de Solidarité depuis 2004, 2005, avec environ cinq ans d'expérience, c'est sur cette thématique, et avec cet outil. Je vais vous présenter cette bête-là ! La meilleure chose à faire, c'est de vous présenter un petit film pour montrer des images, des acteurs qui sont les Mutuelles de Solidarité, avant que moi-même je n'en parle. Commencer par ce film là donnera une bien meilleure image avant que j'en recase après. Je vais organiser mon intervention en vous expliquant que c'est à la fois un outil, et une dynamique sociale.

Emmanuel Vuillod

Un outil qui a quelques particularités :

- un outil simple
- un outil souple
- un outil rigoureux
- un outil qui peut ouvrir des portes pour les gens qui se lancent

C'est une dynamique sociale que, à la SIDI et au CCFD-Terre Solidaire nous sommes très attachés à essayer de promouvoir car elle est une des conditions de réussite de la Muso, Mutuelle de Solidarité. Le mot de Solidarité est à la base de cette affaire-là.

Un DVD de présentation de la SIDI

Disponible prochainement

- Film sur les MUSO (25')
- 6 films sur des partenaires SIDI (version longue 6 x 10' – version courte 6 x 5')
- Film de présentation de la SIDI (présentation 7' + nouveaux métiers 10')
- Film sur un projet co-financé par l'Union Européenne (20')

APRES LE FILM

Je vais reprendre quelques points d'explication sur la Muso, peut-être plus en ordre que ce qui est montré dans le film. Peut-être que vous avez déjà certaines questions que je vous propose de garder pour le temps d'échange qui suivra...



Gardez une image assez simple : 3 caisses !

- x Une caisse verte**
- x Une caisse rouge**
- x Une caisse bleue**



Ces trois caisses matérialisent un peu, l'outil. C'est la première image de l'outil. Maintenant cet outil, si personne ne l'utilise, ou si les gens l'utilisent mal, ça ne sert pas à grand-chose.

Donc, autour de cet outil, il y a des membres, tout un groupe qui utilise cet outil. Et on peut se servir de cette image-là pour illustrer ce que je disais d'abord ; c'est que la Muso, c'est un outil, c'est une dynamique sociale, et les deux vont ensemble.

Si vous pensez à une roue de vélo, vous avez l'outil qui est au milieu, qui est le moyeu de la roue, puis vous avez autour les membres qui forment comme le périmètre de la roue. Et bien sûr, il faut qu'il y ait une relation entre ces membres et l'outil, et entre les membres entre eux pour que cette chose-là puisse rouler. S'il n'y a pas de moyeu, ça ne roule pas, s'il n'y a pas de tour, ça ne roule pas non plus, et s'il n'y a pas de relation au milieu, ça ne roule pas non plus. Donc, il faut toutes ces choses-là pour que, d'une part l'outil fonctionne, et aussi pour atteindre les objectifs sociaux et économiques qu'on essaie de se fixer avec la Muso.

En fait le plus important c'est les membres qui se mettent ensemble. Une Muso c'est d'abord ça, des gens qui se mettent ensemble, des gens qui veulent cotiser, des gens qui veulent s'entraider, des gens qui veulent réfléchir à leurs activités, qui veulent construire quelque chose ensemble. C'est la base du choix des membres, par rapport à d'autres systèmes.

La souplesse

Les membres des MUSO se choisissent de manière complètement libre. La Grameen Bank de Muhammad Yunus, donne moins le choix et fixe les effectifs des groupes à l'avance autour de 5 ou 10 membres. Nous préférons leur laisser ce choix-là, ils connaissent leur milieu, ils savent avec qui ils peuvent travailler, en qui ils peuvent avoir confiance. Quand nous arrivons dans la zone, c'est vrai aussi des organisations locales qui travaillent dans la zone, nous connaissons certaines choses, mais les relations complexes de la vie d'un village, ce n'est pas perceptible de l'extérieur.

Les gens se choisissent, se sélectionnent et fixent eux-mêmes leurs règles de fonctionnement et l'animateur n'a pas son mot à dire. C'est une règle fondamentale dans la Muso. Le fait de laisser le groupe s'organiser fait partie de la méthodologie, ça force les gens à réfléchir sur comment ils veulent fonctionner ensemble.

Il y a une volonté d'éducation mais aussi on est dans des milieux où les gens ont affaire à beaucoup de charlatans qui passent et qui disent (un cas où j'ai été confronté au Burkina Faso) : on vous amène un panier avec un peu de poisson, un peu de mil, différentes choses, et on vous le vend super pas cher. On fait ça une fois, on fait ça deux fois, après vous pensez à payer par avance pour des paniers qui vont augmenter.

Evidemment, au bout de la quatrième fois, les gens disparaissent avec l'argent et il n'y a plus de panier... Il y a beaucoup d'inventivité et beaucoup de pratiques de ce genre.

Il revient donc aux membres de décider avec qui ils veulent travailler, combien ils vont cotiser, la fréquence de réunions, ...

La simplicité

C'est un outil assez simple. Il y a trois caisses, des clés, et des cadenas. Les caisses sont fermées et ne sont ouvertes qu'au moment de l'Assemblée Générale. Toutes les décisions de crédit, tous les mouvements de cotisations, se font en assemblée générale.

Là aussi, c'est quelque chose qui n'est pas tout à fait courant dans les associations de micro-finance, même celles qui ont un montage coopératif où le plus souvent, les personnes délèguent les choses à un Comité de crédit, puis à un Conseil d'Administration, ou à un Conseil de surveillance. Ici, ce n'est pas le cas, tous les membres prennent les décisions. Il y a certains rôles : président, secrétaire, trésorier ; ce ne sont pas des fonctions salariées, normalement ça ne procure pas d'avantages particuliers.

Est-ce que pour vous, cette idée-là correspond à une banque, ?

Oui ? Non ? Il y a des nuances ?

Et pourtant, au Congo, on « vend » et on promeut cette Mutuelle de Solidarité, en disant : « Faites votre banque au village ! ». Ce n'est pas nous qui avons inventé ce slogan, c'est l'organisation locale qui le développe. Ils disent : on va former la banque au village. Et ça marche. Ils ne s'appuient pas que sur nous, ils s'appuient sur leurs convictions, leur expérience, leurs convictions religieuses aussi.

Par exemple, sur les nouvelles chemises, ils font référence aux Actes des Apôtres (4, 32-36) :



Aucun d'entre eux n'était dans la misère, car tous ceux qui possédaient des champs ou des maisons les vendaient, et ils en apportaient le prix pour le mettre à la disposition des Apôtres. On en redistribuait une part à chacun des frères au fur et à mesure de ses besoins.

C'est à la fois leur source d'inspiration, mais aussi de pratique. Ce n'est pas la source d'inspiration dans tous les pays. Les Muso sont nés au Sénégal dans une organisation où la plupart des gens sont des Musulmans. Là, ce n'était pas leur source d'inspiration.

Voilà : une relative simplicité, avec des caisses qui sont ouvertes en assemblée générale, et tous les mouvements se passent à ce moment là. En général, il reste peu d'argent dans les caisses. Il y a des cadenas, toujours. Des fois, certains membres mettent des cahiers dedans pour les conserver, les gens n'osent pas toujours les garder par devers eux, ça dépend des pays aussi. Souvent ces caisses sont confiées à des caissières, à tour de rôle, ça dépend aussi du climat de sécurité dans le pays. Les cahiers de comptes sont tenus.

La rigueur

Simplicité et souplesse de l'outil, mais aussi rigueur. Les caisses sont une matérialisation de cette rigueur, qui passe d'abord par la tenue des comptes.

La tenue des comptes, c'est quelque chose qui est toujours en peu difficile, surtout au début. Bien sûr, on est dans des milieux où il y a un analphabétisme majoritaire. On a même des fois du mal à trouver une personne qui peut tenir le cahier. Ça arrive. On essaie aussi de travailler avec eux, l'animateur dans ces cas-là joue un peu le rôle de secrétaire pour essayer de tenir les cahiers, mais ces choses-là doivent évoluer, parce que le but de la Muso c'est que les membres gèrent leur affaire.

Ne serait-ce que pour des questions de confidentialité, l'animateur, apprend des choses et s'il tient les cahiers, il en sait peut-être encore plus, des fois ça peut poser problème. Donc, l'idée c'est que la Muso vive sur elle-même, même si elle doit rester en transparence par rapport à la structure de promotion qui l'a formée.

La rigueur, c'est aussi une des raisons pour lesquelles il y a des caisses différentes :

■ La caisse verte

Elle sert à recevoir des cotisations qui vont servir de fond de crédit. Ce sont des cotisations qui sont récupérables,

■ La caisse rouge



Elle sert à recevoir des cotisations qui vont servir en cas d'urgence pour des choses que se seront dites les membres. Par exemple, il y a certaines des Muso qui sont composées uniquement de femmes, elles mettront peut-être un accent davantage sur la maternité pour l'utilisation de cette caisse rouge. Pour elles, ça sera quelque chose d'important. La Muso d'hommes, ça sera peut-être un peu différent. Les usages peuvent être multiples. Ce sont des cotisations qui servent à la solidarité.

Ces deux caisses sont séparées parce que, au tout début de la Muso, on s'était rendu compte qu'il y a eu beaucoup de cotisations qui partaient un peu trop comme ça... Donc, en séparant les deux, en mettant d'un côté les cotisations récupérables, on matérialise, on visualise et on constate à chaque réunion que l'argent est toujours là, que l'argent augmente, qu'on peut s'en servir et qu'on l'utilise. C'est une des idées qui était au départ de la Mutuelle de Solidarité. La rigueur, c'est aussi les cadenas et la tenue de comptes, l'animateur devant, progressivement, vérifier les comptes. Toute cette démarche de mise en place, de formation, de contrôle, comme vous pouvez le voir n'est pas tout à fait légère.

C'est un processus qui prend du temps, une démarche relativement lourde qui part du terrain. On ne crée pas quelque chose depuis Paris avec des filiales ici et là. On n'est pas du tout dans ce schéma là. On travaille avec des associations locales, des structures locales qui connaissent leur milieu, parce qu'elles le côtoient et le pratiquent depuis de nombreuses années : Organisations paysannes, ONG de développement (au Congo), Congrégations religieuses (au Burkina Faso)...

Toute cette rigueur va nous permettre d'ouvrir la Muso. Si quelqu'un vient nous voir, on peut se causer, ça fait plaisir, j'apprends plein de choses, c'est superbe, mais, si je ne vois pas les comptes, si je ne vois pas l'argent dans la caisse, ça ne me dit pas grand-chose, on peut me raconter n'importe quoi. Quand je vois les comptes, quand je vois les caisses, j'ai une idée plus précise de ce qui se passe.

■ La caisse bleue : Elle sert à recevoir des fonds de l'extérieur.

Cet outil-là permet d'ouvrir la Muso sur l'extérieur pour y amener des fonds qui viendront appuyer la caisse, qui contribueront à augmenter le fond de crédit qui peut être distribué aux membres à partir de la caisse verte. Et ça remplit tout à fait la fonction que la SIDI se donne aussi, de travailler à la fois sur l'épargne-crédit, et en même temps sur les investissements. Il est tout à fait envisageable que des Muso puissent, sans même que la SIDI soit présente, adhérer à des coopératives locales, souscrire un prêt. On connaît certaines choses de la dynamique Muso, on ne connaît pas tout.

Nous avons aujourd'hui une vision sur la dynamique d'ensemble des MUSO : 50.000 membres, 2.500 Mutuelles de Solidarité, dans les différents pays qui cités dans le film (Burundi, Rwanda, Congo, Madagascar, Haïti, Sénégal, Mali, Burkina Faso). Il est probable qu'il en existe à peu près le double de ce qu'on connaît, en terme de dynamique, en nombre de membres concernés, en nombre de Muso. Par exemple en Haïti, les Muso existent depuis 1997, la plupart des promoteurs ne sont pas partenaires de la SIDI, ils ont leur vie

propre, et gèrent par eux-mêmes. On estime aujourd'hui à environ 200 000 le nombre de personnes, impliquées dans cette démarche dans différents lieux de la planète.

Vous avez vu ici dans le film des extraits d'une réunion qui a eu lieu à Paris en 2007, nous avons réuni les différents promoteurs des Mutuelles de Solidarité pour des échanges. Nous essayons de collaborer avec d'autres pour aller faire des évaluations, des capitalisations, c'est tout un réseau d'échanges qui se met en place autour de ça.

Les résultats



Il faut les regarder sur les photos. Cette photo, je l'aime beaucoup, par exemple, c'est une femme qui rayonne ; vous la voyez là, son visage est vraiment rayonnant ; le slogan du CCFD, pour la semaine de la finance solidaire, « la fierté change de camp », c'est exactement ça ; la dignité et la fierté, c'est le premier résultat qu'on obtient quand des gens se font confiance et arrivent à avoir accès à un crédit tout en étant soutenus par le reste du groupe. Et ce n'est pas le plus mince des résultats. Si on veut bâtir quelque chose et qu'on n'a pas de dignité, qu'on n'a pas de fierté personnelle, on ne fera pas grand-chose.

Lors d'une capitalisation sur le programme du Nord Kivu au Congo, un des membres qui est interrogé dit : « *Nous sommes désormais de ceux qui ont de la valeur dans la société* ». Il est sûr que quand on va sur le terrain, qu'on est un peu fatigué, et qu'on entend ça, tout d'un coup, on pense que c'est très fort !

J'ai un souvenir extraordinaire, sur une colline rwandaise les gens étaient assis sur la colline au dessus et au dessous de nous, ce qui est extrêmement inhabituel dans le milieu, quand on reçoit des gens on les place au-dessus de soi. Une vieille femme s'est levée, elle nous dominait, et nous a montré ses habits, en disant : « *Maintenant, je ne suis plus dévêtue, j'ai pu m'acheter des habits* ».

Donc, premiers résultats, en termes individuels ! Deuxième résultat, au sein du groupe, quand la Muso marche bien, le renforcement des relations de confiance. La racine du mot crédit (l'étymologie) c'est la confiance. Dans certains milieux, notamment où il y a la guerre et beaucoup d'insécurité (Nord Kivu, Congo, Haïti) avoir des espaces de confiance comme les MUSO est extrêmement important.

Au Rwanda après le génocide, le fait de se mettre ensemble, de pouvoir discuter, est essentiel. Si on ne fait pas ça, on est accablé par les soucis, par l'histoire extrêmement lourde, on n'y arrive pas, on meurt !

Construire des relations sociales autour de l'argent, cela ne va pas de soi, on penserait plutôt à l'éducation, à la santé. Quand les gens se font crédits entre eux, on sait que le groupe sera fort. L'argent est un instrument extrêmement intéressant pour construire une dynamique sociale.

Les chemises et les pagnes « Muso » sont un signe important, c'est une sorte de mouvement social, pas forcément un syndicat ni quelque chose de très revendicatif, mais une force à travers ce vêtement porté, chacun ressemble à son voisin, on le retrouve dans le village ou le quartier d'à côté. Vous l'avez vu dans le film. Je vais l'illustrer par quelques exemples :

- Une femme qui avait eu un décès d'un membre de sa famille, dans un village qui n'était pas le sien, a pu faire appel à la Muso de ce village, pour l'aider à payer le cercueil, pour enterrer son parent. Cela l'a aidée provisoirement, après elle s'est débrouillée, j'imagine, avec sa Muso, pour rembourser le prêt. Imaginons aller faire ça avec une banque où vous n'êtes pas connu, évidemment ça ne marchera pas. Si on arrive à implanter cette confiance et cette reconnaissance de manière assez large dans le milieu, automatiquement ça peut étendre aussi les relations de confiance...

- ➡ Au Nord Kivu, c'est l'exemple d'une structure qui a voulu accompagner les Mutuelles de Solidarité dans la durée, en mettant en place un système de refinancement, et des cotisations des Mutuelles villageoises pour contribuer à l'accompagnement. Ce qui montre que les financements ne viennent pas seulement du Nord mais qu'ils viennent aussi de la base. Aujourd'hui, au Kivu, en même pas sept ans d'existence, on compte près de 30.000 membres répartis en 2.130 Muso. C'est énorme, ça nous a dépassés, ce n'est pas sans poser des problèmes. On discute beaucoup pour dire qu'il faut ralentir, consolider, pour que ça ne soit pas juste un soufflet qui monte, et qui redescende aussi vite.

Vous imaginez aussi l'ampleur du travail que ça représente, 1100 classeurs alignés sur une étagère, ça vous donne une idée de ce qu'il faut arriver à produire pour accompagner le mouvement. Il n'y a pas d'ordinateurs partout, et même s'il y en a, ça ne remplace pas toujours la tenue des supports papier. Cela m'amène à nuancer un peu le propos : les conditions de mise en œuvre, le choix des partenaires, le travail qu'on peut faire avec eux de manière continue et la vision qu'on doit partager sont nécessaires pour arriver à quelque chose de bien.

- ➡ Il y a des Muso dans certains coins, au Sénégal, qui ont émergé et complètement disparu. Pourquoi ? Il y a eu des conflits : les hommes n'ont plus voulu laisser faire les femmes qui avaient commencé une Muso. Ils ont monté une coopérative un peu plus classique et ça n'a pas tenu.

Quand on réfléchit un peu aux conditions du développement, économique notamment, on se rend compte que la Muso, de par sa rigueur et son ouverture, peut être un pont entre des institutions de micro-finance très encadrées légalement, et un mouvement plus informel, plus à la base qui n'est pas couvert juridiquement, qui représente à peu près 80, 90, 95% de l'activité économique. L'encadrement légal est valable pour 5% des gens, grosso modo.

- ➡ Au Congo, ils sont arrivés à créer une institution de micro-finance, dont les Muso sont elles-mêmes actionnaires majoritaires pour 80% du capital. On arrive donc parfois inclure les MUSO (pas toujours super bien, pas toujours de la manière la plus carrée qui soit), dans une démarche auprès des autorités, pour qu'elles soient reconnues, elles sont viabilisées aussi de cette manière-là.

Il y a beaucoup de structures qui n'y arrivent pas. C'est par la dynamique sociale, la rigueur et l'ouverture qu'on arrive à ça. C'est très intéressant, d'arriver à ouvrir ces champs-là dans un contexte de mondialisation, d'interdépendance. Si on reste isolé dans son coin, sans être relié d'une manière ou d'une autre avec l'extérieur, il est difficile de se développer. C'est aussi un biais pour envisager une mondialisation un peu différente.

Je vais arrêter là, pour vous laisser la parole, n'hésitez pas à revenir sur ce que je n'ai pas dit, sur ce qui n'est pas suffisamment précis, les questions que vous vous posez. A vous la parole !

A VOUS LA PAROLE

Je m'interroge sur la durée du crédit ? Comment se font les remboursements ? Y a-t-il un taux d'intérêt ?

Chaque groupe-Muso, décide le taux qu'il veut appliquer et la durée du crédit. Souvent, au début, les montants de cotisation sont faibles, l'argent accumulé n'est pas très important, l'argent circule assez rapidement. La durée du prêt dépend aussi des activités des membres, ça peut changer. Si les membres sont des agriculteurs qui cultivent le café la durée sera un peu plus longue que pour des femmes qui font du petit commerce. D'une manière générale, jusqu'à maintenant, le crédit est remboursé en moins d'un an.

Ca reste limité. On ne peut pas tout faire avec la Muso. Ce serait le rôle d'une structure de refinancement d'un stade supérieur, dont les Muso peuvent être partie prenante, de développer un autre type de crédit, pour d'autres investissements, plus importants et à plus long terme. Mais globalement, les MUSO fonctionnent mieux pour des petits investissements. Si tout le monde veut accéder au crédit, une seule personne ne pourra pas mobiliser l'entièreté du capital pour acheter un camion, transporter des bananes, ou d'autres choses du genre.

Ils se fixent entre eux des intérêts, parfois relativement élevés. Mais les intérêts reviennent dans la caisse commune, ce qui veut dire que les intérêts versés par chacun servent à nourrir la caisse qui appartient au groupe et à laquelle chacun peut emprunter à son tour. Au Nord Kivu ils ont envisagé de créer leur propre banque, je leur ai demandé pourquoi ce projet puisque qu'il en existe ailleurs, ils m'ont répondu que les intérêts de cette banque-là leur appartiendraient.



Vous avez parlé plusieurs fois de l'animateur : quel est son rôle, comment est-il rémunéré ?

(Frère des Campagnes)

Le premier rôle de l'animateur est d'instruire les membres et de leur apprendre la méthodologie de la Muso sans intervenir dans leurs choix. La MUSO doit faire ses choix, à la limite elle peut faire des mauvais choix, à un moment donné, qu'elle corrigera par la suite. L'animateur ne doit pas prendre la responsabilité des choix de la Muso, ce n'est pas son rôle. Il doit essayer de faire penser les membres aux implications de leurs choix, former les gens sur les outils, mais ne pas prendre les décisions à leur place.

Comment prend-on en charge l'animateur ? Au début, il faut soit un volet de subvention, soit un volet de bénévolat, soit des cotisations des Muso, soit les trois à la fois. C'est une vraie question tant qu'il n'y a pas de structure préalable.

- ➔ Au Nord Kivu ça a pu démarrer rapidement et de manière extrêmement large, parce qu'ils ont réussi à convaincre les Muso de cotiser deux dollars par mois pour la prise en charge de l'animateur. Et, fin 2008, ce montant représentait à peu près un tiers de son salaire. Les deux autres tiers étant les revenus des crédits qui ont pu être mis en place au cours des années. Mais au tout début, il y avait une partie de subvention, et une partie de bénévolat aussi, parce que les indemnités qui étaient versées aux animateurs, n'étaient pas franchement élevées.

Quand on travaille avec une Muso, il n'y a pas trop d'horaire de travail ! Le soir l'animateur est souvent encore accaparés par des gens qui l'interrogent « Comment on fait quand on rencontre ce problème-là dans la Muso ? Est-ce que vous pourriez venir nous voir ? ». Ce n'est pas toujours facile, ça provoque des tensions aussi.

- En Haïti, ils fonctionnent plutôt avec des subventions et les revenus des prêts, il y a peu de cotisations. Au Burkina on va mettre en place des cotisations. Au Mali on travaille avec des organisations paysannes qui ont des systèmes de cotisations pour financer les organisations paysannes, qui elles-mêmes sont capables d'employer des animateurs.

Deux questions : Comment la Muso arrive-t-elle sur le terrain puisqu'elle est constituée de paysans, d'artisans, de commerçants ? Garder le l'argent comporte des risques, alors qui garde la caisse ?

(Lazariste)

Comment la Muso arrive-t-elle sur le terrain ? C'est le travail des structures promotrices qui ont appris leur existence par l'intermédiaire de la SIDI ou d'autres intermédiaires. La SIDI n'est pas propriétaire de cet outil qu'elle a découvert au Sénégal, et qu'elle a pu systématiser. Comme nous ne sommes pas propriétaires, il est tout à fait possible que des structures locales disent à d'autres « nous on travaille avec ça, ça peut peut-être vous intéresser ». Ça démarre souvent comme ça !

La sécurité autour de l'argent ? En principe seuls les membres adhérents savent qui garde les caisses. Mais ça dépend aussi des lieux et du climat d'insécurité. Un village sénégalais ou burkinabé, de ce point de vue, n'est pas dans le même contexte que les habitants de la zone des Grands Lacs, au Burundi, au Rwanda, au Congo, ou même en Haïti. Donc, selon les cas, il existe plus ou moins de confidentialité. Mais de toute façon les décisions reviennent à la Muso, et normalement il n'y a que les membres qui connaissent ce genre d'information. La Muso peut même décider à chaque assemblée générale, chaque mois par exemple, qui sera le gardien de la caisse.

La première sécurité consiste à faire en sorte qu'il y ait peu d'argent dans les caisses, parce que tout doit être fait pour que l'argent circule. Quand une Muso a des activités très saisonnières, il peut arriver qu'elle garde une partie de l'argent pour être prêt au moment du démarrage de l'activité. Ce n'est pas une situation idéale, on essaie dans ce cas-là de faire d'autres activités, ou de prêter à des membres qui ont d'autres activités. Pour certain groupe il ne convient pas de distribuer tout l'argent de la caisse car cela veut dire que la Muso n'existe plus ! Grosso modo on peut dire que l'argent devrait-être à 95% au moins entre les mains des membres.

Au début de la réunion, quand les gens ramènent l'argent des crédits, la caisse est pleine. A la fin de la réunion, la caisse est vide. A chaque tour, il y a des cotisations qui s'ajoutent et des intérêts qui sont payés. Il y a donc de plus en plus d'argent capitalisé dans la Muso. Même s'il n'y a plus d'argent dans les caisses.

Vous dites qu'il n'y a pas grand-chose dans la caisse à certains moments, et pourtant vous avez parlé de fonds de l'extérieur qui augmentent les fonds de crédit. J'aimerais savoir d'où viennent ces fonds, quel est leur montant, est-ce que c'est en rapport avec ce qui a été cotisé ?

(Sœur de la Charité)

Toutes les structures n'ont pas vocation à faire du refinancement. Des fois, elles font simplement de l'animation, et demandent aux Muso de s'adresser à d'autres structures à côté pour les aider à refinancer. Si une structure, partenaire de la SIDI, décide de refinancer les Muso, elle peut demander un prêt à la SIDI.

On peut essayer de travailler ensemble à constituer une structure commune dans laquelle chacun prend une part de capital : la SIDI, le partenaire, les MUSO. C'est ce qui s'est passé au Nord Kivu au Congo. Du prêt, du capital, selon les cas. Si, par chance, on a accès à des subventions, on peut utiliser ces subventions comme du crédit, encore faut-il en trouver. Quand on a plus de mille Muso, ce n'est plus possible de fonctionner juste avec des subventions. À un petit niveau, avec une trentaine de Muso c'est possible on peut voir venir les choses ; mais les subventions ne suffiront jamais quand on a un gros réseau.

Deux questions : Vous parlez d'un capital retraite pour les membres, ça demande que ce capital soit géré d'une autre façon qu'avec des caisses vides : est-ce cela a déjà fonctionné ? J'ai l'impression que vous avez surtout travaillé en zone rurale, est-ce qu'en zone urbaine il y a eu des expériences de ce type de gestion communautaire ?

(Auxiliaire de la Charité)

Pour démarrer avec la dernière question : en effet, l'outil est d'abord fait pour les zones rurales. La SIDI a mis l'accent depuis plusieurs années, sur les zones rurales, on a plutôt tendance à chercher à travailler dans ces zones là. La Muso peut exister en zone périurbaine quand il y a une structuration communautaire, en fait tout dépend de la structuration sociale : si les gens sont trop individualistes ou s'ils n'ont pas la volonté de créer quelque chose avec d'autres, ça ne marchera pas. Il faut vouloir faire quelque chose ensemble, c'est le point de départ et ça ne sert à rien de se lancer dans un schéma de Mutuelle de Solidarité sans cette volonté là.

Pour financer les retraites, évidemment on ne peut rien faire avec des caisses vides. C'est pour ça qu'on insiste sur la rigueur de la gestion, la tenue de cahiers et le contrôle du bon fonctionnement des outils par l'animateur. Dans le film vous avez vu le logiciel qui permet de détecter quand l'animateur a sauté certains contrôles, de voir s'il y a des problèmes et de réagir régulièrement par rapport à ça. Il est bien évident que si l'argent est dilapidé, non seulement on ne fait pas de retraites, mais on ne fait pas de crédits, on ne fait rien. Le principe de la Muso, de la caisse verte, en tout cas, c'est bien que l'argent soit accumulé.

Quand on parle de retraite, il faut se mettre dans le contexte, par exemple, on n'a jamais constaté pour l'instant qu'une personne s'arrête de travailler, retire ses fonds de la Muso pour vivre sa retraite.

- ➡ Au Rwanda, chez des veuves du génocide, il s'est trouvé qu'une femme restait dans sa Muso, prenait quand même l'argent petit à petit car elle n'était plus capable de travailler.
- ➡ Au Burkina, la structure promotrice a trouvé sa manière de promouvoir la Muso en mettant l'accent sur l'idée que, à terme, les gens auront un complément de revenu, pour leur retraite, ou pour leur descendance, et cela a été très motivant pour eux. Cette notion d'épargne retraite a fait tilt chez les femmes. Les sommes accumulées dans la caisse verte, sont notées dans un carnet, et le jour où le membre quitte la Muso, pour quelque raison que ce soit, il récupère ses cotisations. Par exemple une femme qui va se marier dans un autre village, un cas qui se passe souvent, récupère ses cotisations, et va adhérer à la Muso du village où elle va vivre avec son mari.

🗨️ La question des intérêts pourrait se poser en milieu musulman : existe-t-il des MUSO dans ces milieux là ?

(Réseau Foi et Justice)

Les Muso sont nées dans un milieu musulman, au Sénégal. En fait on ne parle pas d'intérêts dans les Muso, on parle de participation aux frais (paf). Ce n'est pas seulement une question de langage. Il y a débat aussi au sein du monde musulman sur la question des intérêts. Ce qui est interdit dans certains milieux c'est la rémunération du temps, mais si on donne une somme fixe régulièrement c'est acceptable. Au Sénégal ça ne leur a pas posé problème.

🗨️ Étant donné que notre assemblée est constituée de responsables de congrégations religieuses, est-ce que tu pourrais nous dire s'il y a, parmi les promoteurs des Muso, des religieux ou des congrégations religieuses en tant que telles ?

(Christiane Vanvincq)

Je l'ai évoqué tout à l'heure rapidement : au Burkina, on travaille avec ASIENA (Association Ensemble et Avec) qui est une association constituée de trente-neuf congrégations religieuses féminines. Au Burkina, le CCFD travaillait avec ces congrégations religieuses. Ça a commencé en 1998 par une réflexion des congrégations avec le CCFD sur l'auto-prise en charge. C'est à ce moment-là que le CCFD a fait appel à la SIDI pour voir ce qu'on pouvait proposer comme outils. C'est seulement en 2006 qu'on a commencé à mettre en place des Mutuelles de Solidarité avec ASIENA et les congrégations religieuses.

Ce n'est pas simple, il y a beaucoup de questions notamment du fait de la disponibilité des religieuses. Dans les histoires de crédit, il faut que les animateurs soient réguliers. Quand une religieuse doit faire une retraite ailleurs, ou bien que sa congrégation décide de l'affecter ailleurs, ça chamboule tout et c'est un vrai problème. C'est peut-être la question principale. On y réfléchit. On s'achemine vers une prise en charge par des laïcs, tout en gardant un rôle spécifique pour des religieuses dans la structure qui est leur association.

L'autre question qui se pose c'est que les Muso ne sont pas associées à ASIENA, ce sont les religieuses qui ont créé leur association et qui ont dit : on va travailler aussi avec d'autres. Dans une démarche coopérative associer les Muso, par exemple sous forme de société anonyme comme au Congo, a montré que ça pouvait être extrêmement intéressant pour construire un mouvement social de plus grande ampleur, les gens se sentent vraiment responsables de leur structure ce qui n'est pas le cas avec ASIENA. Nous sommes en discussion sur ce point avec les sœurs du Burkina.

Quand les religieux/ses ont eu par le passé des relations de dons avec les groupes qu'elles appuyaient, souvent aujourd'hui un autre message a du mal à passer. Par exemple, les premiers groupes auxquels ASIENA s'est intéressée pour démarrer des Muso ne sont pas les plus dynamiques aujourd'hui. Il y a tout un travail de repositionnement. On a les mêmes problèmes au Sud Kivu au Congo, et partout où le milieu a été « pourri » par des dons, notamment des dons qui viennent d'organisations d'urgence. Là, rien à voir avec les religieuses, mais cela n'arrange pas les choses.

Pouvez vous préciser l'utilisation des fonds de la caisse bleue venant de « l'extérieur », c'est pour quel type de projet ?

(Fille de Jésus)

 La caisse verte : CREDIT -  La caisse rouge : URGENCE -  La caisse bleue : REFINANCEMENT DE L'EXTERIEUR

C'est avant tout pour appuyer la caisse verte, donc tous les projets soumis habituellement par les membres à la caisse verte pour un financement sont éligibles aux fonds qui viennent de la caisse bleue en complément. En fait, les membres décident toujours de leurs projets entre eux. Il peut y avoir, venant de l'extérieur, un appui technique sur le montage du projet et la pensée du projet, mais après, la décision revient à la Muso, toujours. La seule chose que regarde, à posteriori, l'institution comme ASIENA ou le CCFD c'est de savoir si le crédit est bien remboursé.

Si oui, on peut se dire que l'activité fonctionne bien, mais il y a tout un travail d'animation qui doit se faire :

- ➔ Pour voir si on n'a pas décapitalisé en tuant des bêtes ou en vendant sa houe, ou bien en vendant des outils de travail, par exemple, pour rembourser le crédit. Auquel cas cela pose problème, bien évidemment.
- ➔ Pour voir les conditions des remboursements car comme c'est leur argent, les membres peuvent être très, très stricts entre eux. Il y a beaucoup d'animation à faire sur l'équilibre à trouver entre cette rigueur, absolument nécessaire et les conditions d'application de la solidarité.

L'animation doit tenir dans la durée. Tout n'est pas réglé après la première formation. Peut-être que l'idée de base des trois caisses, cotisations, crédits va rester. Par contre, tout ce qui concerne la rigueur des comptes, la réflexion sur la solidarité, la construction d'un mouvement d'ensemble... demandent du temps. Même si il y a des débats entre les différents promoteurs, de mon point de vue il serait dommage de ne pas arriver à construire quelque chose sur la durée avec les Muso, et pour cela il ne convient pas que aussitôt créées on les suive de loin, on les laisse pas dans leur coin.

Que se passe-t-il si un des membres de la Muso décède ?

(Religieuse de Nazareth)

Le cas le plus fréquent aujourd'hui, c'est que les cotisations du membre décédé viennent en priorité rembourser le crédit, si ça ne suffit pas, la Muso complète ce qui manque et rien n'est rendu à la famille ; si l'argent des cotisations suffit pour rembourser le crédit, ce qui reste est remis à la famille. En général ce sont les règles de succession normales en vigueur dans le milieu qui s'appliquent. La question peut se poser parfois de faire appel à sa famille pour finir de rembourser le crédit. Quand tout va bien cette question est prévue dans les règles de la Muso. Ca fait partie du travail d'animation.

CONCLUSION

Christian Schmitz, Directeur de la SIDI – Président du Directoire

Je remercie beaucoup Emmanuel, parce qu'il a parlé des questions techniques, de son expérience aussi, mais beaucoup avec son cœur. Ça nous aide nous aussi à cheminer. J'avais aussi envie de mettre en exergue le concept de CHAÎNE DE SOLIDARITE POUR LE FINANCEMENT qu'on utilise souvent à la SIDI. Dans la communication SIDI/CCFD-Terre Solidaire, on met souvent en évidence le but de toutes nos démarches qui est de travailler à mettre en place une chaîne de solidarité pour le financement. On y trouve les trois mots-clés de l'acronyme SIDI : **Solidarité** Internationale pour le **Développement** et l'**Investissement**.

En écoutant nos échanges de ce matin quelques autres mots reviennent qui sont très intéressants dans cette chaîne de solidarité pour le financement : ENTRAIDE - ENSEMBLE – CONFIANCE ou bien RIGUEUR – TRANSPARENCE – FORMATION. Ces deux groupes de mots doivent être liés, il y a des métiers autour de ça, des outils techniques, des liens avec l'extérieur.

Il faut dire aussi que toute cette dynamique de chaîne de solidarité pour le financement donne des résultats. Les premiers résultats se voient dans les visages (dans le film). C'est bien une question de droit qui se fait jour : FIERTE, DIGNITE, RELATION... Emmanuel est allé jusqu'à évoquer la mise en route d'une force sociale : INCLUSION/EXCLUSION – FORMEL/INFORMEL.

Nous avons évoqué l'implication des congrégations religieuses dans la vie sociale et la vie civile en général. Je pense qu'on a beaucoup de chemin à faire ensemble, c'est clair. Je vis de l'intérieur la logique du pacte d'actionnaires, dont on parlera plus en détails cet après-midi, entre le CCFD et les congrégations religieuses, c'est la même dynamique. Un pacte avec des partenaires et un outil à vocation d'inclusion financière, et économique. économique.

Ile PARTIE

LE PACTE D'ACTIONNAIRES

SIDI / CCFD-Terre Solidaire / Congrégations

Christiane Grossin, Ursuline de Jésus et Élisabeth Oberson, Auxiliatrice, vont partager leur expérience de participation de leur congrégation au Pacte d'Actionnaires de la Sidi. Ensuite Geneviève Guenard, présentera le fonctionnement de ce Pacte et le rôle des congrégations religieuses. Une fois qu'on aura intégré ces témoignages et ces informations, nous partirons en ateliers pour poser nos questions :

✘ ATELIER : INFORMATIONS GENERALES

Un premier atelier : les personnes qui ne sont pas actionnaires de la SIDI, qui viennent à cette journée parce que le sujet les a intéressées, mais qui n'ont pas encore mis de billes, et qui vont donc discuter, poser des questions, avoir des explications et faire mieux connaissance avec le sujet. Dans cet atelier il y aura Laurent Chéreau, chargé de Communication à la SIDI, qui a fait le technicien ce matin, et Christiane Grossin. Pour poser toutes vos questions sur l'actionnariat : qu'est-ce que c'est ? Comment ça marche ? Quel intérêt ? Combien on gagne ? ...

✘ ATELIER : ACTIONNAIRES

Un deuxième atelier pour les personnes qui sont actionnaires, et qui veulent discuter en tant qu'actionnaires. Ce deuxième atelier sera animé par Élisabeth Oberson et Christian Schmitz. Il s'agira là aussi de poser les questions que l'on se pose, ou qu'on ne se pose pas, et les approfondir.

✘ ATELIER : PACTE D'ACTIONNAIRES

Un troisième atelier pour les personnes qui se poseraient peut-être la question d'entrer dans le Pacte d'actionnaires, ou en tout cas qui se disent : on aimerait bien en savoir plus. C'est-à-dire qui sont près de faire le pas, ou qui se posent au moins la question. C'est Geneviève Guenard qui sera là, avec Martial Lesay, Trésorier national du CCFD-Terre Solidaire.



Auxiliatrices

Elisabeth Oberson
Assistante Générale

Témoignage

Je prends la parole pour dire que je suis sans doute la moins qualifiée pour parler de la place des Auxiliatrices dans le Pacte d'actionnaires de la SIDI, parce que je n'ai jamais participé personnellement. Je remplace l'économiste générale qui se trouve au Tchad, mais je peux quand même dire un certain nombre de choses. Geneviève Guenard pourra me corriger puisque c'est elle qui était économiste générale quand notre Congrégation est entrée dans le Pacte d'actionnaires.

Comme la plupart de vos congrégations, je pense, l'Institut des Auxiliatrices a cherché, depuis de nombreuses années, à s'engager toujours davantage dans le travail et dans la lutte pour le respect et la dignité des personnes, toutes choses dont on a largement parlé ce matin. Et, dans le cadre de cette recherche, lors du Chapitre général de 1996, les capitulantes s'étaient posé la question : au niveau économique, quels choix concrets essayons-nous de poser pour avancer dans la cohérence entre la suite du Christ pauvre et notre manière de vivre ? Ou en d'autres termes : au niveau économique, qu'est-ce que nous faisons, comme congrégation, pour traduire cela plus concrètement ?

À cette époque-là, le Conseil général qui a été élu à ce chapitre et l'Économiste générale de l'époque ont commencé à chercher ce que l'on pourrait faire, et ces recherches ont abouti, le 13 décembre 1999 à la signature du Pacte d'actionnaires de la SIDI.

Pourquoi avons-nous fait ce choix ? Sans doute parce que nous avons trouvé de nombreuses résonances entre les projets et la manière de faire de la SIDI et notre culture Auxiliatrice. Parmi ces résonances :

- la première, c'est que nous partageons avec la SIDI le désir de travailler à l'autonomie responsable des groupes dans le respect des particularités culturelles et de la dignité des personnes. Ce que je dis là dans une phrase très générale, c'est ce qu'on a vu concrètement et entendu ce matin. Nous avons un sentir commun avec ce projet. Mais il ne suffit pas d'avoir un sentir commun au niveau du projet ou de l'objectif, encore faut-il avoir un sentir commun au niveau des moyens à prendre. Les moyens que l'on prend peuvent plus ou moins servir les objectifs. Et quelquefois ils peuvent les desservir. Donc, dans les moyens mis en œuvre, ce qui a été très important, et ce qui l'est aujourd'hui encore pour nous, c'est la place donnée à la connaissance des partenaires et le souci d'être proches d'eux. Dans le travail de développement, on risque souvent de perdre cette proximité. Et vous avez évoqué ça ce matin à propos des Muso en disant qu'un développement trop rapide comporte beaucoup de risques.
- La deuxième résonance, c'est le choix de soutenir et d'accompagner ce qui se vit localement.
- Un troisième élément très important est l'engagement à long terme dans un suivi et un accompagnement adaptés aux besoins des partenaires.
- quatrième élément, dont on n'a pas beaucoup parlé ce matin, c'est le choix de la SIDI de se retirer lorsque le groupe devient autonome et responsable, et qu'il y a des personnes capables de conduire les projets sans nous.
- Enfin, il y a le choix de travailler avec des partenaires de lieux très défavorisés, avec la priorité donnée à l'Afrique et au monde rural.

Ce sont des objectifs et des moyens qui nous font nous sentir vraiment partenaires et sur des bases communes avec la SIDI. Alors, je voudrais simplement, pour terminer, évoquer quelques bénéfices que nous, congrégation, retirons de ce partenariat :

PARTAGER NOTRE RICHESSE

Le premier est la concrétisation du partage de notre richesse, comme congrégation, avec celles et ceux qui en ont plus besoin que nous. C'est un bénéfice pour nous de recevoir de cet engagement le fait de vivre notre vœu de pauvreté.

LUTTER CONTRE LE SENTIMENT D'IMPUISSANCE

Le deuxième bénéfice, c'est qu'il nous permet de lutter, à l'intérieur même de la congrégation, contre le sentiment d'impuissance qui est souvent ressenti dans le contexte de mondialisation actuel. Quand on est une petite congrégation, plutôt vieillissante, avec moins de ressources, on continue à voir qu'il y a des appels considérables partout avec le risque de se dire : nous ne pouvons plus répondre, ou, en tout cas, il n'y a rien à faire, nous ne pouvons rien faire. Notre engagement dans le Pacte d'actionnaires de la SIDI nous fait toucher du doigt que les choses sont possibles, elles se font, et nous pouvons être participantes. C'est très important.

ETRE PROVOQUEES A PLUS DE REFLEXION ET DE COMMUNION

Troisième bénéfice : la décision d'entrer dans ce Pacte a été prise au niveau du Gouvernement général de la Congrégation à un moment où l'économie était florissante. D'une certaine manière, à ce moment-là, la congrégation a choisi de donner de son superflu. Aujourd'hui, nous maintenons le choix, et nous désirons plus que jamais le maintenir, même si maintenant, il ne s'agit plus tout à fait de notre superflu. Et, pour pouvoir maintenir ce choix, nous avons travaillé avec l'ensemble des sœurs, pour que le choix qui a été celui du Gouvernement il y a dix ans, ne soit plus seulement porté par le Gouvernement central, mais soit aussi un choix de l'ensemble de la Congrégation. Ceci s'est produit, lorsque nous avons présenté ce qui était les réalisations, les mises en œuvre de la SIDI, ce que ça nous permettait de faire, nous avons dit aux provinces : maintenant si vous voulez que l'on puisse laisser l'argent que nous avons mis dans la SIDI, il faut que l'on commence à faire très attention à nos dépenses dans toutes les provinces. Ça va demander de faire quelques choix. Et il y a eu une réponse à la fois étonnantes et pas étonnantes, qui était un engagement de toute la Congrégation. C'est un grand bénéfice pour nous, car notre engagement à la SIDI nous a provoqué à plus de réflexion et de communion.



Ursuline de Jésus

Christiane Grossin
Équipe économique

Témoignage

Dans les années 79, quand le CCFD a proposé des rencontres avec les congrégations, nous nous sommes engagées à y participer et elles ont pratiquement toujours été des avancées ensemble pour travailler au développement d'une terre vraiment solidaire.

Nous savons tous comment les congrégations ont répondu à l'appel du CCFD, et comment elles ont permis, grâce à leur fidélité et à l'importance de leurs apports, la création du premier fond commun de placement Faim & Développement, en 1983. C'est grâce à ces rencontres que la Province de France des Ursulines de Jésus a découvert aussi la mission de la SIDI (Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement).

En 1999, nous avions un chapitre de la Province France où l'économe provinciale de l'époque et une autre sœur ont présenté une proposition, par rapport à tout ce qu'elles avaient entendu qui disait ceci : s'engager dans la SIDI nous permettrait d'être plus solidaires des plus défavorisés, notamment dans des lieux où nous ne sommes pas présentes physiquement, et où probablement nous ne serons jamais présentes ; d'autre part, cela nous permettrait d'élargir notre regard et notre cœur aux besoins du monde ; et puis, aussi, parce que cela fait partie de notre livre de vie, de travailler à promouvoir la justice.

Nous en mesurons à ce moment-là les conséquences de cet engagement. Cela nous entraînait à réduire les intérêts de nos placements. Mais aussi, cela nous engageait aussi à nous questionner sur notre pauvreté collective et personnelle, et à relativiser nos besoins.

Dès le début de notre engagement en tant qu'actionnaire, en 2001, la proposition nous a été faite d'entrer aussi dans le Pacte d'actionnaires, qui avait été signé en 1999 entre le CCFD et la Congrégation des Sœurs Auxiliatrices. Elles étaient des pionnières et nous avons à ce moment là signé un nouveau pacte à trois. Ce pacte détient plus de 50% des actions du capital de la SIDI, et c'est cette majorité qui permet de garantir des objectifs de soutien de micro-finance, en fournissant un appui financier et technique à des structures de proximité et de faciliter l'accès au crédit à des acteurs de l'économie populaire.

Cette présence dans le Pacte d'actionnaires nous entraîné à siéger au Conseil de Surveillance. Depuis 2001, j'ai eu la chance de représenter la Province de France dans ce Conseil. C'est une expérience très enrichissante qui nous a permis, en tant que Province, de découvrir l'extraordinaire action de la SIDI, qui accompagne aujourd'hui 85 partenaires dans 32 pays dont 62 ont bénéficié d'un appui financier en 2008.

Il n'y a pas, à ma connaissance, d'autres organismes identiques. C'est vrai que la SIDI centre ses activités sur le milieu rural ; et consacre 43% de son portefeuille à l'Afrique. Elle reste présente dans des zones en crise, comme le Proche Orient, Haïti, et, vous le savez, personne ne se précipite vers ces pays-là, parce que ce n'est vraiment pas intéressant puisque ça ne rapporte rien. La Sidi est très attentive à la connaissance du contexte socio-économique et accorde beaucoup d'importance au temps passé à l'écoute des partenaires, à apprécier sa valeur ajoutée sociale, en valorisant sa qualité, ses potentialités, et à construire dans la confiance pour adapter au mieux l'offre à la demande. Cela implique de la part de tous les salariés et béné-

voles de la SIDI, un grand professionnalisme et une capacité à s'adapter à la différence des cultures avec beaucoup d'enthousiasme, de patience aussi.

La plupart de nos congrégations s'inscrivent dans cette même perspective de développement socialement durable et de solidarité sous toutes ses formes, et c'est dans la ligne de la plupart de nos charismes de congrégations.

Pour toutes ces raisons et depuis plusieurs années, on se posait la question : comment élargir le Pacte d'actionnaires aux congrégations qui le désirent, de manière à assurer la pérennité de la SIDI ?

Comme les Auxiliatrices, nous nous étions engagées pour dix ans. En ce qui nous concerne, Ursulines de Jésus, la crise est passée par là, et nous avons dû prendre une décision difficile de nous retirer une année avant la fin de notre engagement. Notre retrait va faire varier l'investissement de chacun, c'est pour cette raison que nous sommes venues vous inviter à entrer dans ce pacte à votre tour afin de permettre ce tui-lage et que la SIDI puisse continuer son action...



Fonctionnement et rôle des congrégations

Geneviève Guenard

Directrice Administrative et Financière

CCFD-Terre Solidaire, Auxiliatrice

Pourquoi le CCFD a-t-il créé un Pacte d'actionnaires, il y a maintenant dix ans, avec d'abord une congrégation puis deux congrégations ? À ce moment-là, les Auxiliatrices étaient arrivées en disant : "on voudrait acheter des actions de la SIDI". Les sommes étaient suffisamment importantes pour que le CCFD réponde : "nous sommes tout à fait intéressé que quelqu'un nous rejoigne, mais il ne faudrait pas qu'un actionariat trop important qui arriverait de l'extérieur puisse amener à modifier les orientations de la SIDI hors de la politique souhaitée par le CCFD et la SIDI – il n'est pas question que le CCFD se retire de la SIDI, c'est un élément important de son engagement". Le CCFD était tout à fait intéressé à vendre un certain nombre de ses actions à une congrégation, à condition que la congrégation s'engage dans un Pacte d'actionnaires, pour que la politique de la SIDI soit maintenue. C'était un point essentiel.

L'avantage pour le CCFD, était la libération d'une partie des fonds immobilisés dans la SIDI et donc la possibilité de les faire servir à d'autres partenaires.

Dans le Pacte d'actionnaires, il est écrit :

Article 1 : *les soussignés conviennent ce qui suit : dans le but d'assurer une majorité des voix dans des assemblées générales des actionnaires, les signataires du présent pacte d'actionnaires s'engagent à ne voter aucune modification des statuts de la société SIDI, concernant l'essentiel de son objet social mentionné dans l'article 2 de ses statuts, c'est-à-dire :*

- *d'investir directement ou indirectement, par l'intermédiaire de sociétés locales d'investissement, dans des petites entreprises de services ou de production, en vue de favoriser des personnes ou des groupes socialement et économiquement défavorisés ;*
- *deuxièmement, de s'associer à des organisations locales, nationales ou internationales pour mettre en œuvre des systèmes de financement adaptés aux petites entreprises dans une perspective de développement local.*

Le cœur du pacte d'actionnaires consiste bien à continuer d'orienter l'activité vers les plus défavorisés, ceux qui sont dans un état de fragilité au niveau de l'investissement économique. Ce n'est pas quelque chose de toujours évident parce que, dans une assemblée générale, on est toujours pris entre : il y a des gens qui sont rentables, et il y a des gens qui ne sont pas tellement rentables. Finalement, on pourrait continuer avec les rentables. La question se pose très régulièrement. Certains disent « on pourrait peut-être continuer un peu avec les rentables et verser quelques dividendes aux actionnaires » ... Le CCFD souhaite maintenir sa position d'aller toujours rechercher ceux qui démarrent pour les faire grandir, pour leur permettre à un moment donné de devenir des gens rentables. C'est pour cela qu'à chaque assemblée générale, le Pacte d'actionnaires vote la non-distribution de dividendes aux actionnaires, parce que l'intégralité des dividendes va servir au développement économique des gens du Sud.

Pourquoi un pacte du CCFD avec les congrégations ? Élisabeth et Christiane l'ont dit : les congrégations se sentent en accord avec ce que font la SIDI et le CCFD. Il faut également entendre cela dans l'autre sens : le CCFD se sent en accord et dans une communauté d'action avec les congrégations. Ouvrir davantage un pacte d'actionnaires avec des congrégations est envisageable parce qu'il y a un esprit commun et des axes communs d'action entre la CCFD-Terre Solidaire et les congrégations. Ce n'est pas seulement une question d'argent mis en commun mais il y a un réel accord. Et ça, c'est assez essentiel.

Effectivement, ce pacte a été créé à l'origine parce qu'il y a eu la proposition d'investissement important d'une congrégation. Depuis deux à trois ans on se disait il faudrait l'élargir, en particulier parce que l'aug-

mentation de capital de la SIDI de 9 à 13 millions d'euros suivie pour sa part par le CCFD-Terre Solidaire a rendue évidente la fait que si la SIDI imagine d'augmenter encore son capital dans les années à venir, il y a un moment donné où le CCFD ne pourra plus suivre ces augmentations, parce qu'il ne pourra plus bloquer l'intégralité de son capital. Or, l'orientation politique de la SIDI doit être garantie.

Élargir le Pacte d'actionnaires à plus de congrégations, c'est ainsi permettre d'assurer cette continuité de politique de la SIDI, en se réunissant entre membres ayant les mêmes orientations et les mêmes volontés politiques de développement.

Si aujourd'hui, tout à fait officiellement, nous proposons aux congrégations de se demander si elles sont intéressées par cette aventure, pas forcément en rajoutant de l'argent, ça peut être simplement avec la part du capital déjà investi, mais en le passant au Pacte d'actionnaires.

Dans cette étape il y a deux éléments importants à considérer : la solidarité de la politique de vote aux AG et la durée de l'engagement. Ce sont les deux éléments de base du Pacte d'actionnaires.

Si des congrégations sont intéressées par cette aventure, et sont prêtes à se dire : on peut rentrer dedans le Pacte, nous aurons à réfléchir ensemble qu'elles seront les nouvelles modalités. La forme mise en place il y a dix ans, peut se modifier, elle se modifiera forcément si on est plus nombreux.



A VOUS LA PAROLE

J'ai participé à l'atelier « actionnaires » alors que ma congrégation n'est pas actionnaire. J'ai découvert beaucoup de choses grâce à un schéma très simple qui montre la différence entre « être actionnaire à la SIDI », et investir « dans le Fond Commun de Placement Faim & Développement. Les deux sont importants, mais la situation actuelle de la SIDI est une invitation pour les congrégations : soyez actionnaires et allez dans le Pacte.

Parmi les personnes qui ont participé à l'atelier « actionnaires » il y en avait deux qui n'étaient pas actionnaires de la SIDI mais qui pensaient l'être. Pourquoi ? Parce que leur congrégation a souscrit au Fond Commun de Placement Faim & Développement qui parle de la SIDI. Ils pensaient, puisque l'animation autour du Fond Commun de Placement consiste le plus souvent à présenter les projets de la SIDI, qu'ils étaient actionnaires de la SIDI. La SIDI, et l'exemple des Muso était un bon exemple aujourd'hui, a deux missions principales :

Une mission d'accompagnement : pour accompagner les partenaires on ne touche pas au capital. On accompagne les associations locales à s'organiser, à organiser des collectes d'épargne locales. Ce travail d'accompagnement doit être financé, et nous le finançons en partie, grâce aux revenus partagés du Fond Commun de Placement Faim & Développement qui est reversée en don au CCFD, et qui s'est engagé à soutenir la mission d'accompagnement de la SIDI. Il ne s'agit pas d'un capital : on finance l'accompagnement, la formation, le développement des capacités des gestionnaires, donc ce sont des dépenses.


Le capital, c'est autre chose : l'actionnaire de la SIDI est en partie propriétaire de la SIDI, donc on a droit de vote sur les décisions et les orientations. Si on est actionnaire, et signataire dans le Pacte, on renforce son pouvoir de décision sur les orientations. Ceux qui mettent de l'argent comme épargnants dans le Fond Commun de Placement Faim&Développement, contribuent à la mission d'accompagnement, mais n'étant pas actionnaires, n'interviennent pas sur les décisions.

Je fais partie d'un lieu d'Église, dans l'Eure où on mène une réflexion sur les finances solidaires. Dans ce cadre-là, il y a un volet international, et nous avons parlé de la SIDI. Après vous avoir entendu, je me demande ce qu'il faut encourager comme placement solidaire : est-ce que c'est mieux la SIDI, ou le Fond Commun de Placement ?

Ça n'est pas la même chose : si quelqu'un place de l'argent au Fond Commun de Placement il adhère aux banques qui en assurent la gestion, les revenus arrivent par le Crédit Coopératif. La moitié des revenus est capitalisée pour le souscripteur, et l'autre moitié est versée au CCFD. Ce qui veut dire que si vous placez vos fonds dans le Fond Commun de Placement, ce sont les intérêts qui vont être utilisés pour la mission de la SIDI. Et globalement, votre capital se maintiendra à niveau, puisque vous capitalisez des intérêts tous les ans, donc le coût de la dévaluation de l'argent va être compensé par la capitalisation.

Si vous investissez à la SIDI, vous achèterez une part à 152 euros. La SIDI s'engage à vous racheter votre part quand vous voudrez la vendre, ou à trouver quelqu'un qui va vous la rachètera à 152 euros. Entre-temps, vous n'aurez jamais perçu d'intérêts. Donc, si vous achetez une part et que vous la revendez dix ans après, il est évident que les 152 euros investis n'auront plus la même valeur. Les bénéfices de ces 152 euros ne se mesureront pas pour vous en termes financiers, mais plutôt en termes de croissance de développement pour les gens des pays du Sud.

Donc quand quelqu'un place son argent, il faut aussi qu'il réfléchisse à ce dont il a besoin. S'il plaçait tout son argent à la SIDI alors qu'il cherche à entretenir ou valoriser son capital, ce n'est pas un bon calcul car il va inévitablement y perdre. Quand quelqu'un place son argent il faut qu'il puisse se poser les bonnes questions et savoir où il va. Les deux types de placements sont utiles : on a besoin que le Fond Commun de Placement augmente aussi, pour assurer la mission d'accompagnement de la SIDI. Des deux côtés, la demande existe.

 **Il y a un lien avec ce que nous disons aujourd'hui et la journée du 4 mars 2010 sur « la Responsabilité Sociale et Environnementale d'une communauté religieuse ». Quand on se retrouve comme économiste face du conseil de sa congrégation, on se trouve facilement d'accord sur les idées, puis quand vous dites, c'est un placement, mais il n'a pas de rapport, et en plus, quand vous le récupérez, il aura perdu de sa valeur, là vous n'avez plus le même enthousiasme ! Alors je trouve que c'est bien d'expliquer les choses ! J'ai beaucoup aimé, dans le témoignage des Ursulines de Jésus et des Auxiliatrices ce qu'elles disent sur ce que cet engagement leur a apporté. Il ne faut pas hésiter à dire ces choses-là. Parce que, si vous vous mettez à la place des conseils dans une congrégation assez vieillissantes pour la France, si en plus il faut qu'elles évaluent : « Combien on va perdre, si on reste dix ans dans cette affaire ? », ça ne sera pas très motivant alors que les enjeux sont ailleurs et autrement plus positifs et valorisants. Mais peut-être que jusque à on ne les a pas suffisamment évoqués ni mis en avant.**

Dans l'atelier où j'étais, celui des congrégations qui s'interrogent pour savoir si elles rentrent dans le Pacte, on était sur ce que vous aviez déjà dit l'année dernière, et sur ce que l'on trouve dans les documents de la SIDI, aujourd'hui on a rajouté un élément nouveau : qui est la solidarité avec ceux qui ont besoin de quitter le pacte d'actionnaire pour récupérer leur capital. Et ça, c'est quelque chose qu'il faut entendre, peut-être aussi que, si on s'y met à plusieurs on y arrivera plus facilement. Ce n'est pas des choses qui peuvent être communiquées dans je ne sais quelle revue, mais il faut que l'on trouve la manière de dire et de transmettre ces choses-là qui sont des arguments de fond. Merci en tout cas pour ces témoignages et pour l'organisation de cette journée.

Christian Schmitz : Je voudrais ajouter un mot sur l'impact de votre engagement. La SIDI se retrouve dans votre situation, en tant qu'actionnaire (à son tour) dans une trentaine d'institutions dans les différents pays et continents et nous essayons (nous aussi) de porter le même message. Nous nous retrouvons avec d'autres actionnaires, européens, locaux ou internationaux, et ça nous donne beaucoup de force de pouvoir revendiquer une forme d'engagement similaire pour les autres actionnaires locaux. Ils sont souvent étonnés, intéressés, et surpris de voir que nos propres actionnaires nous permettent de prendre de tels engagements.

Je reviens de Madagascar, on a eu de longs débats avec une institution de micro-finance qui grandit et a besoin de capitaux. Les capitaux malgaches existent, donc on mobilise aussi parmi les entrepreneurs malgaches, en disant : Soyez responsables ! Mais la question se pose le moment venu : « Ah ! donc, ce n'est pas cette année qu'on va distribuer des dividendes ? ». Et la SIDI vote, pour sa part en disant : non nous préférons consolider, aller plus loin dans les quartiers, ne pas distribuer cette année, peut-être dans deux ans, peut-être dans cinq ans... Alors en cascade, nos engagements, vos engagements diffusent un message qui va au-delà de notre propre engagement ici.

 **Est-ce qu'il y a des organismes analogues à la SIDI dans d'autres pays européens, et notamment en Angleterre et en Belgique ?**

En Belgique, on travaille beaucoup avec une coopérative financière qui s'appelle Alterfi (Alternative Finance), qui partage beaucoup de dimensions, de visions et de missions avec la SIDI. On fait beaucoup de choses avec eux. Ils sont d'ailleurs actionnaires de la SIDI. On a un actionnariat croisé SIDI-Alterfi.

En Angleterre, je n'en connais pas. Il y a une organisation assez importante qui ne finance que le commerce équitable qui est assez proche de nos visions, mais eux, ils n'interviennent pas directement. En général, ils interviennent en triangle avec l'importateur du commerce équitable en Angleterre, et donc pré-financent les productions des organisations de producteurs dans les pays du Sud. On travaille aussi avec une organisation italienne.

C'est vrai qu'aujourd'hui en France, on ne trouve pas beaucoup d'organisations sur ce modèle-là qui mobilisent du capital comme on le fait à la SIDI. Il y a une organisation qui s'appelle Investissement et Partenaires (I&P) mais qui ne mobilise pas dans le grand public. Ce sont des capital-risqueurs, qu'on peut trouver sur le terrain à côté de nous, mais qui n'ont pas les mêmes objectifs. Ils travaillent souvent sur du plus court terme, mais on en a besoin aussi, c'est quand même très important qu'ils soient présents pendant cinq ans, même si nous on décide de rester dix ans.

Je voulais juste ajouter que si on dit que la SIDI est unique, c'est essentiellement à cause du montage entre Faim&Développement CCFD/SIDI, qui assure à la SIDI des capitaux gratuits pour l'accompagnement. C'est son adossement au CCFD qui donne à la SIDI la capacité d'assurer cet accompagnement dans les démarrages des groupes et des organisations sans qu'il y ait directement d'engagement financier.

Aujourd'hui j'ai entendu le CCFD nous dire à nous, les congrégations : nous avons besoin de vous pour marcher ensemble dans les projets sur lesquels nous sommes d'accord sur le fond. Je crois que c'est la première fois que je l'entends de cette manière, et j'avais envie de le dire. Je suis depuis longtemps, moi personnellement, et puis sans doute aussi ma Congrégation, en accord avec la manière de faire du CCFD mais là, j'entends quelque chose de plus structurel et je trouve ça intéressant. Ce n'est pas seulement nous, les congrégations, qui nous sentons en harmonie avec le CCFD, mais le CCFD qui nous dit « nous avons besoin de vous », pas seulement comme des personnes ou comme des congrégations, mais comme un réseau structurel. J'ai senti cet aspect aujourd'hui, je pense que c'est sans doute un pas de plus, et je m'en réjouis beaucoup.

Puisqu'on parle du CCFD, je voudrais confirmer ce qui vient d'être dit. Je pense que la visibilité même des congrégations dans l'entourage, à côté du CCFD, est quelque chose qui a un sens particulier, et que nous en avons besoin tous. C'est-à-dire que l'Église de France en a besoin. Je crois profondément que c'est un progrès que de se rendre compte de la force que tous ensemble nous constituons, et que cette force-là, il faut la mettre au service de la solidarité.

J'ai vu que dans la campagne de Carême prochaine, il y a le témoignage de partenaires de l'Afrique du Sud. Je voulais le mentionner pour attirer votre regard sur ces projets. Pourquoi ? Parce que, c'est un pays à deux grandes vitesses : un pays développé, actif, économiquement puissant, et en même temps un pays qui vit des difficultés dans les townships et dans les banlieues des grandes villes, dramatiques. Ces deux mondes se côtoient en permanence. A l'intérieur de cet univers, avec des Sud-Africains, nous avons cheminé pour imaginer un peu la répliation – le mot n'est pas toujours bon – de ce qu'on est en train de vivre à la SIDI, c'est-à-dire une chaîne de solidarité financière qui permet de mobiliser toutes les énergies autour d'un projet commun.

Tout ce qu'on discute aujourd'hui, on rêve de pouvoir le discuter à l'identique dans d'autres pays. Il se trouve qu'en Afrique du Sud on a pu avancer. Il y a quelques années nous avons visité en Afrique du Sud, des congrégations religieuses et des Églises, aussi bien catholiques que protestantes, pour leur dire, comme Congrégations, comme Églises, nous pouvons nous engager ensemble. Le contexte n'est pas simple, mais il y a une chaîne de solidarité financière qui s'est mise en place. L'évêque de Cape Town un jour a dit : « Moi, je prends une action » et des congrégations l'ont fait aussi.



Liste des participants

	CSM	FONCTION	INSTITUT	PRENOM	NOM
1	0140	Assistante générale	Auxiliairice	<i>Elisabeth</i>	OBERSON
2	0150	Déléguée	Auxiliairice de la Charité	<i>Colette</i>	BAUDOIN
3	0280	Directeur Financier	Congrégation Notre Dame	<i>Pierre</i>	ARQUIE
4	0300	Econome générale	Charité Nevers	<i>Anna Maria</i>	SAURO
5	0320	Assistante générale	Charité Notre Dame D'Evron	<i>Marie Françoise</i>	FAROUAULT
6	0360	Econome générale	Christ Rédempteur	<i>Marie-Thérèse</i>	BOUCAULT
7	0450	Econome générale	Divine Providence	<i>Isabelle</i>	SCHMITT
8	0600	Econome générale	Dominicaines de ND de Grâce	<i>Ragnhild Marie</i>	BJELLAND
9	0630	Econome provinciale	Dominicaines de la Présentation	<i>Marie-Thérèse</i>	ERNOU
10	0630	Déléguée	Dominicaines de la Présentation	<i>Michèle</i>	LAINÉ
11	0630	Coord. Justice et Paix	Dominicaines de la Présentation	<i>Marie-Thérèse</i>	PERDRIAULT
12	0800	Econome générale	Bon Sauveur de Caen	<i>Rita</i>	HIGGINBOTHAM
13	0820	Secrétaire générale	Fille de la Charité de St V de Paul	<i>Andrée</i>	BLANCHET
14	0860	Conseillère générale	Filles de Jésus de Kermaria	<i>Odette</i>	LE TUTOUR
15	0860	Econome générale	Filles de Jésus de Ker Maria	<i>Marie Yvonne</i>	FONTAINE
16	0860	Econome provinciale	Filles de Jésus de Ker Maria	<i>Suzanne</i>	JOANNIC
17	1020	Econome provinciale	Filles du Saint Esprit	<i>Françoise</i>	BEAUMONT
18	1040	Assistante générale	Filles de Ste M. de la Présentation	<i>Jacqueline</i>	JOSSE
19	1420	Assistante générale	Immaculée C. de St Meen	<i>Bernadette</i>	LE GOFF
20	1490	Econome générale	Sœurs de Marie Auxiliairice	<i>Marie-Elise</i>	AMIEL
21	1650	Econome provinciale	Missionnaires ND d'Afrique	<i>Daphne</i>	ALPHONSO
22	1680	Econome provinciale	Srs Missionnaires du St Esprit	<i>Marthe</i>	LAISNE
23	1690	Econome générale	Religieuse de Nazareth	<i>Anne-Marie</i>	BICHET
24	1830	Supérieure générale	Notre-Dame de la Compassion	<i>Bernadette</i>	BERNY
25	1830	Econome générale	Notre-Dame de la Compassion	<i>Anna Matilde</i>	PRIETO
26	1900	Supérieure générale	ND Mont Carmel Avranches	<i>Marie Catherine</i>	CLEMENT
27	1900	Econome générale	ND Mont Carmel Avranches	<i>Christine</i>	HEDOUIN
28	1960	Prieure générale	Oblates de l'Eucharistie	<i>Anne-Marie</i>	ABRASSARD
29	2070	Econome générale	Petites Sœurs de l'Assomption	<i>Geneviève</i>	LANGLOIS-MEURINNE
30	2070	Econome provinciale	Petites Sœurs de l'Assomption	<i>Monique</i>	MAGE
31	2080	Econome générale	Petites Sœurs dominicaines	<i>Chantal</i>	LESAGE
32	2090	Assistante générale	Petites sœurs de l'Evangile	<i>Roswitha</i>	VON OPPENKOWSKI
33	2100	Délégué du provincial	Fils de la Charité	<i>Vincent de Paul</i>	GOULEÏ
34	2180	Econome générale	Petites Soeurs de l'Ouvrier	<i>Thérèse</i>	VANDEWEGHE
35	2200	Conseillère	Petites Sœur du SC Charles de F.	<i>Cécilia</i>	DOUILLET
36	2320	Supérieure générale	Providence de Portieux	<i>Joseph-Marie</i>	LE THI VIEN
37	2320	Conseillère générale	Providence de Portieux	<i>Annick</i>	VAUCRESSON
38	2330	Econome générale	Providence de Ruille sur Loir	<i>Annette</i>	BERTRAND
39	2340	Econome-conseillère gé- nérale	Providence de Peltre	<i>Josée</i>	CHABLIN

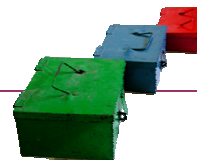
40	2350	Econome générale	Providence de Sées	<i>Marie-Hélène</i>	LIARD
41	2450	Assistante générale	SC de Jésus et de Marie	<i>Jacqueline</i>	BITEAUD
42	2830	Econome générale/provinciale	Sainte Chrétienne de Metz	<i>Rose</i>	WANTZENRIETER
43	3010	Econome générale	Ste Ursule de Tours	<i>Anne</i>	BAYART
44	3060	Econome générale	Salésiennes Marie Immaculée	<i>Veronica Rappai</i>	CHRISTIAN
45	3060	Econome adjointe	Salésiennes Marie Immaculée	<i>Annett</i>	JUAN
46	3130	Econome générale	Serv. des Pauvres J. Delanoue	<i>Jeannine</i>	LOITIERE
47	3180	Provinciale France-Suisse	Sté des filles du cœur de Marie	<i>Pascale</i>	PUPPINCK
48	3180	Secrétaire exécutive RFJAE	Sté des filles du cœur de Marie	<i>Renée</i>	MOUZAN
49	3230	Econome générale	Société Srs du Prado	<i>Andrée</i>	DUBESSY
50	3240	Econome générale	Sœurs des Campagnes	<i>Marie-Britte</i>	CESVET
51	3240	Equipe Economat	Sœurs des Campagnes	<i>Françoise</i>	BASTIAT
52	3240	Equipe Economat	Sœurs des Campagnes	<i>Anatolia</i>	NIEKIEMA
53	3380	Adjoint Econome générale	Ste Clotilde	<i>Benoît</i>	LABALETTE
54	3510	Econome générale	Ursulines de Jésus	<i>Colette</i>	NAUD
55	3510	Equipe économique	Ursulines de Jésus	<i>Christiane</i>	GROSSIN
56	3510	Econome provinciale	Ursulines de Jésus	<i>Marie Agnès</i>	BOUTIN
57	3560	Econome générale	La Xavière	<i>Hélène</i>	DACCORD
58	3700	Secrétaire général	Fr Missionnaire des Campagnes	<i>Jacques</i>	TIVOLI
59	3700	Econome général	Fr Missionnaire des Campagnes	<i>Thierry</i>	MANGEART
60	4010	Resp. Service Missions	Congrégation de la Mission (Lazaristes)	<i>Audace</i>	MANIRAMBONA
61	4010	Conseiller provincial	Congrégation de la Mission (Lazaristes)	<i>Eric</i>	RAVOUX
62	7000	Econome	Petits Frères de Jésus	<i>Pierre</i>	FOURNIER
63	-	Direction Org. Intérêt Gén.	Crédit Coopératif	<i>Bénédicte</i>	CHARMES

64	0140	Directrice Adm. Finances CCFD	CCFD-Terre Solidaire	<i>Geneviève</i>	GUENARD
65	3560	Lien CCFD/Congrégations	CCFD-Terre Solidaire	<i>Christiane</i>	VANVINCQ
66	CCFD	Trésorier national	CCFD-Terre Solidaire	<i>Martial</i>	LESAY
67	CCFD	Secrétaire national	CCFD-Terre Solidaire	<i>Jacques</i>	MATTHYS
68	CCFD	Responsable marketing	CCFD-Terre Solidaire	<i>Lucie</i>	BRINGER
69	CCFD	Directeure Relations Donateurs	CCFD-Terre Solidaire	<i>Pierre</i>	LAURENT
70	SIDI	Président du Directoire	SIDI	<i>Christian</i>	SCHMITZ
71	SIDI	Administration communication	SIDI	<i>Laurent</i>	CHEREAU
72	SIDI	Chargé Mission géographique	SIDI	<i>Emmanuel</i>	VUILLOD

ANNEXE



La Mutuelle de solidarité – MUSO –



La MUSO, qu'est-ce que c'est ?

La MUSO est une organisation originale, entre un groupe d'entraide, une tontine et une banque villageoise. C'est à la fois un groupe de personnes qui veulent marcher ensemble, un outil de financement populaire, et un espace de structuration et de cohésion du milieu.

Un groupe de personnes qui veulent marcher ensemble

La MUSO est d'abord un groupe de personnes (paysans, artisans, commerçants) :

- **qui se connaissent, se font confiance** (ou apprennent à se faire confiance) et veulent chercher ensemble à résoudre leurs problèmes (groupe d'entraide).
- **qui décident de cotiser ensemble régulièrement et également** et de s'organiser autour de leur argent, avec rigueur, solidarité et entraide.
- **qui décident également** en assemblée générale, avec le principe 1 personne / 1 voix.

Un outil de financement populaire de proximité

La MUSO est un outil de financement populaire de proximité, simple, souple, mais strict sur la sécurité de l'argent, permettant l'accumulation et une bonne utilisation de l'argent.

Les groupes utilisent 3 caisses facilement identifiables :

- **1 caisse verte** pour les cotisations récupérables, dont le montant constitue un fonds de crédit et qui constitue un capital retraite pour les membres.
- **1 caisse rouge** pour les cotisations non récupérables, qui sert de caisse de secours en cas de besoin.
- **1 caisse bleue** pour les échanges avec l'extérieur

Comme dans la tontine, les règles sont fixées par les membres (nombre de membres, fréquence de réunion, montant de cotisation, attribution des crédits et des aides...), sauf les règles concernant la sécurité de l'argent, comme l'ouverture des caisses, les décisions et écritures en AG, la tenue de différents cahiers et carnets, la séparation des rôles - président(e), secrétaire, trésorier(e), caissier(e)s, contrôleur(euse) -, et la séparation des caisses et des clefs.

Car à la différence d'une tontine, la MUSO vise l'accumulation, ce qui entraîne le besoin de sécuriser l'argent. Elle introduit aussi le crédit, et donc une réflexion sur les besoins et

possibilités – activités – de chacun, ce qui permet aussi l'arrivée de l'argent au moment choisi. On y trouve également une caisse de secours et une visibilité permettant de bénéficier de financements extérieurs.

La MUSO a des points communs avec une banque villageoise (accumulation, crédit), mais elle s'en différencie aussi nettement (règles plus souples, pas de comptes à vue, ni de coffre fort, décisions en AG, taille souvent plus petite, dynamique sociale très différente, avec volonté d'entraide prioritaire).

Un espace de structuration et de cohésion du milieu

La MUSO est un espace de mise en commun d'énergies et d'expériences autour des activités et problèmes de chacun, et des enjeux communs aux niveaux du groupement, du village, de la province voire du pays (approvisionnement en semences, engrais, commercialisation élections, épidémies, catastrophes naturelles, etc.).

C'est aussi un espace d'échange et de convivialité, de partage des joies et des peines, symbolisé et renforcé par la caisse rouge.

C'est enfin un espace d'apprentissage de la gestion de l'argent, de l'épargne-crédit, de l'assurance, de la vie démocratique, qui permet ensuite l'établissement d'une caisse d'épargne-crédit, d'une mutuelle de santé etc.

La MUSO, d'où ça vient ?

L'idée des MUSO est née au Sénégal en 1995, au sein du mouvement paysan, face au constat que certaines populations pauvres ne pouvaient accéder à l'offre des institutions de microfinance, jugée trop rigide ou inexistante (présence essentiellement en ville, difficulté à fournir des documents exigés ou garanties, délai d'attente élevé pour l'obtention du prêt, conditions de prêt inappropriées etc.), alors que certains systèmes comme la tontine fonctionnaient bien.

L'idée a été de créer une caisse suffisamment simple et souple pour être appropriée par ses membres comme dans une tontine, mais qui permet, à la différence de la tontine, une accumulation de capital, notamment en vue de la retraite, une attribution des crédits en fonction des besoins et possibilités de chacun, une prise en charge par une caisse de secours, et qui offre en outre la possibilité de bénéficier de financements extérieurs. Et ce sans mettre un coffre fort par village !

La SIDI et le CCFD, partenaires de l'UGPM, qui avait mis en œuvre cet outil, ont diffusé ensuite cette innovation dans d'autres pays.

La MUSO, pour qui, pour quoi ?

La MUSO, de par ses spécificités, est destinée à des personnes qui veulent gérer leur argent eux-mêmes et accumuler, en avançant ensemble.

Des personnes qui veulent gérer elles-mêmes leur argent



Gérer soi-même son argent permet de fixer ses propres règles, de minimiser le coût de la gestion, d'avoir un service d'épargne-crédit-assurance de proximité (d'où son adaptation au milieu rural), et de construire ou retrouver la confiance dans un système collectif de gestion d'épargne-crédit.

En contrepartie, cela nécessite de passer du temps en assemblée générale, mais puisque ce temps est aussi un moment d'échange et de convivialité, c'est aussi un moment recherché.

Des personnes qui veulent accumuler

Accumuler permet de diminuer la vulnérabilité, mais nécessite de sécuriser l'argent. Dans la MUSO, plusieurs principes et règles permettent cette sécurité : auto-sélection des membres, caisses à cotisations et finalités différentes, argent qui tourne sans cesse entre les membres sans qu'un gros montant soit conservé en caisse, caisses et clefs séparées, ouverture des caisses et décisions en AG.

La comptabilité, contrôlée par les organisations qui diffusent l'outil, permet également une visibilité et un financement de ce groupe solidaire par un partenaire extérieur. Mais même simplifiée, la gestion implique qu'au moins deux membres dans la MUSO soit alphabétisés ; en attendant, les membres peuvent faire appel à quelqu'un d'alphabétisé dans leur entourage.

Des personnes qui veulent avancer ensemble

Vouloir avancer ensemble n'est possible que si :

- les objectifs de la MUSO sont clairs pour tous les membres,
- la gestion de la MUSO est simple et comprise par tous,
- les différences de pouvoir entre les membres ne compromettent pas l'égalité de traitement et la libre expression des membres.

Cela explique les principes de montant de cotisation uniforme et adapté à tous, les règles et outils permettant l'appropriation de la gestion par les membres (caisses de couleur, ouverture des caisses et décisions en AG, absence de dépôts à vue et autres opérations compliquées à gérer).

Vouloir avancer ensemble, c'est aussi :

- avoir une caisse rouge pour le secours, qui concrétise et renforce la solidarité entre les membres.
- définir des règles de paiement des cotisations et de remboursement des crédits qui tiennent compte des capacités et difficultés des membres.
- être caution solidaire lors d'un emprunt externe.

La dynamique MUSO



Un outil adopté par environ 50 000 personnes

La MUSO a montré son adaptation et son appropriation par des personnes vivant dans des contextes économiques, politiques et culturels différents, de même qu'avec des organisations promotrices différentes (organisations paysannes, ONGs de développement, congrégations religieuses).

Sa souplesse, sa rigueur, et sa solidarité l'ont fait adopter par environ 50 000 personnes en Afrique de l'Ouest, Afrique Centrale, Haïti et Madagascar, particulièrement en milieu rural.

Une réussite dans l'accumulation

Les montants cotisés suffisent rarement à tous les besoins, notamment l'investissement à moyen terme, mais ils sont loin d'être négligeables pour l'amélioration de la trésorerie familiale. Ainsi, par exemple, en 5 ans, au Nord-Kivu au Congo, ce sont plus de 900 000 dollars d'épargne mobilisés par 600 Musos, formées et accompagnées.

Une structuration pertinente dans différents contextes

La MUSO ne peut répondre à tous les besoins, elle n'est qu'un outil de gestion de l'argent, pas une activité permettant de faire bouillir la marmite, mais elle a montré son utilité dans différents contextes ; malgré sa petite taille, ce n'est pas un outil obsolète :

- Dans des pays qui connaissent peu le salariat, chacun organise ses activités et doit en trouver le financement. La MUSO permet un accès plus adapté que la tontine à un financement (en fonction des besoins et non lorsque le tour arrive) et un accès plus facile à celui-ci qu'avec les institutions de microfinance, même si les montants octroyés au début sont limités.
- Dans les pays où on se déplace le plus souvent à pied, la proximité de la gestion de la MUSO est appréciée.
- La proximité permet aussi que l'argent du village serve au village, en évitant le drainage de l'argent vers les villes.
- Dans les pays où il n'y a pas ou plus d'autre système financier, la proximité a permis de bâtir ou retrouver la confiance dans un système collectif de gestion de l'argent et de faire circuler celui-ci
- Dans des pays où l'utilisation croissante de monnaie dans les rapports sociaux bouleverse les habitudes, la MUSO permet de conserver ou retrouver des solidarités.
- Dans des pays où l'accumulation individuelle est mal vue, elle permet une accumulation collective égalitaire.
- Dans des pays où l'analphabétisme est encore la règle, la MUSO est une porte d'entrée pour l'apprentissage de la gestion de l'épargne, du crédit et de l'assurance

- Cet apprentissage, l'échange entre les membres et une première autonomie financière peut aussi aider les membres à prendre du recul par rapport aux différentes propositions, intéressantes ou non, voire tentatives d'escroqueries, dont ils font l'objet.
- Dans des pays où les taux d'intérêts des institutions de micro-finance sont élevés, la MUSO permet aux membres, en contrepartie de leur gestion propre, de garder pour eux la participation aux frais accompagnant le crédit.
- La MUSO a vocation à être connectée à des systèmes financiers plus importants. Par exemple, dans les pays, où les banques ou coopecs n'arrivent pas à utiliser leur argent (quand elles le veulent), la MUSO constitue un groupe solidaire solide quand elle est constituée sur de bonnes bases (ce qui implique du temps). Un réseau de MUSOs peut également constituer une IMF.
- Dans des pays où la solidarité traditionnelle morale et spontanée et/ou obligatoire ne dépasse pas le cadre familial, la MUSO est un outil de solidarité consciente (volontaire) au-delà du cercle familial, qui peut permettre également une connaissance de l'autre plus profonde et des échanges plus profonds et plus forts (libération de la parole sur les succès et difficultés rencontrées, sortie des affichages de façade, ou gestion consciente de ceux-ci au sein du groupe, définition des règles en réfléchissant aux questions que posent la gestion et l'utilisation de l'argent, gestion de conflits)
- Dans des pays ayant connu guerres, génocide, déplacement de population, se retrouver, s'entraider, marcher ensemble est une nécessité vitale.
- La MUSO permet de penser à l'avenir dans des situations où la vie au jour le jour peut dominer, avec des cotisations retraite et une prévoyance en cas de coups dur, et des règles claires d'utilisation de l'argent prédéfinies, rigoureuses et solidaires.

Mais une réussite qui n'est jamais automatique

Si les principes et règles de la MUSO répondent à des besoins et nécessités, et si de nombreuses MUSOs ont été formées avec succès, **la méthodologie de promotion, la régularité et la qualité du suivi, ainsi que les conditions de refinancement, et la volonté d'un accompagnement viable sur le long terme sont déterminants pour que se forment des MUSOs de qualité, autonomes et, fiables.**

En effet, le succès n'est jamais automatique : la MUSO est une organisation sociale autour de l'argent, qui peut, détournée de ses objectifs, mise en place à un rythme inadaptable, ou simplement mal suivie, mettre en danger les cotisations des membres, renforcer des inégalités, et créer des conflits internes, voire être exploitée par des institutions ou individus peu scrupuleux.

La vision sociale et l'expérience de la SIDI et du CCFD permettent de repérer des partenaires fiables intéressés à diffuser la MUSO. Ceux-ci agissent dans un milieu qu'ils connaissent bien, ils portent attention à la dynamique sociale, tout autant qu'à la bonne gestion financière, et visent un accompagnement sur le long terme.

La SIDI et le CCFD les accompagnent en apportant compétences et moyens (assistance technique, renforcement de capacités, crédit), et en trouvant les alliances nécessaires pour leur réussite.





*Comité Catholique Contre la Faim et pour le Développement
Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement*

Pour en savoir plus...

Sur le Pacte d'Actionnaires

Les auxiliaires du Purgatoire

Marie-Thérèse Gaud, économiste générale

mt.gaud@fr.oleane.com

Les Ursulines de Jésus

Christiane Grossin, équipe économique Province France

chris.ursul@orange.fr

Sur le CCFD-Terre Solidaire

4 rue Jean Lantier 75001 Paris

Site : www.ccfid-terresolidaire.org

<http://www.ccfid.terresolidaire.fr/finance-solidaire/>

Relations donateurs - Lucie Bringer : l.bringer@ccfd.asso.fr

Administration finances - Geneviève Guenard: g.guenard@ccfd.asso.fr

Relations congrégations - Christiane Vanvincq : c.vanvincq@ccfd.asso.fr

SIDI

12 rue Guy de la Brosse 75005 Paris

Site : www.sidi.fr

<http://www.sidi.fr/participer.php>

Administration/Communication - Laurent Chéreau: l.chereau@sidi.fr

Président du Directoire - Christian Schmitz: c.schmitz@sidi.fr

Les Mutuelles de Solidarité - Emmanuel Vuillod : e.vuillod@sidi.fr