

## Tekst 5

# «Je suis né optimiste»

Interview avec Muhammad Yunus, fondateur de la Grameen Bank et inventeur de la microfinance.

**(1) Le Nouvel Observateur: A l'époque, vous avez inventé la microfinance pour aider les gens dans les pays pauvres. Aujourd'hui, votre Grameen Bank est active à New York... et même en Europe. Cela marche-t-il différemment dans les pays pauvres?**

**M. Yunus** – Non, c'est exactement la même chose, sauf que, dans les pays riches, on prête 1500 ou 2000 euros au lieu de 150. Pour démarrer le programme new-yorkais, en juin 2008, j'ai même envoyé là-bas un collaborateur qui travaillait avec moi depuis vingt ans... mais n'avait jamais mis les pieds aux Etats-Unis! Je préférerais quelqu'un qui connaissait la culture Grameen, plutôt qu'un Américain qui aurait été tenté de transformer le modèle. Il a réussi à monter un programme qui marche bien, reposant comme dans les pays du Sud sur de petites communautés de femmes solidaires entre elles.

**(2) N.O. – Vous prêtez essentiellement aux femmes. Pourquoi?**

**M. Yunus** – Il est vrai que je prête surtout aux femmes. Ainsi, au Bangladesh, 97% de nos clients sont des femmes, et à New York, c'est même 100%. A peu près la même chose en Colombie, au Mexique, Guatemala, Costa Rica... Au Bangladesh, au début des années 1980, nous avons commencé à 50/50. Mais nous avons constaté

qu'au Nord comme au Sud les femmes sont prudentes dans le choix de leur activité, et en plus elles ont une vision à long terme. Surtout, les profits qu'elles réalisent bénéficient immédiatement aux enfants, qui sont mieux habillés, nourris, instruits...

**(3) N.O. – Le microcrédit suppose qu'en tout être humain sommeille un micro-entrepreneur. N'est-ce pas illusoire?**

**M. Yunus** – Disons que chaque être humain a des capacités entrepreneuriales. Je ne crois pas que les entrepreneurs constituent une classe à part, une classe de leaders. On dit aux gens qu'ils sont destinés à travailler pour les autres, qu'il leur faut trouver un job, un salaire. On dit aux jeunes: «Etudie, décroche un diplôme et trouve un emploi...» Mais il faudrait plutôt leur dire: «Commence toi-même quelque chose!» Les gens ne sont pas fatalement destinés à travailler pour d'autres: ils ne cherchent pas un emploi, ils cherchent un revenu. Même s'il est généré par quelque chose d'aussi simple que de vendre des verres de thé au bord de la route.

**(4) N.O. – Vous opposez le caritatif au business social. Mais est-ce qu'ils ne répondent pas à des besoins différents?**

**M. Yunus** – La façon dont notre modèle économique a été conçu

tourne autour de l'entreprise destinée à faire des profits. Dans ce système, la seule manière d'aider les autres est de sortir du cadre: de devenir un philanthrope et de signer des chèques. Donner son argent n'est pas une mauvaise chose. Mais l'argent de la charité s'envole. Alors que si je crée un business social pour répondre au même besoin, cet investissement est recyclé. Par exemple, une femme reçoit de l'argent de nous et l'investit dans une poule qui donne des œufs. Elle va vendre ces œufs au marché et l'argent qu'elle gagne lui permet d'acheter un autre animal dans lequel elle va investir. Vous voyez, c'est très efficace.

**(5) N.O. – Vous multipliez les partenariats avec des multinationales, comme Danone. Mais ces grandes entreprises ne changent pas pour autant leur culture, elles continuent à maximiser leur retour sur l'investissement...**

**M. Yunus** – Danone a mis quarante ans à créer sa culture. Et l'entreprise n'a lancé son initiative de yaourts pour les pauvres que depuis trois ans. C'est trop récent pour avoir un gros impact. Cela prendra du temps. Mais, déjà, on voit des signes de changement: dans le

vocabulaire, dans l'excitation créée parmi les collaborateurs de Danone. Cette activité leur permet aussi d'attirer plus facilement de jeunes talents. Ces grands groupes ne sont pas des machines gérées par des robots. Leurs salariés sont des humains, qui rentrent le soir chez eux, et parlent avec leurs enfants des problèmes du monde. Donc, ces activités, fatalement, les séduiront. Le business social, c'est contagieux!

**(6) N.O. – Vous avez dit, après la crise de 2008, qu'il fallait repenser tout le système financier mondial. Mais rien n'a vraiment changé. Cela ne vous rend-il pas pessimiste?**

**M. Yunus** – Je suis né optimiste! Parce que je crois en l'être humain... Même s'il fait beaucoup de bêtises, il finit toujours par s'en tirer. Il faut que, en parallèle du monde conçu pour faire de l'argent, on voie émerger un monde du business social, avec sa Bourse, ses cabinets d'études, son «Wall Street Journal», ses agences de certification, ses écoles de commerce. Mon plus grand rêve? Qu'on passe un jour d'un système fondé sur les subventions à un système d'incitation au travail social...

*Le Nouvel Observateur,  
janvier 2011*

### **Tekst 5 «Je suis né optimiste»**

---

- 1p 11 Qu'est-ce qu'on apprend au premier alinéa sur la Grameen Bank à New York?
- A Cette banque prête des sommes d'argent beaucoup plus élevées que celle qui est active en Europe.
  - B Cette banque travaille selon les principes de la microfinance dans les pays pauvres.
  - C Le personnel de cette banque se compose principalement de femmes engagées originaires de New York.
  - D Pour cette banque, Muhammad Yunus n'a embauché que des collaborateurs qui connaissent la culture Grameen.
- Muhammad Yunus verstrekt bij voorkeur microkrediet aan vrouwen.
- 2p 12 Welke redenen hiervoor staan vermeld in de tweede alinea? Noem de drie redenen.
- 1p 13 De quoi Muhammad Yunus est-il sûr d'après ce qu'il dit au 3ème alinéa?
- A C'est parmi les leaders qu'on trouve les meilleurs entrepreneurs.
  - B La plupart des gens travaillent de préférence pour d'autres.
  - C Les jeunes trouvent plus facilement un emploi quand ils ont un diplôme.
  - D Pour l'être humain, avoir un emploi est aussi important qu'avoir un revenu.
  - E Tout le monde est capable de créer un business.
- 1p 14 Laquelle ou lesquelles des constatations suivantes est / sont vraie(s) selon le 4ème alinéa?
- 1 Le principe de la charité n'est pas rejetable.
  - 2 Le business social permet de faire des investissements rentables.
- A La première.
  - B La deuxième.
  - C Les deux.
  - D Aucune.
- 1p 15 De quel sentiment Muhammad Yunus fait-il preuve au 5ème alinéa? Il y fait preuve
- A d'admiration.
  - B d'espoir.
  - C d'indifférence.
  - D d'ironie.

- 1p 16 Que dit Muhammad Yunus au dernier alinéa?  
Selon lui,
- A contrairement à ce que l'on pense, le nombre d'écoles de commerce et d'agences de certification dans les pays pauvres a déjà augmenté.
  - B contrairement à ce que l'on pense, le système financier mondial a déjà beaucoup changé suite à la crise de 2008.
  - C il reste à espérer que le business social et le business traditionnel coexisteront.
  - D il reste à espérer que le système financier actuel cédera bientôt la place à celui du business social.