Épisode 8 : Résilience climatique et émancipation des femmes aux Philippines avec Raymond Serios et Syrel Aplaon

Philippe Guichandut : Bonjour, je suis Philippe Guichandut, le secrétaire général de la Fondation Grameen Crédit Agricole, je suis ravi de vous accueillir. Vous venez de loin, des Philippines. Et Raymond et Syrel, vous travaillez pour la Fondation Negros Women for Tomorrow. Pourriez-vous donc me dire quel est votre poste et comment vous avez rejoint l'équipe de la Fondation ?

Syrel Z. Aplaon: D'accord. Bonjour à tous. Je suis Syrel. Je travaille pour la Fondation Negros Women for Tomorrow et je m'occupe actuellement des départements de comptabilité et de finance.

Philippe Guichandut : D'accord. Et vous, Raymond ?

Raymond Patrick Serios : Oui, je suis Raymond Serios. Je m'occupe de l'administration et des projets stratégiques, principalement en informatique et en ressources humaines, ainsi que d'autres projets en dehors de la microfinance que nous menons.

Philippe Guichandut : D'accord. Donc, la fondation est assez ancienne, elle a été créée en 1989, si je ne me trompe pas. Et donc, en repensant à toutes ces décennies, je veux dire, quel a été pour vous l'étape la plus importante qui a permis à votre organisation de se développer ? On parlera des chiffres plus tard.

Raymond Patrick Serios : Merci pour cette question, Philippe. Je pense que pour nous, il y a plusieurs facteurs, mais je veux dire, il y a beaucoup de choses, mais trois points se distinguent particulièrement. Le premier est la capacité de reproduire le modèle Grameen, notamment en ciblant les clients les plus pauvres et les femmes. Les femmes sont très importantes, les femmes de Negros en particulier, car la raison pour laquelle nous avons créé Negros Women était qu'il y avait une pauvreté généralisée dans notre province. Les fondateurs pensaient qu'il n'y avait pas de meilleure façon de procéder que la mère de famille puisse trouver une autre source de revenus. Voilà pour le premier point. Le deuxième point, je suppose, est de veiller à professionnaliser notre façon de faire, de la gouvernance à l'ensemble de nos politiques, et processus au sein de l'organisation. De cette façon, nous nous préparons à pouvoir maximiser l'impact et en réalité, ou plutôt, multiplier notre impact dans les communautés où nous sommes présents. Et troisièmement, aujourd'hui, outre la professionnalisation, il s'agit en réalité d'institutionnalisation. La façon dont nous regardons, la question est de savoir comment s'assurer que la NWTF et son impact perdurent pendant encore 100 ans, au-delà de notre vie.

Philippe Guichandut : D'accord. Et en termes d'impact, je pense que les chiffres sont assez impressionnants. Vous avez touché plus de 600 000 clients pour des millions de dollars. Selon vous, quelle a été la stratégie la plus efficace pour atteindre ce niveau de résultats, mais aussi ce niveau de qualité, avec un fort accent sur les femmes pour créer cela ? Cela se fera à grande échelle tout en restant fidèle à votre mission, votre mission initiale de servir les femmes, et surtout l'émancipation des femmes ?

Syrel Z. Aplaon: Oui. Je crois que Raymond a initialement mentionné que cela devrait être cibler les plus démunis, et en particulier les femmes. Et comme vous l'avez dit, ce qui compte vraiment, pour NWTF, du fait que nous existons depuis près de 40 ans, c'est d'avoir à cœur le sort des pauvres, et sans s'écarter de la mission. C'est donc un véritable défi, mais face à chaque défi, nous ne nous éloignons pas de notre objectif. Nous ne nous dérobons pas, que ce soit sur le plan politique, social ou même en matière d'IA, car nous savons où nous allons. Et cela veut dire d'aider les femmes les plus pauvres, améliorer leur statut et leur qualité de vie, ainsi que de la construction de communautés durables.

Je pense donc que l'accent est mis sur la mission, et nous connaissons les stratégies pour la réaliser en suivant la méthodologie Grameen qui a été à l'avant-garde et la force motrice qui nous a amenés là où nous sommes aujourd'hui.

Philippe Guichandut : D'accord. J'aimerais donc que nous nous concentrions un peu plus sur un aspect précis, car vous faites beaucoup de choses. On pourrait donc en parler pendant des heures. Mais enfin, vous vivez dans un pays, les Philippines, où vous avez été confrontés à de nombreux chocs climatiques, changements, etc. Pourriez-vous nous parler un peu plus sur l'impact concret sur vos clients ? Et quelles ont été les conséquences ? Quelles réponses pouvez-vous apporter pour aider les gens à faire face à cette réalité ?

Raymond Patrick Serios : Oui. Et bien, le choc climatique ou le changement climatique a vraiment affecté la quasi-totalité de nos clients. D'un point de vue personnel, ils perdent leur maison. Ils ont des problèmes là où ils vivent et leur mode de vie. Et en même temps, ils perdent aussi leurs moyens de subsistance, les récoltes qu'ils ont, ou même simplement travailler dans n'importe quel secteur ou activité commerciale. Et cela est très triste. Nous avons dû faire face à des typhons les uns après les autres ces dernières années. Je pense, ces 15 dernières années ont été très difficiles pour nous, et particulièrement les cinq dernières depuis la pandémie. Mais non vous savez les Philippins ont une résilience innée, ce sont des gens très résilients. On le voit même dans les informations, ils gardent le sourire malgré tout. Ils sourient tout le temps. Oui, c'est vraiment vrai.
Mais ça ne suffit pas. Ça ne suffit pas. Être résilient ne suffit pas. Être résilient peut être utile au départ, mais il faut s'assurer que ces clients sont en réalité bien éduqués C'est comment vous approchez tous les risque sur ce sujet. D'ailleurs, il faut s'assurer de la mise en place de mesures préventives, c'est-à-dire les éduquer sur ce risque, non seulement d'un point de vue personnel, mais aussi d'un point de vue de leur activité, et en veillant à ce que leur entreprise soit suffisamment solide pour faire face à de tels problèmes ou à de tels défis, lorsque le changement climatique et ses effets se produisent. C'est un premier point. Et deuxièmement, nous développons des produits et bien sûr des services, du crédit à l'épargne en passant par l'assurance, pour s'assurer qu'ils soient prêts, nous savons que ce n'est qu'une question de temps avant que cela n'arrive. Et troisièmement, je pense que d'être prêts, nous essayons de préparer les clients à être prêts pour aider aussi leurs voisins immédiats, en gros leur communauté, car au final, contrairement à d'autres choses, le changement climatique affecte toute la communauté. Cela ne touche pas seulement une famille, ou une personne.

Philippe Guichandut : Comment les aider à aider leur communauté et leurs voisins, etc., d'aller dans cette direction ?

Syrel Z. Aplaon: Oui, pour notre part, je pense, en plus du plan à long terme de Raymond pour NWTF et nos stratégies, une des mesures fondamentales que nous avons déjà mises en place en cas de crise ou de catastrophe, il s'agit d'une réponse immédiate aux clients où nous étudions de ce dont ils ont le plus besoin, qu'ils sentent que nous sommes là pour eux et que nous sommes présents. Alors nous fournissons immédiatement des secours en cas de typhon ou des inondations, et en parallèle nous avons développé de la flexibilité dans notre méthodologie de collecte. Par exemple, pendant les uns ou deux prochains mois, le temps qu'ils reconstruisent leurs maisons et ils relancent leurs activités, il n'y a pas de recouvrement. Nous avons donc réussi à faire certaines choses comme ça pour qu'ils puissent, vous savez, récupérer plus rapidement. Et puis, grâce à l'éducation et à la formation, nous commençons à leurs faire comprendre que s'ils sont préparés et s'ils savent ce qui va se passer la prochaine fois, ou même en fournissant des services ou des prêts qui renforceraient leur maison pour qu'elles soient plus résistantes lors du prochain typhon, et nous continuons ainsi.

Raymond Patrick Serios : Il s'agit essentiellement de renforcer les mécanismes d'adaptation immédiats et de veiller à ce qu'ils soient flexibles à long terme.

Philippe Guichandut : Et vous n'avez pas peur que, enfin, si c'est trop flexible, ils ne vous remboursent pas au final ? ou vous ne voyez pas cela, ou est-ce une forme de confiance ? Je veux dire, quelqu'un vous fait confiance, et croit en votre capacité à être à ses côtés sur le long terme face à la crise.

Syrel Z. Aplaon: Je pense qu'avec Yolanda, le premier le typhon Haiyan, nous l'avons vécu. Nous avons réussi à mettre en place des services de secours, à faire preuve de flexibilité à long terme, même en assurance. Nous avons appris que lorsque les clients comprennent et voient qu'ils peuvent obtenir du soutien et une assistance immédiate de NWTF et que vous ne les laissez pas derrière, le remboursement est en fait immédiat Ils voient que nous avons de la bienveillance pour eux, alors ils nous rendent la pareille. Ainsi, leur rétablissement est plus et ensuite ils remboursent.
La discipline est là. Et nous l'avons constaté à chaque catastrophe. Bien sûr, nous subissons un gel des activités, et les revenus de l'institution diminuent pendant un certain temps mais en réalité, elle récupère plus vite.

Raymond Patrick Serios : Il serait absurde pour n'importe quel manager de dire que nous sommes très réfractaires au risque ou bien nous n'étions pas inquiets des conséquences. Ce typhon dont nous parlait , Syrel, a affecté, si je me souviens bien, environ 55 à 60 % de notre portefeuille. Et nous pensions qu'il faudrait au moins trois à cinq ans pour s'en remettre, mais moins de huit mois, je crois six ou sept mois, nous avons pu nous rétablir. Les clients, les clients de la microfinance, que vous soyez aux Philippines, en Amérique du Sud, ou même ici en Europe, ou dans les pays développés, ils savent, ils peuvent ressentir l'authenticité. Je pense que lorsqu'on est sincère dans l'attention et les soins que vous leur portez, ils vous les rendent d'une manière ou d'une autre.

Philippe Guichandut : Une dernière question, enfin, on pourrait en parler pendant très longtemps, je suppose, mais, vous savez, à la Fondation Grameen Crédit Agricole, nous sommes un investisseur et l'un des objectifs de notre nouvelle stratégie LIFT 2028 est d'aider nos partenaires à s'adapter au changement climatique et d'en faire plus et bien sûr, d'aider les clients à être plus résilients. Quel type de message vous auriez pour nous ou aux investisseurs en général, qui finance la résilience ? Parce que nous pourrions avoir un peu peur, je veux dire, vous dites que 50 % de vos clients sont touchés, oh mon Dieu ! Nous ne vous apporterons aucun soutien, ni quoi que ce soit d'autre. Alors, quel conseil nous donneriez-vous, à nous les investisseurs ?

Raymond Patrick Serios : Je pense que de notre côté, c'est très important pour les investisseurs et les partenaires comme nous, les acteurs de la microfinance, ou les partenaires financiers, doivent comprendre que le modèle de microfinance n'est pas de la charité. Ainsi, même face aux risques climatiques, même en cas de catastrophes, même en y regardant de plus près, la charité ne peut pas être la solution. Je dois l'admettre, nous n'avons pas la solution complète jusqu'à aujourd'hui. Nous sommes en 2026. L'IA et les technologies sont omniprésentes, et pourtant, nous n'avons toujours pas trouvé de solution. Nous ne disposons toujours pas de solutions complètes. Oui, il existe des choses, des innovations qui arrivent ; l'assurance paramétrique, la technologie, permet de prédire ces événements et leurs effets, mais cela ne suffit pas encore. Ce que nous devons faire face à cette situation, il nous faut être ouverts et s'adapter. Et garder à l'esprit que le principe fondamental à respecter est de veiller à ce que les clients et leurs familles en bénéficient finalement et puissent continuer à bénéficier des services que nous proposons, qu'il s'agisse de microfinance classique ou même de réponse au changement climatique ou le financement climatique, d'ailleurs.

Philippe Guichandut : Bon, il faut donc être flexible. Vous voulez ajouter quelque chose Syrel ?

Syrel Z. Aplaon: Oui, je pense qu'il y a un élément supplémentaire, du point de vue de l'investisseur, quand on parle de microfinance et pour NWTF, je dirais plutôt qu'il est important que vous puissiez voir le travail que nous faisons, pour comprendre d'où nous venons et pourquoi nous l'avons fait en premier lieu. Oui, c'est risqué car on ne sait jamais quand son argent peut disparaître, mais l'important c'est que lorsqu'on investit de l'argent, ce n'est pas juste un investissement qui se perd dans le vide. Vous contribuez à construire la communauté au sein de laquelle nous opérons. Vous êtes à nos côtés, vous collaborez avec nous, nous œuvrons ensemble à la création de cette communauté durable à la construction de l'avenir que vous souhaitez voir en tant qu'investisseur.
Alors rejoignez-nous ! N'ayez pas peur. Prenez le risque.

Philippe Guichandut : Bon, alors je vais prendre le risque de venir aux Philippines. Et puis, en tout cas, c'était vraiment super, Raymond et Syrel. Super, et je pense que cela nous a vraiment ouvert l'esprit. Et je tiens à vous remercier, à rester en contact et à vous revoir bientôt.

Syrel Z. Aplaon: Oui, merci beaucoup.

Raymond Patrick Serios : Merci beaucoup, Philippe, et merci beaucoup à vos abonnés, vos auditeurs.

Philippe Guichandut : Nous allons nous retrouver pour parler d'autres expériences passionnantes avec d'autres partenaires.

Syrel Z. Aplaon: Oui, nous sommes ravis. Merci beaucoup.

Raymond Patrick Serios : Merci.