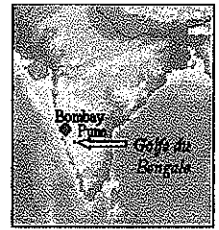


# Prêts Productifs à Mumbai

## Rapport intermédiaire 2008



### Rappel des objectifs pour 2008 (janvier à décembre 2008)

**Octroyer 3500 prêts à environ 3000 familles sur 6 quartiers de Mumbai, avec les partenaires Navnirman, Annapurna, et Keshav Goré qui a débuté sur Prem Nagar. Accentuer les formations des bénéficiaires à la gestion de leur micro-activité et de leur budget familial**

### Rappel du contexte

Dans un contexte urbain favorable aux activités productives informelles, la multiplication des institutions de micro-finance « minimalistes » privilégiant l'octroi de nombreux prêts sur l'effort de formation, nous incite à centrer l'action sur des prêts productifs et à cibler de nouveaux quartiers, denses et encore peu touchés. Cela implique une forte dose de suivi, et des formations spécifiques adaptées aux familles vulnérables.

### Extraits des notes de visites de Paul Lesaffre (septembre 2008)

#### 1. Visite des activités de Prêts Productifs à Mumbai : (Daniela Campos-Martins + Sylvain)

Les 3 actions de prêts productifs menées sur le grand Mumbai et ses banlieues illustrent bien trois stratégies adoptées avec 3 partenaires locaux très différents.

**a- Dans les 5 quartiers du Nord de Mumbai** (Akashwani, Charkop, Kandivally et Appapada, notre partenaire Navnirman (impliqué de longue date sur des actions sociales telles que l'Appui Familial, le contrôle de la Tuberculose, l'éducation, mais aussi sur les prêts productifs), a bien développé l'activité, depuis 2006. En fin d'année 2008, il aura sans doute octroyé **2 600 prêts à environ 2 000 familles**, dans une ligne qui correspond bien à ce que nous proposons, avec 80 à 90% de prêts productifs, une bonne proportion de familles pauvres (niveaux de «catégorisation sociale» 4 et 5) ou très pauvres (40 à 50% de niveaux 3 ou inférieurs), et des indicateurs de qualité en progrès régulier (voir le tableau ci-dessous).

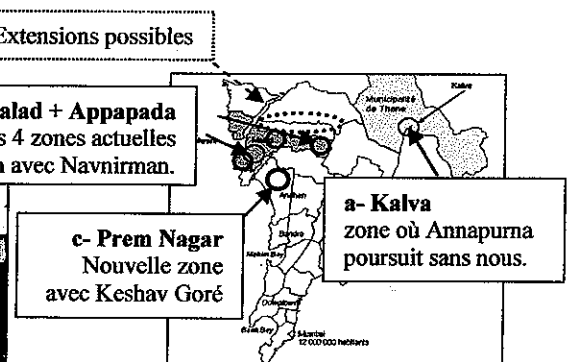
#### Navnirman : Evolution des activités de Prêts Productifs depuis 2006 sur 4 quartiers du Nord de Mumbai

Années	2006	2007	janv-août 08	Attendu pour fin 2008
Prêts octroyés	1 900	2 300	1 982/8mois	2600
Familles bénéficiaires	1 500	1 700	1 500/8mois	2000
Taux Remboursement à échéance	90 à 94 %	Nd	96,4%	96%
*Evolution du Porte-feuilles à Risque*	50 → 22%	19 → 14%	→ 6,36%	→ 6%

\* somme des montants dus par les partenaires en retard de 2 échéances sur le total des en cours



b- Avec Navnirman, Visite de la zone d'extension de Damunagar, à Appapada



c- Avec Keshav Goré, visite des quartiers de Prem Nagar et Vinayak Nagar à Teen Dongri

Ces résultats sont très positifs, mais nous rencontrons deux difficultés avec ce partenaire : si ses agents sont en général bien intégrés aux quartiers (dont ils sont souvent issus eux-mêmes), leur niveau de formation n'est pas très élevé, et difficile à améliorer

Cela pose d'une part un problème de fiabilité dans l'application des outils de formation, de recueil de données ou de catégorisation sociale des familles bénéficiaires, et d'autre part en matière de planification des activités et de prévisions financières. Une rencontre avec Shridar, directeur de Navnirman, a permis d'aborder ces questions et celle de l'avenir de notre collaboration. Il précise qu'après avoir été tenté de suivre la vague du «micro-crédit rentable» qui a amené d'autres ONG à suivre une évolution semblable à celle d'Annapurna, son Conseil a décidé de limiter leur croissance quantitative et de se centrer sur des prêts productifs visant à aider les familles les plus pauvres à développer des activités productives.



*micro entrepreneur à Appapada  
(vendeur de fruits et légumes)*

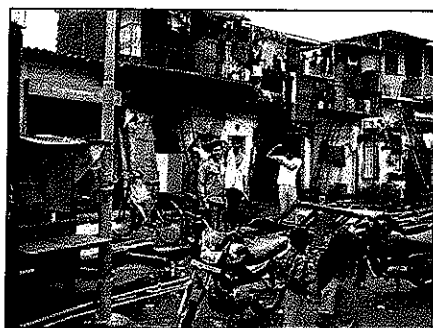


*et, ci-contre, visites de  
promotion sur un nouveau  
quartier de l'agence de Charkop*

Ils vont donc sortir peu à peu de certains quartiers où les besoins deviennent moins criants et en ouvrir de nouveaux par la suite, en glissant vers le Nord où se forment de nouveaux quartiers très pauvres. Ils comptent poursuivre l'activité courante sur les 4 quartiers actuels sur leurs ressources propres incluant les remboursements et l'épargne obligatoire déposée par les partenaires jusqu'au terme de leur prêt.

Ils auront besoin par la suite d'un appui financier pour l'ouverture progressive de nouveaux quartiers vers le Nord, mais en attendant c'est surtout d'un appui technique qu'ils auront besoin, sous la forme d'une mission spécifique de 2 à 3 mois d'appui et de formation. Le but est de mettre en place un directeur financier et technique qui puisse assurer une bonne visibilité financière, faire des projections fiables à partir des activités programmées année par année, et mesurer leurs besoins de fonds, ainsi que les risques liés à l'utilisation de l'épargne des bénéficiaires pour financer les prêts productifs. *Nous sommes donc convenus de conditionner de futurs appuis sur les extensions vers le Nord à la réussite de cette mission que nous allons prendre en charge et programmer entre fin 08 et juin 09.*

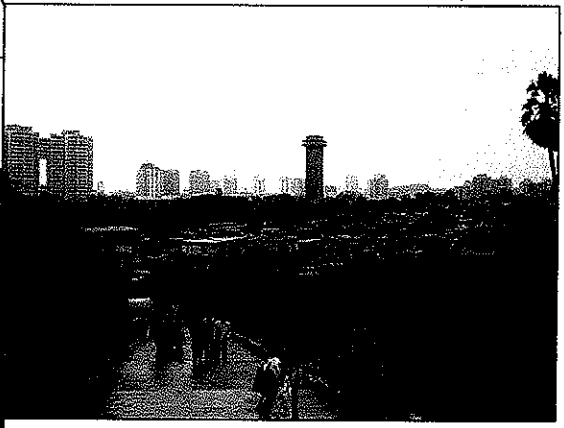
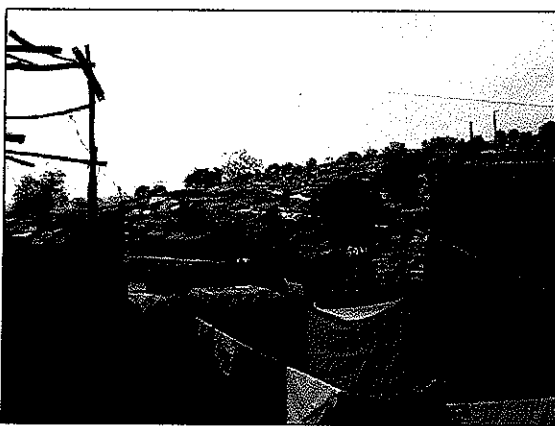
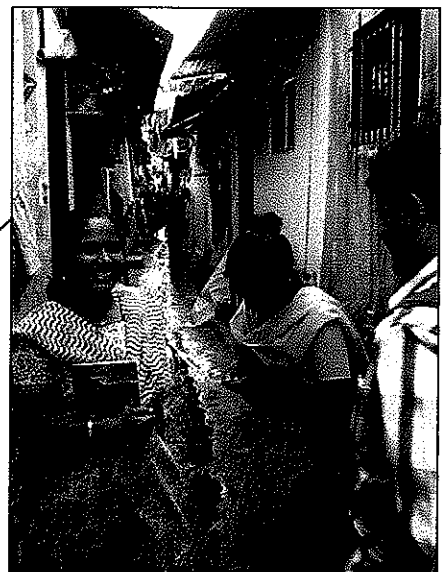
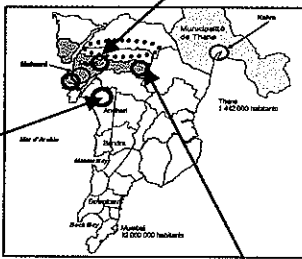
**b- Le démarrage d'un 3<sup>ème</sup> programme, à Koregaon avec Keshav Goré** est désormais sur les rails à Teen Dongri, où nous avons déjà mené des actions d'Appui Familial avec l'équipe de Keshav Goré. Sur les quartiers de «Prem Nagar» et Vinayak Nagar, l'activité débute à partir de «zéro» dans la mesure où aucune action de ce type n'y a encore été menée, et où Keshav Goré n'a encore aucune expérience dans ce domaine. Cependant, ce partenaire est très bien implanté et reconnu dans ces quartiers, ce qui devrait beaucoup faciliter ce lancement. Daniela et Sylvain (son conjoint) ont beaucoup travaillé pour constituer et former une équipe, qui comprend à ce jour une «Operations Manager» et 3 «Loan Counsellors» ainsi qu'un responsable financier et une Program Manager, tous deux à mi-temps. Ils s'efforcent d'instaurer dès le départ les meilleures conditions pour une gestion optimale de l'activité, et sa future pérennité. A ce jour, après une enquête complète, les premières actions de promotion ont débuté, et le tout premier «orientation meeting» a rassemblé une 20 aine de candidats aux prêts.



*Ces quartiers, où foisonnent les activités économiques informelles et les petits ateliers de sous-traitance devraient être propices au développement d'activités productives et créatrices d'emplois pour les familles les plus pauvres.*

**Au total, Navnirma et Keshave Goré auront octroyé autour de 2 800 prêts à 2400 familles, sur l'année 2008, sans compter les nombreuses familles bénéficiaires d'Annapurna à Kalva (dont nous n'avons pas soutenu les dernières extensions). Nous serons donc à environ 80% de l'objectif annoncé.**

*Prem Nagar (1), Bhabreka (2) à Teen Dongri, Damunagar (3) à Appapada, trois sites prometteurs où Navnirman et Keshav Goré, comptent octroyer de nombreux prêts productifs à des familles vulnérables qui veulent accroître leur productivité.*



**Pour mémoire :**

**c- Dans le quartier de Kalwa** à Thané (Banlieue de Mumbai), le partenaire **Annapurna**, que nous avons amené à construire un vrai programme de prêts productifs a obtenu un statut qui lui ouvre accès à des prêts bancaires importants. Mais cela l'a encouragé à évoluer vers un vaste programme de «micro finance» octroyant un nombre de prêts beaucoup plus important, pour des montants fixes et plus élevés, sans trop se préoccuper de savoir si ces prêts sont utilisés à des fins productives ou à d'autres besoins (logement, achats de biens, remboursement d'autres prêts ?). Depuis fin mars 2008, nous n'apportons plus de soutien à ce partenaire, qui n'en a plus besoin et qui aura sans doute octroyé plus de mille prêts (mais dont probablement moins de 40% utilisés pour des activités productives) à plus de mille familles (dont moins de 55% de niveau 3 et 4 ou inférieur), contre 500 environ l'an passé sur Kalva.