



partageons les connaissances au profit des communautés rurales  
sharing knowledge, improving rural livelihoods

## **PROGRAMME DE RADIO RURALE**

**No 01/3**

**LA MICROFINANCE  
ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE  
MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS**



Le CTA est financé par  
l'Union Européenne

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) a été créé en 1983 dans le cadre de la Convention de Lomé entre les États du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et les pays membres de l'Union européenne. Depuis 2000, le CTA exerce ses activités dans le cadre de l'Accord de Cotonou ACP-CE.

Le CTA a pour mission de développer et de fournir des services qui améliorent l'accès des pays ACP à l'information pour le développement agricole et rural, et de renforcer les capacités de ces pays à produire, acquérir, échanger et exploiter l'information dans ce domaine.

#### *La Radio rurale*

La radio demeure, malgré l'essor des nouvelles technologies de l'information, l'un des outils de communication parmi les plus importants dans les communautés rurales ACP.

Le CTA a commencé à soutenir la radio rurale en 1991. Depuis, chaque année, une série de packs de radio rurale (PRR) est produite. Chaque pack concerne un sujet spécifique, du stockage des récoltes aux petits ruminants en passant par le manioc et la fertilité des sols. Le choix des sujets dépend des suggestions de nos partenaires ACP. 51 packs sont disponibles. Chaque pack comprend du matériel radio sur le sujet concerné, des interviews sur cassette ou CD, une transcription des interviews et un dossier d'introduction pour le présentateur, des documents complémentaires et un questionnaire pour les utilisateurs afin de recueillir leur commentaires.

**Vous pouvez trouver la plupart des packs sur le site web des PRR,  
<http://ruralradio.cta.int/>.**

CTA  
Postbus 380  
6700 AJ Wageningen  
Pays-Bas

Site Web : [www.cta.int](http://www.cta.int)



partageons les connaissances au profit des communautés rurales  
sharing knowledge, improving rural livelihoods

## **PROGRAMME DE RADIO RURALE**

**No 01/3**

### **LA MICROFINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS**

CTA Centre technique de coopération agricole et rurale  
Postbus 380, 6700 A J Wageningen, Pays Bas  
Tél (31) (0) 317 467100 Fax (31) (0) 417 467067  
<http://www.cta.int>

produit pour le CTA par WRENmedia  
Fressingfield, Eye, Suffolk, IP21 5SA, UK.  
Tél (44) (0) 1379 586787 Fax (44) (0) 1379 586755  
<http://www.wrenmedia.co.uk>



CTA

*Programme de radio rurale*

2001/3

**LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE  
ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.**

**Fiche Technique**

Ces circuits de micro-crédit se situent entre les tontines traditionnelles et les banques classiques. Ils s'inspirent autant de la solidarité que de l'économie marchande et disposent de réglementation appropriée. Ils ont connu un tel succès au cours des 20 dernières années qu'aujourd'hui les états et les bailleurs de fonds y voient un moyen efficace de lutter contre la pauvreté. La micro-finance récupère en effet de façon efficace la petite épargne urbaine et celle des ruraux, que les banques classiques ont laissé en rade. Elle permet aussi aux populations à faible et moyens revenus de trouver des services taillés à leur mesure, qui peuvent contribuer à leur réhabilitation sociale.

**Grande diversité**

On distingue de nombreux types d'approche dans ces systèmes décentralisés d'épargne et de crédit :

1. Les réseaux mutualistes : Mutuelles ou Coopec (Coopératives d'Épargne et de Crédit). Ces institutions mettent l'accent sur la collecte de l'épargne et l'octroi de crédits aux membres de ces mutuelles sur la base de l'épargne déjà collectée. C'est ce groupe qui est le plus important et c'est au sein de ce groupe qu'on rencontre les plus grosses structures telles que la FUCEC au Togo, l'URC Bam, l'Union Régionale des Coopératives d'épargne et de crédit du Bam au Burkina, la FECECAM au Bénin, le Crédit Mutuel au Sénégal.
2. Les Caisses villageoises d'épargne-crédit autogérées où la participation des populations à la gestion est très importante. Il s'agit de systèmes très décentralisés. On peut citer dans cette catégorie les Caisses Villageoises autogérées du pays Dogon au Mali ou le programme de promotion du petit crédit rural de Sahel-Action au Burkina.
3. Les systèmes de crédit direct où les financements proviennent des bailleurs de fonds.
4. Les projets à volet crédit : il s'agit de projets mis en place par des bailleurs de fonds ou par des nationaux, pour mener des activités autres que le crédit mais où par la suite les promoteurs se rendent compte que le volet épargne ou crédit est incontournable pour atteindre leurs objectifs.
5. Les Fonds Nationaux d'Épargne et de Crédit, mises en place par les différents états au profit de tout petits épargnants.

**Les clés de la réussite**

Les systèmes de micro crédit ont davantage de chances de réussir si :

- La demande de crédit émane de la communauté et n'est pas suggérée par des gens de l'extérieur (même si leurs intentions sont bonnes comme par exemple des ONG extérieures au milieu).

- La sélection des sociétaires ou des clients est rigoureuse.
- Les prêts sont faits à des groupements et non pas à des individuels.
- Les groupements sont pré-existants et ne se constituent pas juste pour obtenir un crédit, donc le groupe est homogène et ses membres se sentent fortement impliqués.
- Les prêts sont réservés à une seule catégorie de personnes (femmes par exemple).
- D'autres éléments annexes très attirants sont présents comme de la formation par exemple.
- La réglementation est très détaillée et bien expliquée mais le système de gestion est réduit au strict minimum.
- L'aspect épargne demeure attirant malgré les intérêts perçus.
- Le système de suivi est bien conçu, rapide et sélectif.

### **Leçons tirées de l'expérience de la Grameen Bank**

Les prêts accordés par la Grameen Bank au Bangladesh ont un taux de recouvrement de plus de 95 %. Ce succès est basé sur un certain nombre de principes :

- Les prêts sont pour des sommes peu importantes (moins de \$100) du moins au début. Les prêts plus importants ne sont accordés que si les emprunteurs ont fait leurs preuves.
- Les prêts ne sont pratiquement accordés qu'à des femmes qui ont beaucoup plus tendance à utiliser l'argent pour le bien être de leur famille que pour des dépenses personnelles.
- Les programmes qui marchent le mieux sont offerts à un groupe de 5 femmes qui se portent garantes des autres.
- Les remboursements sont hebdomadaires ce qui contribue à créer une certaine routine. Cela veut dire aussi que les remboursements sont assez petits pour qu'en cas de non-remboursement les autres garantes au sein du groupe peuvent rembourser à la place de celle qui n'a pas payé.
- Les prêts s'adressent aux plus pauvres parmi les pauvres. N'ayant jamais rien possédé ces femmes sont donc particulièrement motivées pour faire marcher le système.
- Le crédit est toujours accompagné d'un volet épargne.
- Le crédit n'est pas gratuit mais il est extrêmement moins élevé que le taux des usuriers et sert à payer les administrateurs de la Grameen Bank.
- Comme ces programmes de crédit créés par la Grameen Bank sont très décentralisés et sont toujours au niveau de chaque village, ils s'accompagnent le plus souvent d'un volet formation en matière d'alphabétisation, de santé, de comptabilité ou autre ...

### **Dangers et difficultés possibles**

Les avantages offerts par la micro-finance font qu'il est nécessaire de la pérenniser au niveau institutionnel, social et surtout financier. Pour arriver à une autonomie souhaitable, beaucoup de ces organisations de micro-crédit doivent respecter les pratiques bancaires en règle (car elles travaillent souvent avec elles) et sont contraintes de réduire les coûts de fonctionnement, de sécuriser les crédits et d'exiger des garanties sûres, en d'autres termes de rechercher des profits pour venir à bout des charges de fonctionnement. Mais tout en assurant leur viabilité financière, comment ces fédérations de mutuelles, ces caisses etc ... peuvent-elles être fidèles à leur principe d'entraide et de solidarité ? Ne risquent-elles pas en fin de compte, au nom de davantage d'efficacité financière, d'exclure les plus pauvres pour qui pourtant elles ont été créées ? C'est là un réel danger et un réel paradoxe et beaucoup d'ONGs, d'agents des gouvernements et d'experts au sein des grandes institutions financières se penchent sur la question ...

Autre « difficulté » possible : le fait que ces organisations ont des sociétaires très différents selon qu'elles se situent en milieu rural ou urbain ... Par exemple, la pression solidaire qui constituait la principale force des institutions en milieu rural est pratiquement innéficace en ville où les sociétaires ne se connaissent pas forcément tous et n'habitent pas dans les mêmes zones. Dès lors l'unique solution pour recouvrer les crédits octroyés demeurent la vigilance et l'exigence de garanties. Autre exemple de différence : en ville les sociétaires sont souvent des micro-entrepreneurs qui peuvent être relativement « aisés » mais qui deviennent beaucoup plus exigeants et commencent à réclamer les mêmes conditions que dans les banques ...

Autre danger : L'autonomie recherchée à plus ou moins longue échéance par ces institutions de crédit, exigent la réduction voire l'arrêt des financements offerts par les bailleurs de fonds. Mais alors comment les remplacer ? Par une recherche de profits qui compenserait le vide créé : donc conditions de crédits plus sévères, garanties, taux d'intérêt élevé sur le prêt, autant de conditions qui excluent les plus pauvres. Et qui sont ces plus pauvres sinon toujours les femmes souvent à la périphérie de l'éducation, et les jeunes qui n'arrivent pas à s'insérer dans un secteur moderne de plus en plus élitiste.

Enfin les petits prêts consentis par ces différents organisations montrent en général une augmentation significative des revenus des emprunteurs mais cette augmentation n'est souvent pas suffisante pour amorcer un véritable processus d'accumulation. Le crédit à lui seul reste donc un levier insuffisant pour une croissance économique véritable. De plus aucun système ne peut se présenter comme une solution passe partout qui pourrait satisfaire toutes les catégories sociales de populations : (urbaines / rurales – fonctionnaires/ commerçants – femmes/ homme ) ou assurer avec le même degré de performance les prêts sociaux, les petits prêts à très court terme ou les prêts à des micro entreprises.

### **Garanties des prêts**

Les institutions de micro finance sont particulièrement exposées aux risques d'impayés, que ceux ci soient dus à des incidents familiaux (maladie, hospitalisation, décès) à des détournements ou malversations, à des accidents climatiques (sécheresse, inondations) ou encore à une forte baisse des prix de vente des produits agricoles. De plus en plus donc elles exigent des garanties.

Il peut s'agir de :

1. warrantage agricole c'est à dire un gage sur une récolte qui ne peut être vendue tant que le prêt n'est pas remboursé
2. caution par groupement à savoir que le groupement s'engage envers le créancier à satisfaire le paiement
3. délégation de paiement qui est un ordre donné à l'acheteur de la récolte préalablement choisi, de payer le créancier à la place de l'agriculteur débiteur et
4. Fonds de solidarité ou Fonds-Assurance qui est une somme d'argent prélevée lors de l'octroi du prêt qui permet de couvrir les défauts de paiements liés aux décès ou à l'invalidité des emprunteurs.

### **POUR EN SAVOIR PLUS**

- ***Visite d'étude des professionnels africains de la micro-finance au Cameroun - Compte rendu final - Octobre 1999 - CTA et IRAM***
- ***Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés - Ministère de la Co-operation - 1994 - Collection Rapports d'étude***
- ***Des petits prêts qui rapportent gros - L'autre Afrique - Décembre 98***
- ***Les paysans peuvent-ils devenir banquiers - Épargne et crédit en Afrique - Éditions Karthala***

- ***La micro-finance au Sénégal : entre l'espoir et le doute-*** par Aminata Ndiaye -  
*Revue Grain de sel de Inter-Réseaux - Novembre 2000*
- ***Guide pour l'établissement de fonds communautaires de prêts tournants*** - *Fonds de Contributions Volontaires pour la Décennie des Nations Unies pour la femme*
- ***L'expansion des banques des pauvres en Afrique*** - *Marchés Tropicaux - Avril 1993*
- ***les voies nouvelles du développement des systèmes d'épargne et de crédit*** - *Marchés Tropicaux - Septembre 94*

**CTA**

*Programme de radio rurale*

**2001/3**

**LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE  
ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.**

|                                                                     |       |
|---------------------------------------------------------------------|-------|
| 1 - Le Togo, pionnier de la micro-finance                           | 2'52" |
| 2 - Le Club Guimbi du Burkina, du crédit réservé aux femmes         | 9'58" |
| 3 - Le warrantage, une technique intéressante de crédit             | 5'01" |
| 4 - En Cote d'Ivoire, un produit nouveau pour une épargne pour tous | 9'01" |
| 5 - Cameroun , les Coopec en difficulté                             | 5'45" |

## LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.

### LE TOGO, PIONNIER DE LA MICRO-FINANCE

#### CHAPEAU:

La Fédération des unions de coopératives d'épargne et de crédit, la FUCEC-Togo est une des doyennes au sein du mouvement d'épargne et de crédit en Afrique de l'Ouest. Comprendant maintenant 152 coopératives, elle brasse quelques 12 milliards de francs CFA et comprend 124 mille membres. Elle a d'ailleurs inspiré plusieurs autres systèmes comme au Niger, à Madagascar et au Burkina Faso. Honoré Blao nous en dit plus.

#### DUREE DE LA BANDE: 2'52"

*Lien studio* La FUCEC fonctionne comme un système classique où le crédit est dépendant de l'épargne emmagasinée. Pourtant comme l'affirme son directeur, Feddy Kokoumey, cela n'a pas empêché la FUCEC d'innover et de se tourner vers les moins favorisées, à savoir les femmes :

*Kokoumey* Notre système d'épargne-crédit, comme c'est un système coopératif d'épargne-crédit, consiste d'abord à regrouper des gens, à travers un lien commun. Ce lien commun peut être professionnel, il peut être résidentiel. Il peut être religieux parce que nous avons parfois des Coopec dans des églises donc à rassembler ces personnes là sur la base de ces liens communs qui mettent en place leurs économies et à partir de ces économies là, ils se font du crédit. Donc pour avoir du crédit chez nous, il faut nécessairement épargner avant mais depuis 5 ans nous mettons en place des produits spécifiques en direction des femmes qui n'ont souvent pas beaucoup de revenus pour épargner, donc il y a des produits de crédit spécifiques qui ont été mis en place pour ces femmes là, qui accèdent aux services de crédit sans épargner au préalable comme dans les systèmes classiques. Ce système nous l'avons expérimenté dans l'une des régions du Togo qui est la région centrale et nous avons fait un projet avec Plan International qui a été notre partenaire là dessus et dans le cadre de ce projet, les femmes qui habituellement dans cette région, en période de soudure, vont au Nigeria ou viennent à Lomé pour jouer à faire des petits boulots, quittent leur milieu, ce projet a permis aujourd'hui de limiter l'exode rural parce que les femmes sont installées dans leur milieu, elles font leur activité et ça leur permettent non seulement de gagner de l'argent mais de rester sur place et de surveiller leurs enfants. Les exemples sont multiples ... ça permet vraiment aux femmes de réaliser leur activité.

*Lien studio* Parmi ces femmes, se trouve Adodo Sylvie, une nouvelle recrue au sein de la Coopec de son village. Écoutons-la :

*Adodo* Je suis revendeuse des produits génériques donc je fais partie de la famille de la FUCEC il n'y a que 6 mois de cela mais je la trouve très bonne mais on a beaucoup de difficultés à pouvoir payer parce que le taux est trop élevé parce que actuellement nous avons des crises dans notre pays, les gens n'ont pas de sous pour pouvoir acheter mais on doit rembourser aussi et les intérêts. Le taux est de 10 pour cent.

*Lien studio* Un taux d'intérêt de 10 % qui est certes élevé mais qui n'est pas inhabituel car dans certains pays il peut atteindre jusqu'à 12, 14 voire 18 pour cent. Bien sûr il existe aussi des systèmes où les taux d'intérêt sont très bas à 1, 2 ou 3 pour cent mais il s'agit alors de crédit de très faible durée, le plus souvent ne dépassant pas quelques semaines ou quelques mois.

## LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.

### LE CLUB GUIMBI DU BURKINA: DU CRÉDIT RÉSERVÉ AUX FEMMES

#### CHAPEAU:

Guimbi, c'est le nom choisi par un groupe de femmes burkinabées pour leur Club d'Épargne et de Crédit, le Club Guimbi, en souvenir d'une princesse burkinabé, Guimbi Ouattara. Association féminine à 100 %, le club Guimbi est basé sur des principes de solidarité et de confiance entre membres. Crépin Hilaire Dadjo a enquêté à Ouagadougou.

#### DURÉE DE LA BANDE: 9'58"

*Sanou* Mon nom est Bernadette Sanou, je suis la présidente du Club Guimbi. Nous avons donc 10 ans cette année et nous étions une trentaine de personnes au départ, chemin faisant aujourd'hui nous sommes une centaine. Les promotrices de l'association étaient et sont toujours convaincues que la plus grande part des difficultés des femmes tient un peu aux aspects économiques et matériels. Les conditions d'accès au crédit n'étant pas toujours des plus évidentes pour les femmes en tous cas d'un certain milieu, donc c'est pour cela que nous avons créé le Club. C'est vraiment une association d'entraide financière et matérielle basée sur les moyens propres des adhérentes.

*Dadjo* Comment est ce qu'on adhère au Club et après combien de temps on peut prétendre à un crédit ?

*Sanou* Pour adhérer au Club les conditions sont très simples en fait : le droit d'adhésion est de mille francs dont une partie vous est reversée au moment où vous quittez le Club et il faut remplir auprès de nous des fiches d'adhésion faisant tout de même obligation à la personne qui adhère, de rester avec nous pour un minimum de douze mois parce que les retraits intempestifs entraîneraient tout de même quelques perturbations au niveau de la caisse et il n'y a pas de condition particulière, il faut simplement accepter d'adhérer aux statuts et aux principes de fonctionnement du Club qui sont principalement basés sur la camaraderie, la convivialité et aussi une sorte de code d'honneur qui ne dit pas son nom parce que nous n'avons pas de moyens de contrainte sur les membres pour faire rembourser les crédits. Nous n'avons pas voulu mettre en place des moyens de contrainte telles que des demandes de garantie, par exemple un permis urbain d'habiter ou ... comment je vais dire, hypothéquer une mobylette ou des choses comme ça ... nous nous n'avons pas voulu en arriver là, d'abord parce que c'est l'argent des membres du Club et ensuite parce que nous sommes persuadées que entre femmes on peut se faire confiance et réussir ensemble sans que des moyens de contrainte de cette nature, extérieurs à nous mêmes, viennent interférer dans notre action. Donc voilà, les conditions c'est payer les mille francs d'adhésion, accepter de se soumettre aux règles de fonctionnement de l'association et accepter de jouer le jeu de la franchise et de la confiance réciproque parce que vraiment Guimbi est totalement basé sur la confiance réciproque : la confiance que votre argent est en lieu sûr, qu'il n'est jamais perdu, la confiance que le jour où vous avez besoin de votre argent, vous pouvez le récupérer entièrement, la confiance que si quelqu'un emprunte l'argent du Club, il le rembourse intégralement sans que aucune contrainte vienne l'obliger à le faire et enfin l'amitié à d'autres femmes en acceptant que votre argent puisse être utilisé au moment où vous, vous

n'en avez pas besoin, donc que votre argent puisse être utilisé pour venir en aide à d'autres personnes.

*Lien studio* Un esprit de solidarité, de confiance et de franchise dont a bénéficié Irène Simporé, qui a pu créer sa petite entreprise grâce à un prêt consenti par le Club Guimbi. Madame Simporé nous parle de son parcours.

*Simporé* Je suis membre de Guimbi depuis 94 et là quand j'ai voulu ouvrir mon télé-centre, j'ai fait appel au Club pour pouvoir parachever les travaux et là j'ai demandé un crédit d'un million.

*Dadjo* On vous l'a accordé sans problèmes ?

*Simporé* Oui, sans problèmes.

*Dadjo* Est ce que vous pensez que ailleurs, vous allez facilement avoir un crédit comme ça ?

*Simporé* Ah je ne pense pas ! Avec les banques, il aurait fallu tourner, faire des démarches ... bon des signatures et tout, alors que là on a fait une demande seulement à la présidente, dans mon cas au bout d'une semaine, on m'a amené l'argent, les un million.

*Dadjo* Est ce que vous pouvez nous présenter un peu votre télé centre, qu'est ce qu'on trouve, il y a combien de cabines ...

*Simporé* Il y a trois cabines et en plus des téléphones, il y a le fax, les cartes des cellulaires, les cartes nana, les cartes de Télécél et les cartes Celtel.

*Dadjo* C'est à dire les cartes téléphoniques ?

*Simporé* Oui les cartes téléphoniques.

*Client* Bonjour madame !

*Simporé* Bonjour monsieur !

*Client* Est ce que je peux appeler ?

*Simporé* Allez y ... Cabine une ...

*Client compose son numéro ...*

*Client* Bonjour. Est ce que je peux parler à Sandou ?

*Voix répond ...*

*Client* Il est sorti ? Il va revenir quand ?

*Voix répond ...*

*Client* Ah ! Donc il vient ... Je vous recontacte ... A bientôt. Merci ...

*Client repose le combiné ...*

- Client* Combien ça coûte mon coup de fil tout de suite là ?
- Simporé* Je vais vérifier le compteur ... 200 francs.
- Dadjo* Votre télé-centre est différent de ceux qu'on voit en ville parce que c'est plafonné, c'est bien fait et tout, il y a même un comptoir ... alors ... *rires* ... on dirait, vous faites de très bonnes affaires ici là ?
- Simporé* Oui, ça marche.
- Dadjo* L'originalité du Club Guimbi, d'après vous, qu'est ce que c'est ?
- Simporé* Le Club Guimbi, bon c'est se réunir entre femmes, s'épauler ... et là, il y a au moins trois volets : il y a le coté financier, parce que quand on veut un crédit, c'est facilement gérable et deuxièmement, il y a le coté social ... bon quand il y a des joies, des peines ... bon, nous participons. Et il y a le coté technique aussi parce que ça nous permet quand même de suivre des conférences, de se rassembler des fois pour parler de certaines choses, discuter et tout et puis de voir les autres associations ... on est en relation avec les autres associations féminines.
- Dadjo* A vous entendre, franchement, le Club Guimbi vous a fait beaucoup de bien. Est ce que vous en parlez autour de vous ? Est-ce que vous incitez d'autres femmes à venir dans ce Club là parce que il est particulier, il aide les femmes ?
- Simporé* Oui . Le Club Guimbi, vraiment, depuis que je me suis adhéree, je me plais bien ... parce que moi même j'ai été cooptée par une amie et depuis que je suis membre, moi aussi j'ai amené d'autres amies.
- Lien studio* Des membres qui sont avant tout des amies et qui se cooptent, un club qui est basé sur la solidarité et pourtant un club qui a prêté de l'argent à 166 personnes et a mobilisé une épargne de près de 75 millions de francs CFA. Mais quel est le taux de remboursement de ces prêts ? Nous retrouvons Bernadette Sanou, la présidente du Club Guimbi.
- Sanou* Notre taux de remboursement est 85 % à 90 % voire 95 %, c'est à dire les gens remboursent toujours. Je ne veux pas évidemment dépeindre un tableau idyllique, non ... les gens ont des difficultés, ils peuvent prendre beaucoup beaucoup de retard pour rembourser mais ce sont des gens qui ne se cachent pas, c'est parce que ils ont des problèmes. Ce sont des femmes qui ont des problèmes à un moment ou à un autre qu'elles sont amenées à ne pas pouvoir rembourser cet argent. Généralement, elles nous le signalent, elles viennent vers nous, elles nous disent "voilà ce que j'ai, ce qui se passe chez moi actuellement et qui fait que je ne peux pas être dans les temps et ça peut prendre un an ou deux, parfois même au delà, je dois le dire mais enfin c'est des gens qui sont toujours avec nous et qui finissent toujours par trouver le moyen de nous rembourser.
- Dadjo* Je voudrais qu'on parle du profil des épargnantes : de quel milieu les membres de Guimbi proviennent pour la majorité ?
- Sanou* Non, il n'y a pas de milieu visé. Guimbi est ouvert à toutes les femmes. L'important est de pouvoir payer, 10 mille francs plus 2000 francs pour la caisse de fonctionnement du Club parce que ce que je voudrai préciser c'est que nous travaillons avec nos propres moyens jusque là. Nous n'avons jamais sollicité un

appuis extérieur pour renflouer nos fonds ou ... et nous travaillons le plus possible avec nos propres moyens. C'est donc pour ça que le montant plancher est fixé à 10 mille francs CFA et le plafond il n'y en a pas, chacune cotise donc selon ses moyens, à partir de 10 mille francs.

*Dadjo* Lorsque une épargnante vient prendre un crédit avec vous, généralement, à quoi elle destine cette somme ?

*Sanou* Les prêts Guimbi au départ, nous l'avions bien dit, étaient destinés à entreprendre des micro-projets rémunérateurs, c'est à dire le genre de projets qui s'autofinancent, soit un petit atelier de couture soit un petit commerce général, en tous cas une activité qui peut générer des fonds pour rembourser le prêt qu'on a contracté. Il se trouve que les problèmes sociaux des femmes, et des familles, sont tels que les prêts, finalement les femmes viennent plutôt contracter des prêts pour faire face à ces problèmes sociaux.

*Dadjo* A quoi est ce que vous voulez ressembler demain ?

*Sanou* Notre ambition c'est de devenir une institution formalisée d'épargne et de crédit, en tous cas d'appui aux femmes mais nous y réfléchissons par deux fois parce que nous ne voulons pas perdre les aspects de solidarité, d'amitié, de convivialité qui font la particularité du Club Guimbi. Nous voulons pouvoir marcher sur les mêmes principes de confiance réciproque et tout ... et si cela n'est pas possible dans une institution formalisée, quelque part ça ne sera plus tellement le Club Guimbi. C'est tout cela qui nous fait hésiter, sinon les institutions nous ont toujours encouragé à évoluer vers une sorte de caisse établie qui viendra en appui aux femmes de façon régulière comme cela se voit un peu partout.

## LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.

### LE WARRANTAGE, UNE TECHNIQUE INTÉRESSANTE DE CRÉDIT

#### CHAPEAU:

Dans beaucoup de villages en Afrique on fait le constat suivant : le producteur est obligé de brader ses récoltes au prix le plus bas pour amortir ses dettes ou satisfaire des besoins prioritaires alors que le prix de ces mêmes récoltes augmente souvent de plus de 50 % au moment de la soudure. De plus son maigre budget ne lui permet pas d'acquérir des intrants devenus chers et il ne peut rentabiliser son engrais si il brade ses récoltes. Pour changer cette situation, plusieurs organisations de producteurs de la région de Mayahi au Niger, aidées par la FAO et la GTZ, ont appliqué une nouvelle technique de crédit, le Warrantage. Pour en savoir plus, Sarah Reynolds a rencontré le chef du projet FAO, Daniel *Marchal*.

#### DUREE DE LA BANDE: 5'01"

*Marchal* Le système du warrantage consiste à ce que les producteurs agricoles, au lieu d'aller vendre leurs produits sur le marché à bas prix au moment de la récolte, ils le stockent dans un magasin sûr et sain et le banquier prend le stock comme garantie et donne l'argent équivalent à ce stock au moment de la récolte.

*Reynolds* Donc ce n'est pas la même chose que les banques de céréales ?

*Marchal* Non, on va le voir pourquoi après, parce que en fait la banque de céréales fait la même chose, ils achètent des produits à bas prix mais ils le revendent à bas prix pour leurs membres pour qu'ils puissent passer la saison difficile au moment ... juste avant la prochaine récolte. Ici en fait le producteur profite de l'augmentation du prix du stock qui est mis en garantie et au moment où le prix a augmenté, il rembourse le crédit qu'il a reçu, ce qui lui permet d'avoir son stock et de le revendre à haut prix. Donc au moment où il le stocke il reçoit de l'argent de la banque, il fait une activité génératrice de revenus et puis en avril ou mai il rembourse ce crédit, il a fait un bénéfice avec ce crédit et il fait un bénéfice avec sa garantie qui est restée dans le magasin et avec l'ensemble de cet argent ça lui permet d'acheter de l'engrais pour la saison suivante et ça rentabilise l'engrais puisque le produit a été vendu plus cher. Bien sûr il faut bien choisir les produits qu'on va acheter ou qu'on va stocker parce que il y a certains produits qui n'augmentent pas mais il permet aussi de faire une véritable activité génératrice de revenus : le warrantage est une véritable aussi opération de commercialisation, ça donne le temps aux paysans de trouver des meilleurs prix même à l'exportation. Alors évidemment comme c'est une première expérience ici, il y a toutes sortes de problèmes qui apparaissent : les gens ont stocké trop tard, ils ont reçu le crédit trop tard et les prix avaient déjà augmenté, d'autres se sont mal organisés pour l'activité génératrice de revenus mais d'une manière générale les fonds de roulement ont augmenté de 30 à 40 % grâce au système de warrantage, en sachant que les produits augmentent en général de 50% entre la récolte et la soudure. Si le système de warrantage continue à grande échelle dans le pays, la différence de prix entre le haut prix et le bas prix va bien entendu diminuer mais ça reste toujours une opération intéressante parce que ça permet de commercialiser mieux et d'exporter éventuellement des produits de qualité et d'avoir de l'argent de son produit avant même de le brader, avant même de le perdre sur le marché.

- Reynolds* Et c'est difficile d'expliquer tout ça aux organisations paysannes ?
- Marchal* On a dû beaucoup réfléchir ensemble, imaginer cela ... on a même fait des genres de pièces de théâtre avec des sacs. Les gens ont compris et une fois qu'on a réussi la première expérience, toutes les autres organisations sont invitées à aller visiter à la fois l'institution financière de ce projet là et les organisations qui ont bénéficié de ce crédit warranté et le message s'est distribué très vite dans le pays.
- Reynolds* Donc c'est vraiment les organisations paysannes qui font la formation ?
- Marchal* Exact. Notre projet organise beaucoup de visites ... on appelle ça des visites organisées entre les villages et c'est le meilleur moyen de faire passer le message c'est de laisser les gens parler ensemble. Nous devons faire attention aussi c'est que nous formons, nous faisons des formations au niveau des systèmes financiers décentralisés c'est à dire les petites institutions de crédit, séparées des formations que nous faisons avec les organisations paysannes pour ne pas que dans l'esprit des organisations paysannes, notre projet et les institutions de crédit sommes la même chose, pour ne pas qu'ils fassent un amalgame donc on fait bien attention, nous n'intervenons pas dans la décision, c'est l'argent des institutions de crédit, c'est elles qui décident si elles donnent ou pas le crédit ... de leur côté on leur explique ce que c'est, d'un autre côté on explique aux organisations paysannes et c'est elles qui rentrent en contact entre elles, nous n'intervenons pas dans la décision.
- Reynolds* Et les organisations de crédit, elles ont l'argent pour faire le crédit ?
- Marchal* C'est effectivement un des problèmes que nous avons, c'est que la moyenne des crédits que ces systèmes financiers décentralisés, ces micro caisses d'épargne et de crédit, la moyenne des crédits qu'ils donnent c'est 30.000francs et la moyenne des crédits demandés par les organisations de producteurs qui veulent du warrantage c'est 300 000francs c'est à dire dix fois plus. Alors les institutions de crédit sont très intéressées par ça parce que ça fait un seul crédit qui est garanti au lieu de dix crédits qui prennent un certain risque donc on a un problème de financement et de refinancement, Ces institutions de crédit sont occupées à s'organiser en réseau à travers le pays avec une banque qu'on va appeler la banque faîtière, la banque au sommet qui sera rattachée au niveau des banques commerciales. Les banques commerciales elles, sont sur-liquides, ça veut dire qu'elles ont trop d'argent par rapport aux demandes de crédit, fiables parce que en fait il faut ... les banques commerciales ne travaillent que quand il y a de très bonnes garanties derrière et donc ces banques commerciales pourraient être intéressées de financer les réseaux d'institutions de crédit qui elles pourraient faire du warrantage au niveau décentralisé.

## LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.

### EN CÔTE D'IVOIRE, UN PRODUIT NOUVEAU POUR UNE ÉPARGNE POUR TOUS

#### CHAPEAU:

En Côte d'Ivoire les structures de micro finance ne manquent pas, des structures qui remportent des succès divers. Une institution créée il y a seulement 4 ans, Cadefinance, s'est cependant fait remarquer car elle draine beaucoup de petits épargnants du secteur urbain. Or depuis juin 2001, Cadefinance vient de créer un nouveau genre d'épargne, Cade 7. Kabié Boni a voulu en savoir plus.

#### DURÉE DE LA BANDE: 9'01"

#### Publicité à la radio

*Lien studio* Une publicité familière pour les abidjanais, une publicité vantant un nouveau système d'épargne et de crédit, Cade 7, un système mis en place par Cadefinance, un organisme qui travaille depuis déjà plusieurs années dans la micro finance. Mais comme l'explique son directeur, Monpeho Deanean, Cade 7 est un produit original et nouveau :

*Monpeho* Cade 7 c'est une tontine moderne. Elle est matérialisée par des timbres à oblitérer dans un carnet comme support principal, les mises sont journalières, hebdomadaires, bi-mensuelles et mensuelles.

*Kabié* Est ce que vous pouvez me dire ce qui est nouveau dans ce système ?

*Monpeho* Sur le marché ivoirien, c'est nouveau parce que aujourd'hui toutes les structures de micro finance qui opèrent dans ce secteur, ne sont pas effectivement présentes dans les marchés. Or avec Cade 7, le support de timbres et le carnet, l'installation des kiosques Cade 7 dans les marchés, constituent la particularité de Cade 7. Cadefinance opérait dans le système de la micro-finance et il fallait avoir 25 400 francs pour ouvrir le plus premier compte chez nous, à nos guichets, ce qui n'était pas à la portée de tout le monde. Donc il s'est trouvé que la cible première de Cadefinance n'arrivait pas à couvrir toute cette population, ce petit peuple en fait, qui devait être aussi notre objet. Et donc avec Cade 7 nous avons trouvé que nous pouvons faire un complément parce que la dame qui est au marché ne peut pas facilement décaisser 25 400 pour ouvrir un compte ordinaire de Cadefinance. Avec Cade 7, ce sera une première étape pour qu'elle puisse déjà constituer un capital à épargner plus tard au niveau de Cadefinance.

*Kabié* Alors pensez vous réellement que ce système est unique parce que dans les pays frontaliers comme le Togo ou le Bénin, ce système existe plus ou moins ...

*Monpeho* Oui, c'est vrai. Nous avons vu que ce système existe déjà à Lomé depuis deux ans et donc intéresse beaucoup les populations donc c'est dans cet échange que nous avons pu, avec une convention de partenariat, avoir ce produit auprès de la Caisse de Lomé. Donc, en fait, ce produit existe déjà mais au niveau d'Abidjan, nous nous allons ajouter les système des kiosques que nous voulons mettre dans les marchés pour que ce produit justement soit à la portée de tout le monde.

- Lien studio* Mais cette originalité et le fait que ce nouveau produit s'adresse donc à ceux qui avaient été laissés pour compte par les banques et les institutions traditionnelles de micro-finance ne veut pas dire qu'il n'ait pas suscité une certaine méfiance au début. C'est ce qu'affirme Goi Alice, vendeuse au marché Gouré à Yopougon.
- Alice Goi* Cade 7 vraiment ça a un peu duré mais on avait pas considéré. Sinon il y avait un homme qui était au devant de vous, même avant il venait là ici, il se réunit avec nous mais tu vois on l'a pas considéré puisque c'est un bété ... Il venait ici, il nous parlait bien même de ça, de comment il faut garder l'argent, comment on va faire des tontines même avec lui mais on considérait pas ... il venait chaque fois, il a pris son courage, même il venait ... Il y a un moment, il a arrêté de venir. Maintenant la fois dernière ils sont venus en groupe avec la publicité ... et j'ai vu ce bété qui est là bas, on s'est concerté et j'ai dit, ça là aussi ça devrait être bien. J'ai donné rendez vous et maintenant j'ai dit que je peux faire 500 francs par jour.
- Kabié* Est ce que vous pensez que Cade 7, ce que vous versez, peut changer votre vie ?
- Alice Goi* Voilà ! Ça c'est une bonne question ... moi aussi je me demande ... c'est la même question aussi je me pose ... mais j'ai toujours dit que pour tout ce qu'on fait dans la vie, il faut frapper toutes les portes, je suis en train de l'essayer. Je vais essayer jusqu'à pendant les six mois ... je mets toujours mes 500 francs et si je suis sûre dans les six mois, si maintenant il m'ont remis mon argent que c'est bien, maintenant j'aimerais prendre un carnet maintenant dans les banques. Moi même je vais évoluer, tu as vu, puisque j'ai pris les cinq mois, je peux aller me renseigner pour ouvrir un vrai compte.
- Kabié* Je sais que les femmes font généralement des tontines au sein des marchés. Est ce que c'est différent des tontines ?
- Alice Goi* C'est différent. Ton argent est déjà là bas, c'est protégé. Bon, la tontine qu'on fait au marché, moi je peux être à la tête mais si aujourd'hui je peux avoir des problèmes ... or là bas ça c'est une banque, quelque soit celui à la tête, si il a des problèmes, ton argent est toujours là bas ... tu as vu, voilà la différence.
- Lien studio* Mais quels sont les détails de ce système qui le rend si attractif. Nous retrouvons le directeur de Cadefinance, Monsieur Monpeho.
- Monpeho* Les conditions de souscription, il faut payer un droit de souscription de 1500 francs et la souscription donne droit à un carnet individuel de Cade7 et les mises se font par l'achat de timbres de Cade 7, donc les mises vont de 250, 500 francs, 1000 francs, 2500, 5000 et 10 000. Donc chaque timbre porte sur sa face le montant et chaque timbre, puisque nous sommes dans un système informel, on a nos soeurs qui ne savent pas lire et écrire, nous avons justement pour cela fait en sorte que chaque timbre porte une couleur précise.
- Kabié* Est ce que ces timbres là sont sécurisés ?
- Monpeho* Oui ces timbres sont sécurisés puisque ce système, comme on l'a dit, on l'a puisé depuis Lomé et donc Lomé qui nous fabrique ces timbres, a déjà multiplié la sécurité au niveau de ces timbres là : la couleur, la série, le montant ... donc comme il s'agit justement de sécurité, on ne peut pas tout déclarer ... donc c'est pour vous dire que le système est sécurisé parce que en arrière nous avons un logiciel de gestion de ces timbres là qui est très rigide.

- Kabié* Vous épargnez déjà à Cade 7 et vous devez aboutir à une souscription à Cadefinance. Au bout de combien de temps ?
- Monpeho* Oui, Cade 7 constitue, comme je le disais tout à l'heure, une étape ... une étape éducative à l'épargne. Le délai minimum de constitution de cette épargne à Cade 7 est de deux mois et de six mois maximum parce que le carnet, le livret que nous donnons est valable pour contenir une épargne de six mois. Donc au bout de six mois, le client perçoit son capital, majoré d'un bonus et donc il appartient maintenant à notre système de pouvoir canaliser ce client vers nos produits originaux . Donc le client est libre de prendre son capital, de faire ce qu'il a envie de faire ... et au delà de ça, on peut lui donner l'opportunité par exemple de souscrire un compte de Cadefinance. Ce système est puisé des tontines traditionnelles pratiquées dans nos marchés mais dans ce système traditionnel, la dernière mise revient au collecteur et dans ce système Cade 7, nous ne retenons pas justement la dernière mise, nous vous donnons toutes les mises, majorées d'un pour cent pour vous encourager à refaire ce système.
- Lien studio* Et si certes la philosophie de Cade 7 s'adresse à des épargnants aux faibles revenus, en fait le système, simple et fiable, attire aussi d'autres couches de la population. Ismael Kouassa est gérant d'une petite entreprise et il a été attiré justement par le système. Il nous dit pourquoi.
- Kouassa* Dans le temps c'était des ambulants qui se promenaient de marché en marché ou bien de personne à personne pour pouvoir collecter les sous. Maintenant que c'est une structure fiable qui est reconnue, moi je crois que c'est l'avantage qui m'a beaucoup intéressé. Là je sais que j'ai à faire à une structure qui est installée au lieu que ça soit une personne qui n'est pas agréée, qui n'a pas vraiment les atouts pour collecter les fonds des gens ... et bon, il peut d'un moment à l'autre partir avec. Or là nous avons à faire à une structure qui est là où il y a un personnel qualifié, d'un moment à l'autre si tu as besoin de faire ... bon ce que tu veux, bon ... tu peux récupérer ton argent, tu peux venir en toute quiétude ... Et puis ça permet d'épargner quand même les petites monnaies qu'on a régulièrement dans les poches au lieu de les ... bon diffuser à tout le monde, quoi ... Voilà, comme ça tu sais qu'au moins tu as quelque chose à épargner aujourd'hui. Tu as 5000 francs, tu enlèves deux mille francs, tu épargnes et puis tu laisses ... Bon au bout de deux , trois, quatre mois tu peux récupérer tes sous. Or quand tu as la liquidité tous les jours, il y a des parents ou bien des amis ... bon ... tu es obligé de faire ... toujours mettre la main dans la poche pour donner. C'est pas mal de donner mais il faut quand même aussi préparer les vieux jours.
- Lien studio* Un système qui semble donc faire ses preuves , qui est bien conforme à la tradition africaine et qui suit l'idéal exprimé dans son slogan : «ensemble avec Cade 7, luttons contre la pauvreté »

## LA MICRO-FINANCE ET LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE ET DE MICRO-CRÉDIT DÉCENTRALISÉS.

### CAMEROUN : LES COOPEC EN DIFFICULTÉ

#### CHAPEAU:

Entre 1996 et 1999, plus de 400 coopératives d'épargne et de crédit ont vu le jour au Cameroun. Placées sous la tutelle du ministère de l'Agriculture, elles ont mobilisé plus de 20 milliards de francs CFA. Mais beaucoup ont fermé, le plus souvent disparaissant avec l'argent des épargnants. Pourquoi tant d'échecs ? François Bissegue a enquêté.

#### DURÉE DE LA BANDE: 5'45"

- Melingui* Pour qu'elles s'intègrent dans le monde rural, les coopératives d'épargne et de crédit doivent d'abord être gérées par les membres qui vont utiliser leurs services.
- Lien studio* Florent Melingui est un notable dans le village de N'dicka à 150 kms au sud de Yaoundé et il sait de quoi il parle car en 1996 il adhère à la Coopec de son village. Deux ans après la structure a disparu. Son expérience est typique de beaucoup d'autres.
- Melingui* Lorsque je me suis présenté là-bas, ils m'ont dit que je pouvais faire des dépôts et que je pouvais m'attendre à un crédit si je voulais. Ils m'ont ouvert un compte, j'ai déposé 40 000 francs. La deuxième fois après 4 mois, je suis parti déposer juste une petite somme de 6000. Ils avaient juste trois personnes, un caissier et un directeur des opérations financières. Je voyais donc le directeur des opérations financières qui me faisait juste un petit reçu pour mon versement mais au lieu de faire verser l'argent dans la caisse, je constatais qu'il mettait l'argent dans sa poche de pantalon. J'ai fait deux mois de demande de remboursements jusqu'à ce qu'on m'a remis juste 30 000 francs et le solde n'a toujours pas été réglé. Lorsque la population constate qu'il y a un besoin de garder leur argent ... oui de bénéficier d'un petit crédit, ces membres peuvent se réunir en association et créer une petite structure ou il n'y a que les membres qui sont presque des actionnaires ou bien des membres actifs. Une Coopec ne doit pas être mis sur place par des membres extérieurs ou bien par des hommes d'affaires parce que dans une zone rurale, il faut qu'elle n'ait pas les ambitions de faire les bénéfices.
- Lien studio* Pourtant dans beaucoup de régions du Cameroun les Coopec avait précisément ce but avoué. Est ce la raison de leurs échecs ? Pour Gervais Eboko, responsable de la coopérative du Centre de la création à Yaoundé, il y a d'autres éléments qui rentrent en ligne de compte.
- Eboko* Les coopératives s'étaient installées hâtivement dans les zones rurales. Ces gens ont pas mal pris de l'argent des gens et ils ont disparu avec. Le deuxième aspect c'est que la réglementation en matière d'installation et de gestion des Coopec, c'était un truc vague qui était pratiquement juste laissé à l'appréciation du Ministère de l'agriculture alors que à l'intérieur des Coopec, il se passe des grandes opérations financières ... il fallait que l'autorité monétaire c'est à dire le Ministère des Finances, s'en mêle, en contrôlant systématiquement les activités des Coopec. Il faudrait probablement essayer de spécialiser les Coopératives, il faut pas que les coopératives se ressemblent. Il peut y avoir des coopératives pour les producteurs de la culture jusqu'à la transformation, les coopératives de

commerçants qui viennent épargner ou qui viennent emprunter pour rehausser l'activité de leur commerce. Il faut mettre dans les programmes des campagnes de sensibilisation pour que les gens comprennent les tenants et les aboutissants de la chose coopérative : Comment est ce que ça avantage, comment est ce que nous pouvons tirer tous profit de l'implantation d'une structure coopérative parce que ça c'est pas encore évident que dans l'arrière pays les gens comprennent la chose de la même manière.

*Lien studio* Cette appropriation des coopératives d'épargne et de crédit par les populations est en effet une condition sine qua non de leur réussite. Pourtant dans beaucoup de cas les populations ne se sentent pas concernées donc les Coopec périssent ou ont de grosses difficultés à survivre. C'est le cas par exemple de la Coopec du village de N'go-med-zap, la Capocon à 200 Kms au sud de Yaoundé. Cette Coopec a 130 membres et réussit tant bien que mal à survivre comme l'explique son président Fabien Dzana.

*Dzana* Pour être membre à CAPOCON, il faut avoir déposé deux parts sociales de mille mille donc deux mille francs ça suffit pour s'inscrire et les épargnes c'est à la hauteur de tout un chacun. On donne le crédit en concurrence aussi des épargnes, nous donnons trois fois les épargnes comme crédit donc nous demandons aux membres d'épargner régulièrement et de pouvoir solliciter du crédit après mais notre difficulté aujourd'hui c'est le recouvrement. Tout ce que nous faisons c'est d'aller vers ces gens qui nous doivent pour leur expliquer que la coopérative c'est d'abord votre coopérative, notre coopérative à tous. Si vous avez des crédits vous ne devez pas fuir, cherchons ensemble des solutions mais parfois les gens abandonnent carrément et en plus l'échec peut provenir de la mauvaise mentalité : Parfois les dirigeants prennent les moyens des groupes comme leur patrimoine, ils prennent des crédits quand ils veulent, ils remboursent quand ils veulent, peut être ils remboursent même pas. Quand ils sont déjà dépassés, ils ne préparent plus un rapport clair à soumettre aux différents membres et chacun commence à partir, les choses commencent à se détruire doucement.

*Lien studio* En fait comme l'ont montré plusieurs études récentes sur les Coopec, l'une faite en 1997 par l'Iram et l'autre en octobre 99 à l'initiative du CTA, les Coopec sont davantage des micro-banques n'ayant pas une véritable philosophie coopérative ni de véritable base communautaire mais qui utilisent ce statut juridique considéré comme plus souple par les initiateurs. De plus si la collecte de l'épargne est dynamique, il n'existe pas de véritable stratégie de re-emploi de l'épargne en crédit. Les résultats d'exploitation sont donc faibles et la pérennité de ces institutions est donc incertaine à moyen terme.