

# J

e ne me suis pas lancé dans la lutte contre la pauvreté en tant qu'homme politique, ou comme chercheur. Je m'y suis impliqué

parce que la pauvreté me cernait de toutes parts, et que je ne pouvais pas m'en détourner. En 1974, j'ai senti qu'il était difficile d'enseigner d'élégantes théories économiques dans une salle d'université, avec, en toile de fonds, une terrible famine au Bangladesh.

J'ai soudain perçu la vacuité de ces théories face au poids écrasant de la faim et de la pauvreté. J'ai voulu faire quelque chose d'immédiat pour aider ces gens qui m'entouraient, fût-ce un seul d'entre eux, le temps d'un seul jour ; pour qu'au moins un être humain connaisse une chance de voir sa situation s'améliorer.

Cela m'a fait toucher du doigt la lutte harassante que doivent livrer en permanence les pauvres afin de se procurer les sommes misérables qui leur permettront tout juste de survivre. J'ai été choqué de découvrir que, dans les villages, une femme ne pouvait emprunter un dollar à un prêteur sur gages qu'à la condition de céder à celui-ci le monopole d'achat de sa production, et ce à un prix que lui-même fixait arbitrairement.

Cela m'a paru un moyen commode de recruter une main d'œuvre en situation d'esclavage.

**À L'ORIGINE, 27 DOLLARS** Quand ma liste a été faite, il y figurait les noms de 42 personnes qui avaient, au total, emprunté 27 dollars. J'ai donné ces 27 dollars de ma poche, pour sortir ces victimes des griffes de ces prêteurs. L'excitation que cette toute petite action a créée parmi les gens m'a impliqué davantage.

Si je pouvais procurer un tel bonheur à tant de gens, avec si peu d'argent, pourquoi ne pas aller plus loin ?

C'est ce que j'essaie de faire depuis lors.

La première chose que j'ai entreprise, c'était d'essayer de convaincre la banque située sur le campus de prêter de l'argent à ces pauvres. Mais cela n'a pas marché. La banque m'a dit que les pauvres ne méritaient pas de bénéficier d'un crédit.

À la suite de cet échec, plusieurs mois après, j'ai proposé de me porter garant des prêts consentis aux pauvres. J'ai été ahuri par le résultat. Les pauvres remboursaient leurs emprunts, à temps, et sans faille !

EXTRAITS DU DISCOURS  
PRONONCÉ PAR MUHAMMAD  
YUNUS, PRÉSIDENT DE LA  
GRAMEEN BANK, PRIX NOBEL  
DE LA PAIX 2006, À L'OCCASION  
DE LA REMISE DE SON PRIX  
À OSLO, LE 10 DÉCEMBRE 2006.

Mais je rencontrais encore des difficultés à étendre ce programme via les banques existantes. C'est alors que j'ai décidé de créer une banque spécifique, pour les pauvres. En 1983, j'y suis parvenu. Je l'ai appelée la Grameen Bank, ou banque du Village. Aujourd'hui, la Grameen Bank distribue des prêts à environ 7 millions de personnes, dont 97 % de femmes, dans 73 000 villages du Bangladesh. La Grameen Bank donne gratuitement aux familles pauvres des moyens d'accroître leurs revenus, des logements, des prêts étudiants et des prêts d'aide à la création de micro-entreprises. Elle offre également des possibilités d'épargne intéressantes, des fonds de pension et des produits d'assurance à ses membres. Depuis qu'ils ont été créés en 1984, les prêts immobiliers ont permis la construction de 640 000 maisons. Ces maisons appartiennent légalement aux femmes elles-mêmes. Nous centrons notre action sur les femmes, car nous nous sommes aperçus que c'est en leur accordant nos crédits que ceux-ci produisaient le plus de profits pour la famille. Au total, la banque a accordé environ six milliards de dollars de prêts. Le taux de remboursement est de 99 %. La Grameen Bank fait régulièrement du profit. Financièrement, elle est indépendante et n'a pas reçu de dons depuis 1995. Les dépôts et les fonds propres de la Grameen Bank couvrent aujourd'hui 143 % du total des crédits accordés. Selon une étude interne, 58% des emprunteurs sont sortis de la pauvreté. (...)

L'idée qui a vu le jour à Jobra, un petit village du Bangladesh, s'est depuis répandue à travers le monde : il y a aujourd'hui des programmes similaires, dans presque tous les pays.

**LA DEUXIÈME GÉNÉRATION** Cela fait maintenant trente ans que nous avons commencé. Nous continuons à suivre les enfants de nos emprunteurs, pour voir quel a été l'impact de notre action sur leur vie. Les femmes qui nous empruntent de l'argent donnent toujours la priorité absolue aux enfants, et s'engagent à les envoyer à l'école. La Grameen Bank les a encouragées, et très vite, tous les enfants sont allés à l'école. Beaucoup de ces enfants ont très bien réussi leurs études. Nous avons voulu aller plus loin, et nous avons développé des bourses pour les élèves les plus doués. Aujourd'hui, la Grameen Bank distribue 30 000 de ces bourses chaque année. Beaucoup de ces enfants ont enchaîné sur des études supérieures, pour devenir docteurs, ingénieurs, professeurs, etc. Nous avons aussi créé des prêts étudiants, afin de permettre à ces étudiants de parfaire leur cursus. Certains ont obtenu des doctorats. Aujourd'hui, 13 000 étudiants bénéficient de ces prêts. Et plus de 7 000 nouveaux étudiants en bénéficient chaque année. Nous créons une génération totalement nouvelle, une génération qui sera parfaitement armée pour sortir définitivement leur famille de la pauvreté. Ce que nous voulons, c'est introduire une rupture dans la fatalité récurrente de la pauvreté.

**QUAND LES MENDIANTS SE TOURNENT VERS LES AFFAIRES** Au Bangladesh, 80 % des familles pauvres ont déjà bénéficié du micro-crédit. Nous espérons qu'en 2010, nous en toucherons 100 %. Il y a trois ans, nous avons lancé un programme spécifique concernant les mendiants. Aucune des règles traditionnelles de la Grameen Bank ne s'applique à cette population : les prêts que nous leur accordons sont des prêts à taux zéro, ils peuvent rembourser ce qu'ils souhaitent,

quand ils le souhaitent. Lorsqu'ils font du porte-à-porte pour mendier, nous leur avons soufflé l'idée qu'ils pouvaient vendre de petites choses : des bricoles à manger, des jouets ou des produits ménagers. L'idée a marché : 85 000 mendiants participent maintenant à ce programme. Et 5 000 d'entre eux ont déjà complètement cessé de demander la charité. Le montant d'un « prêt-mendiant » typique est de ... 12 dollars. Nous encourageons, nous soutenons toute intervention envisageable pour aider les pauvres à se battre, à sortir de la pauvreté. Et nous préconisons toujours le micro-crédit, en accompagnant de toutes les autres initiatives, car nous pensons que le micro-crédit les rend plus efficaces.

**LA TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION POUR LES PAUVRES** La technologie de l'information et de la communication change le monde à un rythme effréné, elle abolit les distances, elle crée un monde sans frontière, où la communication est instantanée. Son coût baisse chaque jour davantage. J'y ai vu une chance pour les pauvres de changer leur vie, dès lors que cette technologie pouvait être mise à leur disposition, et satisfaire leurs besoins. Pour apporter cette technologie aux pauvres, nous avons créé une compagnie de téléphones portables, la Grameen Phone. Nous avons ouvert des crédits de la Grameen Bank aux femmes dans le besoin afin qu'elles puissent acheter des portables et vendre des services de téléphonie dans les villages. Nous avons perçu qu'il y avait là une synergie entre le micro-crédit et les technologies de l'information. Cette affaire a été un succès et elle est devenue une activité recherchée par les emprunteurs de la Grameen Bank. Les « femmes au téléphone » ont rapidement appris, elles ont innové dans la téléphonie, et cela est devenu le moyen le plus rapide pour sortir de la pauvreté et gagner une respectabilité sociale. Aujourd'hui, on compte 300 000 « femmes au téléphone », qui fournissent des services téléphoniques dans tous les villages du Bangladesh. Grameen Phone a plus de 10 millions d'abonnés, ce qui en fait la plus grande compagnie de téléphone mobile dans le monde. Bien que le nombre des « femmes au téléphone » ne représente qu'une petite partie du total des abonnés, elles génèrent 19 % des revenus de la société. (...)

Grameen Phone est une joint-venture détenue par le norvégien Telenor et la Grameen Telecom du Bangladesh. Telenor possède 62 % du capital, Grameen Telecom, 38 %. Notre objectif initial était de transformer cette compagnie en un « Social business », en donnant la majorité du capital aux femmes pauvres de la Grameen Bank. Nous travaillons pour qu'il en soit ainsi. Un jour, Grameen Phone deviendra, après la Grameen Bank, un autre exemple de grande entreprise détenue par les pauvres.

**L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ** Le capitalisme se focalise sur la liberté du marché. Il est dit et répété que plus le marché est libre, plus le capitalisme est efficace pour résoudre les questions du « quoi, comment et pour qui ». On dit aussi que la recherche individuelle du profit aboutit, en fin de course, à un résultat optimal qui profite à tous. Je suis pour un renforcement de la liberté du marché. Mais dans le même temps, je suis très insatisfait des restrictions conceptuelles imposées à ceux qui jouent sur le marché. Au départ, il existe un postulat selon lequel les entrepreneurs sont des êtres humains unidimensionnels, qui ne sont voués qu'à une seule et unique mission dans leur vie d'homme d'affaires : maximiser leur profit. Dès lors, l'interprétation

L'IDÉE A MARCHÉ : 85 000  
MENDIANTS PARTICIPENT  
MAINTENANT À CE PROGRAMME.  
ET 5 000 D'ENTRE EUX ONT  
DÉJÀ COMPLÈTEMENT CESSÉ  
DE DEMANDER LA CHARITÉ.  
LE MONTANT D'UN  
« PRÊT-MENDIANT » TYPIQUE  
EST DE ... 12 DOLLARS.

actuelle du capitalisme coupe les entrepreneurs de toutes les dimensions politiques, sociales, spirituelles, environnementales de leur vie. C'est, peut-être, une simplification utile. Mais cela a dépouillé la vie de l'Homme de ses éléments vraiment essentiels.

Les êtres humains sont des créatures prodigieuses, aux qualités et aux capacités illimitées. Nos constructions théoriques devraient donc faire une place à ces capacités afin qu'elles puissent s'épanouir, et non les rejeter.

Beaucoup des problèmes que le monde connaît viennent de cette limite que les acteurs économiques rencontrent sur le marché libre. Le monde n'a pas résolu le problème de cette pauvreté écrasante, qui frappe la moitié de sa population. Le pays qui connaît le marché le plus riche et le plus libre n'est pas parvenu à fournir un système de soins efficace à un cinquième de sa population.

Nous sommes restés si marqués par le succès du marché que nous n'avons jamais osé exprimer le moindre doute sur ses postulats de base. Bien pire, nous avons travaillé dur pour nous transformer, et ressembler autant que possible à ces êtres unidimensionnels définis par la théorie, afin que les mécanismes de marché fonctionnent de la façon la plus policée.

Mais en redéfinissant l'entrepreneur dans un sens plus large, nous pouvons changer radicalement l'esprit du capitalisme, et résoudre nombre des problèmes économiques et sociaux auxquels nous nous heurtons dans le cadre du marché.

Supposons qu'un entrepreneur, au lieu d'avoir une seule motivation (maximiser son profit), ait dorénavant deux raisons d'agir, qui s'excluent l'une l'autre, mais soient toutes deux également attirantes : 1) maximiser son profit et 2) agir pour le bien des autres et du monde. Chaque motivation conduira à un type de business différent.

Appelons le premier un business classique de maximisation du profit, et le second, un « Social business ».

**LE SOCIAL BUSINESS** Le « Social business » sera un nouveau genre de business introduit sur le marché, avec un objectif de transformation du monde.

Les investisseurs d'une entreprise de « Social business » pourront récupérer leurs investissements, mais ne toucheront aucun dividende de la compagnie. Les profits seront réinvestis dans l'entreprise afin d'étendre ses activités et d'améliorer la qualité de ses produits ou services. Un « Social business » sera une entreprise sans perte ni dividende.

Une fois que le « Social business » sera reconnu par la loi, beaucoup de sociétés « classiques » créeront des « Social businesses » en parallèle avec les fondations qu'elles ont déjà créées.

De nombreux militants, travaillant dans le secteur à but non lucratif, seront également attirés par le « Social business ». À la différence du secteur à but non lucratif, où il faut recueillir des dons et des subventions pour maintenir l'activité, les entreprises de « Social business » seront autosuffisantes, et dégageront un excédent leur permettant de se développer, puisque ce seront des entreprises qui devront être rentables. Le « Social business » s'adressera à un nouveau système de financement, qui lui sera propre, pour lever des fonds.

Les jeunes, partout dans le monde et notamment dans les pays riches, trouveront ce concept de « Social business » extrêmement séduisant, dès lors qu'il leur offrira la possibilité de démontrer leur talent créatif, face à un défi totalement différent.

De nombreux jeunes gens et jeunes filles se sentent aujourd'hui frustrés, et ne voient aucun défi valable, aucun défi qui les excite dans le capitalisme. Le socialisme leur avait donné un rêve pour lequel se battre : les jeunes rêvent toujours de créer un monde parfait, qui soit le leur...

Presque tous les problèmes sociaux et économiques de ce monde peuvent faire l'objet d'un « Social business ». Le défi est d'inventer de nouveaux « business models » et de les mettre au service d'une volonté sociale, avec des coûts réduits et de manière efficace.

Un système de santé pour les pauvres, des services financiers pour les pauvres, des technologies de l'information pour les pauvres, de la scolarisation et de la formation pour les pauvres, un marketing pour les pauvres, des énergies renouvelables – tout cela constitue des domaines passionnants dont peut s'emparer le « Social business ».

Le « Social business » est crucial, car il touche les préoccupations les plus vitales de l'humanité. Il peut changer la vie de 60 % de toute la population mondiale, et l'aider à sortir de la pauvreté.

**SOCIAL BUSINESS : L'EXEMPLE DE LA GRAMEEN BANK** Même les entreprises supposées maximiser leur profit peuvent être reconfigurées en « Social businesses », en distribuant la totalité ou la majorité du capital aux pauvres. Ceci constitue un deuxième type de « Social business », dans lequel se classe la Grameen Bank.

Les pauvres pourraient recevoir des actions de ces sociétés comme cadeaux venant de différents donateurs, ou les acheter directement, avec leur propre argent. (...)

Les donateurs bilatéraux ou multilatéraux pourraient aisément créer ce genre de « Social business ». Quand un donateur concèdera un prêt ou un don pour construire un pont dans un pays, il créera une « société du pont » détenue par les pauvres. Une entreprise serait alors mandatée pour gérer cette société. Une partie des profits reviendra aux pauvres, au titre des dividendes, une autre ira à la construction d'autres ponts. De nombreux projets d'infrastructure – routes, autoroutes, aéroports, ports, compagnies de services publics – pourraient ainsi être réalisés.

La Grameen a déjà créé deux « Social businesses » de ce type. L'un est une société laitière, chargée de produire des yoghourts enrichis, afin de pallier les déficiences des enfants mal nourris. C'est un joint-venture avec Danone, qui devra s'étendre jusqu'à ce que tous les enfants mal nourris du Bangladesh mangent de ce yoghourt. L'autre est une chaîne d'hôpitaux pratiquant la chirurgie des yeux. Chaque hôpital pratiquera 10 000 opérations de la cataracte par an, à des prix totalement variables, selon les moyens des patients.

**LA BOURSE DU SOCIAL** Pour pouvoir lever des fonds pour les entreprises de « Social business », il nous faut créer une Bourse du social, sur laquelle seules les actions du « Social business » seraient cotées. Un investisseur viendrait sur cette place de marché avec l'intention claire de trouver un « Social business » dont les missions correspondent à ses désirs. Tous ceux, en revanche, qui voudraient faire de l'argent iraient investir sur les Bourses classiques.

Afin de permettre à ce type de place financière d'exister, nous aurons besoin de créer des agences de rating, une normalisation de la terminologie, des définitions, des indicateurs d'évaluation, des formats de reporting, et de nouvelles publications financières, comme The Social Wall Street Journal. Les écoles de commerce offriront des cours et des diplômes de management en « Social business », afin de former les jeunes dirigeants à une gestion la plus efficace possible de ces

LE « SOCIAL BUSINESS »  
EST CRUCIAL, CAR IL TOUCHE  
LES PRÉOCCUPATIONS LES PLUS  
VITALES DE L'HUMANITÉ.  
IL PEUT CHANGER LA VIE DE 60 %  
DE TOUTE LA POPULATION  
MONDIALE, ET L'AIDER À SORTIR  
DE LA PAUVRETÉ.

NOUS VOULIONS ALLER SUR  
LA LUNE, NOUS Y SOMMES DONC  
ALLÉS. NOUS RÉUSSISSONS CE QUE  
NOUS VOULONS RÉUSSIR.  
SI NOUS NE RÉUSSISSONS PAS,  
C'EST PARCE NOUS NE NOUS  
SOMMES PAS CONCENTRÉS SUR  
LE PROBLÈME.

entreprises particulières ; et surtout, de les inciter à devenir eux-mêmes des entrepreneurs du « Social business ».

### LE RÔLE DU SOCIAL BUSINESS DANS LA MONDIALISATION

Je soutiens la mondialisation, et je crois qu'elle peut apporter plus de bien aux pauvres que son alternative. Mais il faut que ce soit une mondialisation adaptée. Pour moi, la mondialisation est semblable à une autoroute à plusieurs centaines de voies, sillonnant la planète. Si c'est une autoroute libre et gratuite, ces voies seront accaparées par des poids lourds mis au service des économies les plus puissantes. Les pousse-pousse du Bangladesh seront éjectés hors de l'autoroute. Si, en revanche, nous voulons une mondialisation « win-win », et bénéfique pour tous, nous devons définir un Code de la route, une police de la circulation, et une autorité régulant le trafic, sur cette autoroute. La règle « Le plus fort prend tout » doit être remplacée par des règles qui assurent que les pauvres ont bien une place et un rôle dans ce monde, sans être éliminés par les riches. La mondialisation ne doit pas devenir un impérialisme financier. Des multinationales puissantes travaillant sur le mode du « Social business » peuvent être créées pour assurer aux pauvres gens, et aux pays pauvres, une part du profit. Les entreprises de « Social business » pourront apporter la propriété aux pauvres, ou conserver les profits au sein des pays pauvres, puisque la distribution des dividendes ne sera pas leur but. L'investissement direct effectué par des entreprises de « Social business » étrangères sera même une nouvelle enthousiasmante pour les pays qui en bénéficieront. Construire des économies fortes dans les pays pauvres, tout en protégeant leurs intérêts nationaux du pillage des autres sociétés multinationales, deviendra même une des tâches fondamentales du « Social business ».

**NOUS CRÉONS CE QUE NOUS VOULONS** Nous obtenons ce que nous voulons, ou du moins ce que nous ne refusons pas. Nous acceptons le fait que nous aurons toujours des pauvres autour de nous, et que la pauvreté est une part de la destinée humaine. C'est précisément pour cela que les pauvres existent toujours autour de nous. Si nous croyions fortement que la pauvreté est inacceptable et que cela ne devrait pas exister dans une société civilisée, nous aurions déjà mis en place les institutions et les politiques capables de créer un monde sans pauvreté.

Nous voulions aller sur la lune, nous y sommes donc allés. Nous réussissons ce que nous voulons réussir. Si nous ne réussissons pas, c'est parce nous ne nous sommes pas concentrés sur le problème. Nous créons ce que nous voulons.

Nos objectifs et les moyens de les atteindre, voilà qui dépend de notre mentalité. Il est extrêmement difficile de changer de mentalité, une fois que nous sommes formatés. Nous créons le monde selon nos mentalités. Nous devons inventer des moyens pour changer nos perspectives, sans cesse, et reconfigurer nos mentalités rapidement, quand émerge une nouvelle connaissance. Nous pouvons transformer le monde, si nous pouvons transformer nos mentalités.

**NOUS POUVONS FAIRE ENTRER LA PAUVRETÉ AU MUSÉE** Je crois que nous pouvons créer un monde sans pauvreté, car la pauvreté n'est pas créée par les pauvres. La pauvreté a été créée et entretenue par le système économique et social que nous avons nous-mêmes établi, par les institutions et les concepts qui ont défini ce système, et par les politiques que nous poursuivons.

La pauvreté existe parce que nous fondons notre cadre théorique sur des postulats qui sous-estiment la capacité humaine, en définissant des concepts trop étroits (comme le concept de « business », de solvabilité, d'entrepreneuriat, d'emploi) ou laissant nos institutions inachevées (telles les institutions financières, dont les portes restent fermées aux pauvres).

La pauvreté est due à cet échec conceptuel plutôt qu'à une quelconque incapacité d'une partie de l'humanité.

Je crois fortement que nous pouvons créer un monde sans pauvreté, si nous y croyons tous. Dans ce monde, le seul endroit où vous pourrez voir de la pauvreté sera dans les « musées de la pauvreté ». Quand les enfants des écoles iront visiter ces musées, ils seront horrifiés de voir la misère et l'indignité que certains êtres humains ont subi.

Ils jugeront leurs ancêtres pour avoir toléré ces conditions inhumaines, qui ont frappé si longtemps un si grand nombre de personnes.

Un être humain vient au monde parfaitement armé non seulement pour prendre soin de lui, mais aussi pour améliorer le bien-être du monde en général. Certains ont la chance d'exploiter pleinement ce potentiel, mais de nombreux autres n'auront jamais de leur vie la chance d'ouvrir cet extraordinaire cadeau, pourtant reçu à la naissance. Ils mourront sans s'être réalisés, et le monde restera privé de leur créativité et de leur contribution.

L'expérience de la Grameen m'a donné une foi inébranlable dans la créativité des êtres humains. Cela m'a conduit à croire que ces êtres humains n'étaient pas nés pour souffrir de la faim et de la pauvreté.

Pour moi, les gens pauvres sont comme des bonsaïs. Plantez la meilleure graine du plus grand arbre dans un pot de fleur, vous obtiendrez une réplique miniature de ce grand arbre, un arbre de quelques centimètres à peine. La graine est saine, ce n'est pas elle qui est en cause : simplement, le milieu de culture est trop inadapté.

Les pauvres sont des bonsaïs. Leurs graines sont saines. Simplement, notre société ne leur a jamais donné le terrain nécessaire pour se développer et grandir.

Tout ce qu'il faut pour sortir les pauvres de la pauvreté, c'est de créer pour eux un environnement en adéquation avec leurs capacités. Dès que les pauvres pourront lâcher la bride à leur énergie, à leur créativité, la pauvreté disparaîtra très rapidement.

Donnons-nous donc la main pour donner à chaque être humain une chance de libérer son énergie et sa créativité. ■

**Muhammad Yunus** (extrait du discours prononcé à l'occasion de la remise du prix Nobel de la Paix)



**MUHAMMAD YUNUS**

NÉ EN 1940, MARIÉ, PÈRE DE DEUX ENFANTS, PROFESSEUR D'ÉCONOMIE À L'UNIVERSITÉ DE DACCA, BANGLADESH. MUHAMMAD YUNUS EST CONNU COMME "LE BANQUIER DES PAUVRES" DEPUIS QU'IL A CRÉÉ LA GRAMEEN BANK ET POPULARISÉ LE MICROCRÉDIT, AU BANGLADESH PUIS DANS LE MONDE ENTIER.

*Si vous souhaitez faire circuler ce texte, vous pouvez en obtenir une copie en anglais sur : <http://nobelprize.org> ou demander cette traduction en envoyant un message électronique à : [info@etik-presse.com](mailto:info@etik-presse.com)*



# ETIK-PRESSE

Avec Muhammad Yunus,  
président de la Grameen Bank  
et Prix Nobel de la Paix 2006,  
ETIK-PRESSE vous souhaite  
une année exceptionnelle !

Best wishes for 2007  
for Etik Presse & its partners.  
Muhammad Yunus  
16 Dec, 2006