

Micro-entreprises et microfinance en Afrique Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté

Jean-Luc CAMILLERI, consultant international, expert « développement et micro-entreprises » auprès des organisations internationales

L'année 2005 a été élue par l'ONU « année internationale du micro-crédit ».

Pour comprendre le fonctionnement de l'économie de la plupart des pays africains, il faut admettre, cerner et analyser une réalité : le secteur informel. C'est lui qui recèle le potentiel entrepreneurial du continent.

Le micro-crédit est déjà une réalité en Afrique. Il convient de l'encourager et de le développer.

Mais les méthodes existantes sont-elles les meilleures ? N'est-il pas possible de les rendre plus efficaces ?

Jean-Luc CAMILLERI, parfait connaisseur du « terrain entrepreneurial » africain, fait un état des lieux objectifs et des propositions opérationnelles pour améliorer les systèmes existants.

Reconnaître et encourager l'esprit d'entreprise, privilégier les projets à fort potentiel, adapter l'offre financière aux réalités et aux besoins des entrepreneurs, professionnaliser les circuits de la microfinance africaine : voilà les pistes qu'il explore.

Faire le pari de l'entreprise pour l'Afrique : c'est un peu l'esprit de cette Note, à la fois analytique et prospective...

Egalement disponible en Anglais

Etabli à Bruxelles et Paris, présent à Budapest et Rome, réunissant des personnalités de nombreux pays européens, l'Institut Thomas More est un think tank indépendant.

Il diffuse auprès des décideurs politiques et économiques et des médias internationaux des notes, des rapports, des recommandations et des études réalisés par les meilleurs spécialistes.

L'Institut Thomas More est à la fois un laboratoire d'idées et de propositions neuves et opératoires, un centre de recherches et d'expertise, un relais d'influence.

Bruxelles

Avenue Eugène Demolder, 112
B-1030 Bruxelles
Tel : +32 (0)2 647 29 74
Fax : +32 (0)2 242 73 44

Paris

9, rue d'Enghien
F-75010 Paris
Tel : +33 (0)1 49 49 03 30
Fax : +33 (0)1 49 49 03 33

info@institut-thomas-more.org
www.institut-thomas-more.org



Avant-propos

En publiant, pour la deuxième fois en tout juste un an d'existence, une Note ayant trait aux sujets du développement, l'Institut Thomas More prend position et trace un sillon.

On le voit de mieux en mieux, il y a deux façons d'aborder ces questions du développement : celle – qui date au moins d'avant-hier – de la commisération, de l'assistance et depuis peu, du salut universel par l'impôt mondial... ; ou bien celle, à laquelle l'Institut Thomas More apporte son soutien, de l'audace, de la responsabilisation des acteurs et de la confiance dans les mécanismes vertueux de l'économie de marché.

Le succès qu'a rencontré et que rencontre la Note de Michel VATÉ, « **Réassurer la planète** », parue en janvier 2004¹, est sans nul doute le fruit de cette seconde démarche. L'assurance et la réassurance pour aider au financement du développement : idée ambitieuse et décomplexée, un brin utopique et pourtant si pragmatique dans ses fondements... Tout un programme qui, au fil du temps, devient notre marque de fabrique !

L'Institut Thomas More, porteur de cette proposition, prendra dans les prochaines semaines des initiatives importantes à ce sujet.

« Faire le pari de l'entreprise pour l'Afrique » est-il écrit à la page précédente : chacun mesure ce qu'a d'un peu utopique une telle affirmation, mais chacun voit qu'il s'agit de faire enfin appel au « principe de réalité », si rarement convoqué quand on parle de l'Afrique.

Car, là-bas comme ailleurs, un développement économique enfin stable, enfin pérenne, passera inévitablement par la création d'entreprises, par le renforcement des cadres politiques, juridiques et bancaires, par la multiplication des entrepreneurs, par le soutien aux entreprises dynamiques.

Jean-Luc CAMILLERI, parfait connaisseur du « terrain entrepreneurial » africain, regarde l'Afrique sans idéologie – et sans sentimentalité –, étudie ce qui marche et indique les pistes qui permettraient d'en amplifier les résultats.

Là où un pragmatisme fécond rencontre un brin d'utopie initiale, de belles idées – parfois visionnaires, parfois plus modestes – peuvent naître... L'Institut Thomas More se fixe l'ambition d'en être le lieu privilégié d'éclosion.

En Afrique comme ailleurs, un développement économique enfin stable, enfin pérenne, passera inévitablement par la création d'entreprises, par le renforcement des cadres politiques, juridiques et bancaires, par la multiplication des entrepreneurs, par le soutien aux entreprises dynamiques.

Institut Thomas More

¹ Disponible en Français et en Anglais sur le site Internet de l'Institut : www.institut-thomas-more.org.



Micro-entreprises et microfinance en Afrique

Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté

Jean-Luc CAMILLERI

SOMMAIRE

I. Etat des lieux

- A. Une réalité africaine : le secteur informel**
 - 1) Pour une segmentation du secteur informel
 - 2) Pour une adaptation des bailleurs de fonds
- B. Typologie des institutions de microfinance (IMF)**
 - 1) Caisses d'épargne et de crédit : l'argent chaud
 - 2) Le crédit direct : l'argent froid
 - a) Le crédit solidaire
 - b) IMF spécialisées dans l'offre de crédit aux micro-entreprises

II. Quels besoins ? Quelle offre ? Quelles contraintes ?

- A. Les besoins des micro-entrepreneurs**
- B. Quelle est l'offre de la microfinance pour les ME ?**
 - 1) Une offre souvent mal adaptée
 - 2) Apparition des produits financiers adaptés aux micro-entreprises
- C. Contraintes et blocages récurrents**
 - 1) Montants et taux d'intérêt
 - 2) Le cauchemar des impayés
 - 3) Approche de proximité et caution solidaire en milieu urbain

III. Quelques pistes pour accélérer la lutte contre la pauvreté

- A. Reconnaître et promouvoir l'esprit d'entreprise**
- B. Privilégier les ME à fort potentiel**
- C. Milieu rural, milieu urbain : distinguer les approches**
- D. Adapter l'offre bancaire au plus près du terrain**
 - 1) Banques et refinancement
 - 2) Autres interventions des banques
- E. Mobiliser toutes les ressources de la dynamisation externe**
 - 1) Utilité des subventions
 - 2) Ligne de crédit et fonds de garantie
- F. Tirer les leçons de l'expérience : deux exemples de la Coopération luxembourgeoise**
 - 1) Le projet DANI au Niger
 - 2) Le village artisanal de Ouagadougou
- G. Pour des IMF professionnelles**

L'Afrique est hagarde, inquiète, au bord du gouffre et la vie quotidienne y relève souvent des ruades désespérées de la bête aux abois²... Pourtant, elle change, même dans les campagnes les plus reculées. Ainsi, la notion d'*investissement* s'est ancrée peu à peu dans la mentalité traditionnelle et les groupements ont appris à gérer les surplus villageois en privilégiant l'*épargne collective* à la place de dépenses festives.

De même, l'accès au crédit s'est vulgarisé parmi la population, en particulier grâce à la flexibilité de la microfinance qui a permis d'obtenir des résultats significatifs en répondant en partie à la demande des pauvres et du secteur informel. En jouant sur la proximité et la sécurisation sociologique - caution mutuelle, parrainage des notables, pression des membres des caisses d'épargne et de crédit -, les IMF³ ont même obtenu des taux de remboursement relativement élevés.

Le succès de la microfinance est indéniable : elle a établi de nouvelles relations avec le milieu socio-économique africain qui l'a cautionné comme une mégatontine au lieu de la "cannibaliser". Cependant, malgré leur impact sur le terrain, les IMF n'arrivent toujours pas à satisfaire les besoins du secteur informel dont, il est vrai, la diversité est immense. De même, leur gestion est souvent aléatoire et leur équilibre financier repose trop souvent sur des subventions externes. Faut-il adapter les méthodologies et les stratégies des IMF à leurs nouvelles cibles, en

² Axelle Kabou, *Et si l'Afrique refusait le développement*, L'Harmattan, 1993.

³ IMF désigne les Institutions de micro finance *institutionnalisées* ; SFD désigne les systèmes financiers décentralisés, soit toutes les structures offrant des services de microfinance : IMF, ONG, Projets, etc.



particulier la clientèle du secteur informel urbain ? Faut-il revoir et modifier drastiquement leurs méthodologies et stratégies en cette période d'expansion du micro-crédit ? Par exemple, le crédit solidaire selon le modèle Grameen Bank est-il une panacée ou, au contraire, trop gourmand en subventions ? Nous essaierons de répondre à toutes ces questions en illustrant notre propos par des expériences de financement réalisées surtout dans la zone de l'Union Monétaire Ouest Africaine⁴.

I. Etat des lieux

A. Une réalité africaine : le secteur informel

En ce début de siècle, la répartition du PIB en Afrique Noire se fait entre les secteurs agricole, moderne et informel. L'informel n'a quasiment aucun droit de cité, alors qu'il assure la survie des économies urbaines et périurbaines. Il accueille l'essentiel de l'exode rural depuis bientôt trente ans et bénéficie des taux de croissance les plus élevés dans les villes bouillonnantes du XXI^{ème} siècle. On estime la contribution de ce secteur non structuré à environ 30% du PIB dans les pays sahéliens, à égalité avec le secteur primaire et devant le secteur industriel. Environ 75% des emplois urbains seraient fournis par l'informel dont la croissance au cours de la dernière décennie a été plus rapide que celle du secteur moderne et du secteur primaire.

Les micro-entreprises (ME), qui constituent le secteur informel, sont difficiles à appréhender. Selon le BIT, ce secteur serait caractérisé par : la facilité d'accès aux activités ; le recours aux ressources locales ; la propriété familiale des entreprises ; l'échelle restreinte des opérations ; des techniques à forte intensité de main-d'œuvre ; des qualifications acquises en dehors du système scolaire par l'apprentissage ; des marchés échappant à toute réglementation.

1) Pour une segmentation du secteur informel

Le domaine de la ME occupe cependant un immense espace qui doit être segmenté car il regroupe des ensembles peu homogènes⁵. Qu'y a-t-il en effet de commun entre un marchand ambulant de cigarettes ou de légumes et un soudeur ou un menuisier ? Or, ils sont tous classés *informels* parce qu'ils ne tiennent pas de comptabilité ou ne paient pas de cotisation à la Caisse nationale de sécurité sociale. Il est donc nécessaire d'établir une distinction entre un secteur informel d'accès facile plus proche de la survie que de l'économie et un *secteur informel supérieur* à potentiel de croissance où l'accès à un bon nombre d'activités est difficile car il faut des compétences et des outils.

Aussi, on partagera en fonction de leur capital les micro-entreprises (ME) du secteur informel en trois branches⁶ :

- **Les entreprises dont le capital est inférieur à 50 000 FCFA (75 euros)⁷**. Ce sont des petits métiers « de survie », en particulier dans le domaine du commerce. Leur potentiel d'accumulation et de croissance est quasiment nul.
- **Les entreprises dont le capital est compris entre 50 000 et 200 000 FCFA (75 à 300 euros)**. Ces entreprises « émergentes » ont parfois un local et un savoir-faire, comme par exemple la forge traditionnelle ou la couture. Les technologies utilisées sont simples, les moyens de production élémentaires et les besoins surtout en fonds de roulement.
- **Les entreprises dont le capital est compris entre 200 000 et 2 millions FCFA (300 à 3000 euros)⁸**. Ici l'activité est permanente et l'entreprise fonctionne avec un local fixe et des technologies

⁴ La zone UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine) comprend les pays suivants : Mali, Sénégal, Burkina Faso, Niger, Côte-d'Ivoire, Togo, Bénin et Guinée-Bissau.

⁵ Jean-Luc Camilleri, *La petite entreprise africaine*, L'Harmattan 1996.

⁶ La classification du BIT en fonction du nombre de travailleurs nous semble moins opératoire à cause du non-paiement des apprentis souvent en surnombre.

⁷ 1 Euro = 656 FCFA.

⁸ Au-delà de 2 millions FCFA, on considèrera, arbitrairement, que ce sont des petites entreprises.



élaborées qui nécessitent un investissement relativement important. Ces ME comme, par exemple, les soudeurs, peuvent être assimilées aux petites entreprises auxquelles elles ressemblent par leur management et leur potentiel de croissance/accumulation.

90 % environ des ME sont financées par de l'épargne personnelle. Notons le rôle insignifiant des banques dans la création d'entreprises et le rôle mineur des tontines sauf pour les micro-entreprises féminines. « Aide-toi, le ciel t'aidera ! »... Telle est la maxime du petit entrepreneur qui doit, dans les deux tiers des cas, trouver seul le financement de son entreprise avant d'espérer compléter sa mise par un apport familial ou informel.

2) Pour une adaptation des bailleurs de fonds

Pendant longtemps la politique des bailleurs de fonds, en particulier celle de la Banque Mondiale, a consisté à vouloir *formaliser le secteur informel* à coup de règlements/obligations de type modernistes et occidentaux totalement inadaptés à sa sociologie. Que de seuils difficiles à franchir : financiers, techniques, organisationnels, socioculturels ! Peu à peu, cependant, la spécificité du secteur a été reconnue et l'on a compris qu'il était inutile de vouloir insérer les micro-entreprises dans un carcan qui contrariait plutôt qu'il ne favorisait leur développement. Aujourd'hui, l'objectif est de les dynamiser à travers des services d'appui et l'accès au crédit.

Ainsi, les bailleurs favorisent des appuis techniques, humains et organisationnels adaptés aux ME (ou BDS, *Business Development Services*). Par exemple, dans le domaine de la formation, ils subventionnent l'alphabétisation fonctionnelle et l'initiation à la gestion, prennent en charge tout ou partie de la formation technique ou du renforcement du management. On trouvera ci-dessous (tableau 1) le détail des propositions faites dans le cadre d'un projet piloté par le FIDA pour la formation des micro-entrepreneurs au Rwanda⁹ :

Tableau 1 – Propositions pour la formation de micro-entrepreneurs au Rwanda

	Formation subventionnée	Formation payée par bénéficiaires (en %)
ME de survie	<ul style="list-style-type: none"> - Alphabétisation fonctionnelle - Formation en gestion - Formation en préparation de projets et gestion de crédits - Apprentissage - Formation technique - Formation technologie appropriée 	
ME émergentes	<ul style="list-style-type: none"> - Formation en gestion - Formation en préparation de projets et gestion de crédits - Formation technique - Formation technologie appropriée - Appui technologique 	<ul style="list-style-type: none"> - Formation à l'esprit d'entreprise : y compris marketing (20 %) - Voyages d'étude (30 %)
ME à potentiel de croissance	<ul style="list-style-type: none"> - Formation en gestion - Formation technologie appropriée - Appui technologique 	<ul style="list-style-type: none"> - Formation en préparation de projets et gestion de crédits (20 %) - Esprit d'entreprise/marketing (30 %) - Formation technique avancée (40 %) - Voyages d'étude (50 %)

Source : *Projet pour la promotion des petites et micro-entreprises rurales*, PPMR, Rwanda 2003

D'autre part, les bailleurs tentent d'améliorer l'accès au crédit des micro-entreprises en appuyant les institutions

⁹ Le FIDA finance au Rwanda l'un de ses meilleurs projets dans le domaine de la micro entreprise alors que ce pays sort d'une guerre civile éprouvante. Ce succès paradoxal est du, en grande partie, à la qualité exceptionnelle de son management local et international.



de microfinance. Il s'agit ici de répondre aux besoins des micro entrepreneurs qui souvent placent le financement en tête de leurs besoins pour faciliter leur approvisionnement (le manque de trésorerie est crucial pour la plupart d'entre eux) ou pour améliorer leur technologie. Pour la plupart des micro-entrepreneurs, le système bancaire est inaccessible or ils ont tous besoin de crédit, des plus petits aux plus performants. Bien sur, comme pour les BDS, les besoins ne seront pas les mêmes selon le type de ME : de survie, émergente ou en croissance.

B. Typologie des institutions de microfinance (IMF)

Les sources de financement du secteur informel peuvent être classées selon la typologie suivante :

Tableau 2 - Sources de financement du secteur informel

Banques	Projets	Sources informelles	Microfinance
Banques commerciales (rare) Banques de crédit agricole (parfois)	Programmes d'aide internationaux Organisations para-publiques	Famille élargie Épargne traditionnelle Tontines Prêteurs et usuriers	Mutuelles d'épargne et de crédit Crédit direct dont le <i>crédit solidaire</i>

Source : J.L. Camilleri, *La petite entreprise africaine*, L'Harmattan, 1996

Dans le cadre du financement informel, *les tontines* seront rapidement évoquées. Ce sont des associations de personnes qui se sont librement cooptées et qui épargnent à date fixe une somme variable (de 25 FCFA à 1 million selon les tontines), chaque membre recevant à tour de rôle le total des cotisations. La tontine est un moyen efficace pour "épargner entre amis"¹⁰ – sa taille optimale variant de 5 à 10 personnes – et les femmes commerçantes utilisent souvent ce moyen pour amasser leur capital de départ. Ces associations d'épargne rotative sont parfois utilisées par les IMF fondées sur le crédit solidaire. Quant aux *prêteurs et usuriers*, leur rôle est variable : ils fournissent des crédits à des taux d'intérêt très élevés de 20 à 40 % par mois.

Les banques ne s'intéressant guère aux petites et micro entreprises sous prétexte qu'elles sont insaisissables, n'ont pas de comptabilité et ne présentent pas de garanties, les bailleurs ont tenté de pallier cette défaillance en se faisant banquiers. Au lieu de mettre des lignes de crédit à la disposition des banques, ils se sont mis à les gérer eux-mêmes, en particulier dans le cadre de grands projets financés par l'Union Européenne au Mali, au Sénégal ou au Burkina Faso par exemple.

D'autres projets intégrés ont offert des crédits avec un dosage complexe de subvention et d'apport personnel. Leurs prêts, parfois octroyés avec de faibles taux d'intérêt (entre 0 et 5 %) et assortis de subventions diverses, ont nui à la rentabilité et à la pérennité d'IMF locales qui offraient du crédit à des taux plus élevés que ceux du marché (la gestion du petit crédit coûte cher). Cependant, devant les coûts et les difficultés de remboursement auxquels se sont confrontés tous ces projets, les bailleurs ont de plus en plus externalisé leurs activités de crédit pour les confier aux IMF.

Les institutions de microfinance se sont donc mises à jouer un rôle de plus en plus important¹¹. Elles ont ajouté à leur clientèle traditionnelle celle des projets qui leur ont sous-traité leur volet crédit. Et, peu à peu, elles sont devenues incontournables, leur intervention pouvant même être déterminante dans les zones où les besoins en crédit sont immenses et où ne s'aventurent guère les banques de crédit agricole.

L'intérêt de la microfinance est en effet :

- de satisfaire une clientèle exclue du système bancaire ;
- d'être pragmatique et relativement peu onéreuse ;
- de mettre en place des processus de financement sur le long terme ;

¹⁰ Voir A. Henry, G.H. Tchente et Ph. Guillerme-Dieumegard, *Tontines et banques au Cameroun : les principes de la société entre amis*, Karthala, Paris 1991.

¹¹ Voir Jean-Luc Camilleri, *Petites entreprises africaines et microfinance*, Epargne sans Frontières n°48/49, Paris 1998. Nous remercions, pour la réactualisation des données, Luc Vanderweede de ADA – Luxembourg.



- de bénéficier parfois de réseaux régionaux et même nationaux ;
- d'offrir un savoir-faire qui assure des taux élevés de remboursement.

Cependant, au niveau macro-économique, le poids des IMF reste encore faible.

Tableau 3 - **Impact macro-économique de la microfinance (en milliards FCFA)**

Pays	Encours des IMF (a)	Crédit au secteur privé (b)	Ratio (a/b)
Bénin	28,1	247,6	11,3 %
Burkina Faso	23,2	287,3	8,1 %
Côte d'Ivoire	31,1	1685,4	1,8 %
Mali	23,7	446,7	5,3 %
Sénégal	22,8	744,6	3,1 %

Source : Eric Ekue, *Etat des lieux de la microfinance dans les pays de l'UMOA*, 2003

Deux types de mises à disposition de crédit existent : les caisses d'épargne et le crédit direct.

1) Caisses d'épargne et de crédit : l'argent chaud

Les coopératives d'épargne et de crédit mutualistes insistent sur la nécessité d'une épargne préalable (« argent chaud ») avant l'octroi d'un crédit. Elles représentent en zone UMOA plus de trois quarts des encours.

Au Burkina, le RCPB (Réseau des caisses populaires), créé en 1972, a été cofinancé au démarrage par la coopération canadienne (ACDI)¹². En 2003, il comptait plus de 297 000 membres, 100 caisses populaires en milieu rural, urbain ou semi-urbain, et environ plus de 200 caisses villageoises destinées aux plus démunis qui ne font pas partie de sa clientèle mutualiste¹³. Pour une épargne collectée de 25 millions euros, il octroie 19,7 millions euros de crédits à ses membres, soit un taux de réemploi de 78 %. Environ 30 % des bénéficiaires sont des femmes, 60 % des hommes et 10 % des groupements.

Le RCPB est implanté dans des milieux où les gens se connaissent et où la pression sociale est assez forte pour garantir les remboursements. Pour bénéficier d'un prêt, il faut être membre de la caisse, constituer une épargne préalable représentant 25 % du crédit demandé bloquée en garantie et bénéficier de la confiance des autres mutualistes. La plupart des crédits sont des crédits de proximité, c'est-à-dire des crédits octroyés dans un rayon de 15 kilomètres autour des caisses. Leur montant maximum peut atteindre 5 000 euros, le crédit moyen étant de 470 euros en 2003 avec un taux d'intérêt de 10% fixe sur le capital initial emprunté.

Au Mali, le réseau principal est KAFO JIGINEW (« Union des Greniers » en Bambara). Créé en 1987, il est implanté dans la zone Mali-Sud (zone cotonnière) et sert une population rurale. Au 30 septembre 2003, il rassemblait sur 140 points de ventes (dont 129 caisses mutuelles) 165 000 membres, un encours d'épargne de 10,6 millions d'euros et un encours de prêts de 19,1 millions d'euros. Ce réseau bénéficie depuis son origine de l'appui d'un consortium d'ONG européennes (CECCM) et du Crédit Coopératif (France) par l'intermédiaire de sa fondation.

Toujours au Mali, le réseau des caisses d'épargne et de crédit NYESIGISO (« Maisons de Prévoyance » en Bambara), créé en 1990 est le cousin du RCPB : il bénéficie lui aussi de l'assistance de Desjardins (DID). Il compte 88 000 membres, 48 caisses en milieu rural et en milieu urbain. En 2003, pour une épargne collectée de 7,7 millions euros, il a octroyé 6,8 millions euros de crédits à ses membres, soit un taux de réemploi de 88 %. Les caisses du réseau Nyegiso sont elles aussi interdépendantes, ce qui permet de faire circuler l'argent entre les régions.

Encore au Mali, le groupe associatif CIDR développe des caisses à un niveau strictement villageois. Les différents réseaux CIDR sont indépendants et ne sont pas fédérés au niveau national, chaque caisse villageoise d'épargne

¹² Ce réseau est appuyé par la DID, Société de Développement International Desjardins (Canada).

¹³ Les caisses villageoises sont destinées aux plus démunis, surtout les femmes, pour leur offrir une possibilité de crédit sans épargne préalable.



et de crédit autogérée ayant une relative indépendance dans la fixation des taux d'intérêt, de la rémunération de l'épargne ou des termes de crédit. Le fonctionnement des caisses est assuré par les villageois qui octroient les crédits à un taux d'intérêt élevé situé entre 30 et 40 % et se rémunèrent en fonction des bénéficiaires.

Les systèmes CIDR développent, en fait, un concept intermédiaire entre celui des mutuelles d'épargne-crédit (collecte d'épargne) et celui du crédit solidaire (gestion des octrois au nouveau local par de petites structures communautaires). On verra plus loin que le refinancement est essentiel à leur fonctionnement.

2) Le crédit direct : l'argent froid

A la différence des caisses d'épargne et de crédit, l'argent prêté ici est apporté de l'extérieur (« argent froid ») et le crédit précède l'épargne. Parmi les IMF qui pratiquent cette forme de crédit, on distingue deux grandes familles très différentes dans leur pratique et leur déontologie : la nébuleuse des petites organisations qui octroient du crédit solidaire selon le modèle Grameen Bank et les IMF spécialisés dans l'offre de crédit aux artisans et aux micro-entreprises performantes (crédit direct).

a) Le crédit solidaire

Dans le cadre du crédit solidaire, les sommes prêtées sont garanties par des groupes de caution solidaire. Notons l'importance des femmes largement majoritaires dans le secteur du crédit solidaire dont elles sont une cible prioritaire, en particulier les femmes commerçantes. En effet, les groupements de femmes sont plus crédibles que les groupements d'hommes car ils ont des taux de remboursement beaucoup plus élevés (de 95 à 99 %).

Par exemple, au Bénin, le GRAPAD (Groupe de Recherche et d'Action pour la Promotion de l'Agriculture et du Développement) est une structure qui a été longtemps appuyée par le *Catholic Relief Service* qui a mis à sa disposition son premier fonds de crédit. Le GRAPAD fonctionne selon un principe équivalent à celui de la Grameen Bank: ce sont de petits groupes de solidarité (caution solidaire) qui garantissent le remboursement des crédits octroyés sans épargne préalable par des Banques Communautaires.

Tableau 4 - Comparaison entre le système Grameen Bank et celui de GRAPAD

Grameen Bank	GRAPAD
<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation des pauvres qui n'ont pas accès à la terre. Il y a aussi les 16 commandements de Yunus (hygiène, contrôle des naissances, etc.) et une organisation disciplinée et austère. - Donner une dignité et des moyens d'existence à des parias dans une société très inégalitaire. - Groupes de crédit de 5 personnes qui se choisissent : <ul style="list-style-type: none"> • 3 prennent le crédit ; s'ils remboursent bien, les 2 autres y ont accès. • Le comité villageois comprend plusieurs groupes de crédit. - Le taux d'intérêt est très faible, la Grameen Bank disposant de fonds très bon marché. - Tout crédit est acceptable, y compris le crédit à la consommation. 	<ul style="list-style-type: none"> - Construction d'un instrument financier pour ceux qui n'y ont pas accès sans l'apport d'un message moral. Néanmoins, GRAPAD est appuyée par une organisation religieuse (le CRS). - Crédits pour les plus démunis en s'appuyant sur des groupes de solidarité. - Groupe de solidarité de 3 à 7 personnes : <ul style="list-style-type: none"> • tout le groupe prend le crédit en même temps, • le comité de crédit comprend tous les groupes de solidarité. - GRAPAD octroie ses crédits à des taux plus élevés : 2 % par mois (24 % l'an). - Peu de crédit à la consommation : on octroie surtout les crédits pour les activités rentables.

Source : Evaluation du PADSA, Programme d'appui au développement du secteur agricole, Danida 1999

Les crédits sont en moyenne de 50 euros par membre des groupes de solidarité avec un intérêt de 12 % sur 6 mois (2 % par mois) et une épargne forcée de 20 % sur les sommes empruntées (pas d'épargne préalable). Les Banques Communautaires ont des comptes dans des caisses locales de crédit agricole et mutuel fédérées dans



un réseau analogue à ceux des caisses populaires déjà évoqués (FECECAM).

b) Les IMF spécialisées dans l'offre de crédit aux micro-entreprises

Ces types d'IMF jouent le rôle de banques pour le secteur informel, en particulier pour les ME en croissance et les petites entreprises. Le crédit n'y est pas précédé par une épargne préalable obligatoire et la caution solidaire est rare.

PRODIA (Promotion du développement industriel, artisanal et agricole) est une organisation privée créée en 1977 par un groupe de cadres burkinabé appuyés par la coopération allemande. Sa population cible est constituée exclusivement par des petites et micro-entreprises de Ouagadougou dont, parfois, des activités collectives féminines. En 2003, le crédit moyen était de 432 euros avec un maximum de 3000 euros pour les individus, l'encours des crédits étant de 767 000 euros en 2003 avec un taux d'intérêt de 17 % dégressif. Les entrepreneurs doivent avoir des projets productifs, un apport de 25 % du coût de leur projet, et fournir des garanties : avals de salariés, éventuellement titre de propriété ou caution solidaire pour les groupements.

70 % des crédits se font sur le court terme, la durée moyenne d'un prêt étant de 12 mois. La clientèle est composée de femmes pour 60 % dont le taux moyen de remboursement (97 %) est plus élevé que celui des hommes (92 %). PRODIA reste très dépendant des subventions externes pour son fonctionnement : en l'an 2000 le rapport de dépendance était de 208% par rapport aux subventions¹⁴.

Au Mali, NYESIGISO a créé une caisse spécifique pour les entrepreneurs : la CAECE (Caisse associative d'épargne et de crédit des entrepreneurs et des commerçants). Elle peut offrir des crédits d'un montant de 600 000 à 20 millions FCFA (900 à 15 200 euros) à un taux de 12 % selon des modalités plus flexibles :

- pour moins de 3 millions FCFA (4 600 euros), 2 mois maximum de différé sur un an ;
- pour plus de 3 millions FCFA, 4 mois maximum de différé sur 27 mois.

La CAECE annonçait un encours d'environ 1,5 millions euros en 2001 avec un taux de remboursement de 99 %, le prêt moyen y étant de 1370 euros. Le plafond du crédit ne peut dépasser un maximum de 1,5 millions FCFA pour le premier octroi (2 300 euros), de 3 millions pour le deuxième (4 600 euros), de 5 millions pour le troisième (environ 7 600 euros), de 10 millions pour le quatrième (15.200 euros) et de 20 millions pour le cinquième (30 400 euros).

Au Sénégal, l'ACEP (Alliance de crédit et de l'épargne pour la production) est une structure para-bancaire qui a bénéficié au départ d'un financement de 3 millions de dollars, dont la moitié provenait de l'USAID. Au moment de sa création (1986-89), les prêts étaient inférieurs à un an ; puis le crédit à moyen terme (1 à 3 ans) est devenu de plus en plus important atteignant aujourd'hui plus de 50 % des encours. En 2003, le portefeuille de crédit était de 15,1 millions euros avec un taux d'intérêt de 16 % plus 1 % d'ouverture de dossier. Le taux de remboursement – 99 % - est obtenu grâce à une sélection sévère des emprunteurs et à des prises de garantie réelles et personnelles. La mise en place des garanties (nantissement, hypothèque, aval, gage) n'intervient qu'après une analyse de la moralité et de la crédibilité de l'entrepreneur.

En 1993, l'ACEP a accédé à son autonomie financière et s'est transformée en une structure mutualiste d'épargne crédit, l'épargne mobilisée étant de 2 millions d'euros en 2003. Comme la plupart des IMF, c'est grâce à son approche de proximité et au suivi permanent de ses clients, qu'elle affiche de bons résultats. L'un de ses principaux facteurs de réussite est la compétence de son management, aussi bien au niveau central qu'à celui des chefs d'agence.

L'ACEP ne finance que des entreprises déjà existantes après avoir étudié leur rentabilité. Le montant moyen des prêts est d'environ 1 900 euros, le prêt maximum s'élevant en 2004 à 30 millions FCFA (45 700 euros). En termes de production de crédit, c'est la première IMF au Sénégal (un tiers du marché).

Notons, parmi les IMF citées dans le tableau suivant, que les systèmes qui ont un niveau d'intervention élevé¹⁵ ont été surreprésentés car ce sont les financeurs potentiels des micro-entreprises dynamiques.

¹⁴ Ce rapport est calculé en divisant le total des subventions par celui des intérêts gagnés sur les crédits. Cf. Youssoufou Congo, *Performance of Microfinance Institutions in Burkina Faso*, 2002.

¹⁵ L'ACEP, le RCPB, Kafo Jiginew et Nyesigiso sont classés parmi les dix premiers IMF de l'Afrique de l'Ouest. Cf. *Microcredit Summit*, Banque Mondiale 2001.



Tableau 5 – Synthèse des IMF analysés en zone UMOA

Epargne-crédit (1, 2, 3, 8) Crédit solidaire (4) Crédit direct aux ME (5, 6, 7)	Année de démarrage	% de femmes	Nombre de membres	Portefeuille de crédit (en Euros)	Prêt moyen (en Euros)	Taux d'intérêt véritable annuel	Taux de remb.
1. Nyesigiso (Mali)	1990	38 %	88 000	6 800 000	647	15 %	95 %
2. RCPB (Burkina)	1972	35 %	297 000	19 740 000	470	13 %	98 %
3. CIDR (Mali-pays dogon)	1986	30 %	35 000	333 000	53	40 %	89 %
4. GRAPAD (Bénin)	1994	70 %	-	-	50	24 %	95 %
5. PRODIA (Burkina)	1976	60 %	1 800	767 000	432	17 %	90 %
6. ACEP (Sénégal)	1986	20 %	19 000	15 100 000	1890	17 %	99 %
7. CAECE	1995	-	-	1 500 000	1370	13 %	95 %
8. Kafo Jiginew (Mali)	1987	35 %	165 000	10 600 000	176	24 %	93 %

Source: BCEAO, 2003 sauf GRAPAD

En conclusion, les modes de fonctionnement des différentes IMF sont très variables malgré les tentatives de la loi PARMEC (dans les Etats de l'UMOA) pour les harmoniser et leur faire respecter certaines normes financières¹⁶. Certains opérateurs sont des ONG, d'autres des établissements financiers, d'autres, enfin, des projets avec des volets crédit. Cependant, seuls réussissent les vrais professionnels, relativement rares parmi une foultitude d'ONG ou de bureaux d'études qui utilisent souvent le prétexte de la lutte contre la pauvreté pour bénéficier de subventions et opérer sur un marché juteux.

II. Quels besoins ? Quelle offre ? Quelles contraintes ?

Même si son poids macro-économique reste, dans la plupart des pays, inférieur à 10 %, la microfinance couvre néanmoins une part significative des besoins de la zone UMOA¹⁷. Le montant de ses dépôts y est de 164 milliards FCFA (250 millions euros) et celui de son encours crédit de 116 milliards (177 millions euros). La Banque Centrale de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) estime que 3,4 millions de personnes exclues du système bancaire ont bénéficié en 2003 de la microfinance, soit une pénétration du milieu en forte hausse qui a triplé depuis 1995.

A. Les besoins des micro-entrepreneurs

Dans le domaine du soutien aux petites et micro entreprises, la tendance actuelle est de séparer le crédit de tout autre appui comme la formation, le conseil ou l'organisation. L'accès au crédit d'un côté et les services d'appui-conseil aux micro-entrepreneurs de l'autre : à chacun son métier !

Cependant, la microfinance assure-t-elle vraiment le financement de la micro-entreprise et contribue-t-elle à la lutte contre la pauvreté ?

Si l'on se réfère à de nombreuses enquêtes réalisées en Afrique, la plupart des artisan(e)s ont besoin de crédit pour l'achat de matières premières, de biens d'équipement ou de marchandises.

¹⁶ La Loi PARMEC limite les taux d'intérêt à 27% (taux de l'usure) et le refinancement à deux fois le montant des dépôts. Or certains IMF utilisent l'épargne comme effet de levier pour obtenir des refinancements auprès des banques qui peuvent se monter à plus de deux fois le niveau de l'épargne collectée ; d'autres pratiquent des taux d'intérêt réels très supérieurs à 30%.

¹⁷ Eric Ekue, *Etat des lieux de la microfinance dans les pays de l'UMOA*, 2003



Tableau 6 – Objets de crédit

Objets de crédit	% exprimé
achat de matières premières	15 %
équipement	30 %
achat d'équipement + matières premières	40 %
achat de marchandises	15 %

Source : JL Camilleri, *La petite entreprise africaine, op.cit.*

Les besoins des micro et petites entreprises sont en effet de deux sortes :

En fonds de roulement : le problème des ruptures de stocks, en particulier au niveau des matières premières ou des pièces de rechange, est fondamental pour les entrepreneurs du secteur informel. La rentabilisation de leurs activités est handicapée par leur incapacité à faire des achats en gros et par leurs difficultés d'approvisionnement. Aussi les artisans utilisent-ils des matériaux de récupération pour ne pas grever leurs coûts de production et achètent-ils leurs matières d'œuvre par petites quantités à des coûts élevés. Ils n'ont pas de stock et ne peuvent pas fabriquer leurs produits à l'avance.

En crédits d'investissements : ces crédits sont nécessaires, voir indispensables, pour les artisans de production les plus dynamiques, surtout quand ils ont reçu une formation technique qui leur permettrait de réaliser des produits concurrentiels s'ils utilisaient un équipement performant. En effet, pour progresser, il leur faut mettre sur le marché des produits plus attractifs et mieux adaptés aux besoins d'une population dont les modèles de consommation ont changé, malgré sa pauvreté, au cours des trente dernières années avec l'urbanisation, la mondialisation et la concurrence internationale.

B. Quelle est l'offre de la microfinance pour les ME ?

La plupart des IMF octroie des prêts sur le court terme, d'un montant faible et assortis de taux d'intérêt relativement élevés qui servent plus à financer des fonds de roulement que du matériel d'équipement.

1) Une offre souvent mal adaptée

L'offre de crédit des IMF est, en effet, plus adaptée aux micro-entreprises de survie ou émergentes qu'aux micro-entreprises à fort potentiel. Cela s'observe dans les indicateurs suivants :

- **Le montant des prêts** : le montant des crédits est en général trop faible pour financer les entreprises en croissance : prêts en moyenne de 300 euros, toutes IMF confondues, et de moins de 100 euros pour le crédit solidaire. La plupart des IMF offrent surtout des petits crédits pour les fonds de roulement des commerçant(e)s ou des artisan(e)s. Si le montant des crédits augmente d'année en année, il reste, cependant, insuffisant pour les micro-entreprises les plus dynamiques dont les besoins évoluent entre 500 et 3000 euros ou plus.
- **Le terme** : le moyen terme est un produit financier incompatible dans la plupart des IMF : la faiblesse des garanties, l'insuffisance des ressources et la structure de ces dernières, qui sont de court terme, ne leur permettent pas d'injecter du crédit à moyen terme. Ainsi, seuls les investissements productifs d'un montant peu élevé sont financés.
- **Les taux d'intérêt** : la plupart des IMF spécialisées dans le crédit solidaire octroient des prêts sur le court terme, d'un montant faible assortis de taux d'intérêt d'au moins 24 % par an, soit 2 % par mois. Souvent les taux se montent à 40 % ou plus (100 %), soit des taux mensuels supérieurs à 3 % et pouvant aller jusqu'à 10 % !
- **L'épargne préalable** : dans la plupart des IMF, à l'exception de celles qui font du crédit direct, l'épargne doit précéder le crédit. Selon les règles en vigueur dans plusieurs réseaux mutualistes, les crédits ne peuvent être accordés qu'après une épargne préalable d'au moins 6 mois, cette épargne devant couvrir au moins 25 % du crédit demandé. Les systèmes qui pratiquent le crédit direct ont,



eux aussi, instauré des procédures d'épargne forcée.

2) Apparition de produits financiers adaptés aux micro-entreprises

Depuis quelques années, on assiste, néanmoins, à une petite révolution à l'intérieur de la microfinance avec l'apparition puis le développement des IMF qui font du crédit direct. Ces IMF, spécialisées dans le financement des micro-entreprises, offrent du crédit sans épargne préalable à la différence des mutuelles d'épargne-crédit. Cela se vérifie sur les quatre indicateurs précités :

- **Le montant des prêts** : les IMF qui pratiquent le crédit direct, telles que PRODIA, la CAECE ou l'ACEP, offrent des prêts significatifs pour les petits entrepreneurs. PRODIA peut intervenir jusqu'à 3 000 euros ; l'ACEP et la CAECE ont un niveau d'intervention plus élevé (jusqu'à 45 000 euros) qui permet l'achat ou le renouvellement d'équipement ; le réseau des caisses populaires (RCPB) peut octroyer des prêts jusqu'à 5 000 euros.
- **Le terme** : il y a sept ans, seule l'ACEP offrait des crédits sur le moyen terme au Sénégal, la plupart des IMF octroyant des prêts aux micro-entreprises sur un terme moyen inférieur à un an, souvent même à 6 mois. Aujourd'hui, le moyen terme (supérieur à un an) semble en nette progression (un tiers des crédits environ selon la BCEAO), ce qui permet l'achat et le remboursement d'équipements ou autres investissements productifs.
- **Les taux d'intérêt** : ils sont toujours plus hauts que ceux pratiqués par le secteur bancaire car le micro-crédit coûte plus cher en octroi, suivi, etc. Cependant, ils sont parfois prohibitifs pour permettre la rentabilisation du matériel équipement. Dans notre échantillon, les organismes spécialisés dans le financement des entrepreneurs ont des taux acceptables (ACEP : 17 % ; PRODIA : 17 % ; CAECE : 13 %) de même que les caisses populaires comme RCPB et NYESEGISO (13 et 15 %). Ce sont des taux supérieurs au marché mais inférieurs à 20 %, ce qui pourrait devenir une norme pour le financement des micro-entreprises.
- **L'épargne préalable** : l'apport initial – et en général de 25 à 30 % – est un passage obligé et il remplace dans les IMF qui font du crédit direct la forme épargne-crédit qui reste incontournable dans les mutuelles telles que, par exemple, le RCPB ou NYESEGISO, même quand elles interviennent auprès des ME.

C. Contraintes et blocages récurrents

Les micro-entreprises susceptibles d'utiliser le crédit pour développer efficacement leur activité appartiennent, en général, au *secteur informel supérieur*. Comment ces ME pourront-elles résister à la concurrence externe, aussi bien étrangère que locale si elles n'ont pas accès à un équipement moderne ? Car les ressources des artisans sont rares, la plupart d'entre eux ayant acquis leurs équipements par un autofinancement progressif grâce à de petits apports personnels ou à l'aide de leur famille.

A ce niveau de notre analyse, des pistes d'amélioration peuvent être déjà formulées.

1) Montants et taux d'intérêt

Il faut augmenter les montants et les durées des prêts. D'ailleurs, les micro-entrepreneurs les plus dynamiques montrent un total désintérêt vis-à-vis des IMF qui prêtent des sommes inférieures à 300 euros. Néanmoins, l'augmentation du montant des prêts atteint vite ses limites : ainsi, une étude menée par la BID sur 17 institutions de microfinance en Amérique Latine a montré que les prêts sont passés de 400 à 900 dollars lorsque ces IMF ont accédé au statut d'établissements financiers réglementés¹⁸.

D'autre part, il est difficile de justifier des taux d'intérêt supérieurs à 40 % par an, voir 60 %, 80 % ou même 100 % quelques soient les types de ME qui en sont les « bénéficiaires » ! Les systèmes qui ont besoin de telles

¹⁸ Pierre Paris, *Soutenir le développement de la méso-finance dans les pays ZSP*, Ministères des Affaires Etrangères, 2002.



marges pour survivre ne sont pas des systèmes qui luttent contre la pauvreté malgré tous les sophismes dont ils se parent. Ce sont tout simplement des usuriers modernes... On est dans le domaine de la spéculation, plus dans celui du développement ou de la soutenabilité.

2) Le cauchemar des impayés

Il faut assurer des taux de remboursement élevés (90 % minimum, 95 % étant une norme raisonnable). Or la généralisation de l'accès au crédit ou la mise en place de nouveaux produits financiers peut être dangereuse. Il ne faut pas oublier la fragilité des IMF souvent initiées dans des zones rurales où les bénéficiaires doivent impérativement rembourser les emprunts financés par l'épargne villageoise au risque d'avoir des comptes à rendre aux parents, à leurs concitoyens, éventuellement aux fétiches ou aux ancêtres...

De plus, si leur croissance est trop rapide, les IMF sont confrontées à des dysfonctionnements – malversations, crise de liquidités, progression des impayés (11 % de crédits en souffrance en l'an 2000 dans la zone UMOA) – qui peuvent entraîner des arrêts de projets ou des restructurations de réseaux. Le crédit est une longue patience et, en accélérant son processus, on augmente les risques d'impayés. Or, dès que la maladie de l'impayé se déclare, elle dégénère rapidement en gangrène : les mauvais payeurs non sanctionnés tuent le crédit et déstabilisent les bons payeurs comme la mauvaise monnaie chasse la bonne.

3) Approche de proximité et caution solidaire en milieu urbain

L'approche de proximité est une caractéristique essentielle des caisses d'épargne et de crédit. C'est elle qui explique le fort taux de remboursement : les membres des mutuelles, qui se connaissent bien, filtrent l'accès au crédit et assurent son remboursement (pression sociale). Cette approche sociologique est particulièrement adaptée en zone rurale où les pratiques communautaires restent fortes. Cependant, en ville, elle doit être complétée par une bonne technicité, la mise en œuvre de nouvelles méthodes et un suivi approprié pour assurer des taux de remboursement élevés.

De même, la caution solidaire, souvent utilisée pour garantir les crédits financés sur d'autres fonds que ceux de l'épargne, doit être utilisée avec précaution en milieu urbain, y compris dans des coopératives de petits producteurs comme les artisans, car la solidarité n'est pas toujours comparable à celle que l'on observe en milieu rural.

III. Quelques pistes pour accélérer la lutte contre la pauvreté

Il n'y a pas de martingale en microfinance... Sont nécessaires, avant toute chose, un professionnalisme et un minimum d'intégrité, c'est-à-dire : des instruments techniques adaptés aux objectifs que l'on se propose, soit le financement des micro et petites entreprises qui ont un potentiel de croissance ; une volonté de pérenniser et viabiliser les IMF hors subventions de fonctionnement ; la mise en œuvre de stratégies d'entreprise et non de stratégies de projet en quête d'assistance permanente ; bref, une véritable déontologie où l'assistance aux populations démunies prime sur le chiffre d'affaires que l'on escompte grâce aux subventions glanées auprès de la coopération internationale...

Partant, quelques pistes d'amélioration peuvent être avancées.

A. Reconnaître et promouvoir l'esprit d'entreprise

Les économistes de la Banque mondiale David Dollar et Aart Kraay, dans une étude portant sur 92 pays pendant 40 ans, ont montré que le revenu des plus pauvres augmentait parallèlement à la croissance globale de l'économie dans les pays pauvres comme dans les pays riches. Ce lien entre la pauvreté et la croissance n'aurait pas changé dans les dernières années, même si la capacité de réaction à la croissance est d'autant plus grande



que l'inégalité est réduite¹⁹.

Reprenons, maintenant, une dichotomie analogue à celle du premier chapitre (informel supérieur et informel de survie) pour identifier les deux catégories suivantes :

- **Les « pauvres entrepreneuriaux » qui ne sont pas en mesure d'exploiter les opportunités économiques par manque de moyens financiers** : ces pauvres ont l'esprit d'entreprise, c'est-à-dire des capacités de courage, de ténacité, de flexibilité et de créativité, mais ils affrontent une forte contrainte en capital pour investir à long terme tout en s'acquittant de leurs obligations sociales²⁰.
- **Les « pauvres non entrepreneuriaux » qui ne sont pas en mesure de saisir les opportunités économiques** : même en ayant accès à des services financiers, ils ne disposeront jamais assez de capital, de l'énergie ou des compétences nécessaires pour devenir des micro entrepreneurs dynamiques.

Pour les pauvres entrepreneuriaux, la microfinance est un outil idéal pour débloquer la contrainte de capital, permettre l'investissement et répondre aux besoins urgents de liquidités (fonds de roulement). Si la microfinance devient un « système nerveux central pour les pauvres²¹ », ses effets démultiplicateurs seront donc infiniment plus importants pour ceux qui ont l'esprit d'entreprise que pour les plus démunis²².

En effet, les plus compétents des micro-entrepreneurs sont proches du secteur intermédiaire aussi bien dans leur management que dans leurs résultats. Leurs entreprises ont une comptabilité, même sommaire, et elles dégagent des excédents d'exploitation qui leur permettent de renouveler leur équipement, de faire des investissements, bref de prétendre à la croissance.

Pour accélérer la lutte contre la pauvreté, on mettra donc en priorité sur le potentiel entrepreneurial du secteur informel et sur ses entreprises les plus dynamiques car elles seront l'un des moteurs de la croissance comme elles l'ont déjà prouvé en Corée du Sud ou à Taiwan.

B. Privilégier les ME à fort potentiel

Faut-il toujours se référer au père fondateur de la Grameen Bank, Muhammad Yunus, même s'il a découvert que « *the poor are bancable* » – les pauvres sont bancables... ? Le crédit solidaire n'atteint-il pas vite ses limites quand il s'agit de croissance et de développement ? Contrairement à ce que dit le professeur Yunus, « si tous les hommes et les femmes sont capables de se prendre en main²³ », peu ont véritablement l'esprit d'entreprise et font preuve d'imagination créatrice avec les caractéristiques connexes d'ascèse, de volonté, de flexibilité ou de charisme...

Or la plupart des IMF qui pratiquent le crédit solidaire sont plutôt adaptées aux micro-entreprises « de survie » ou « émergentes », celles dont les besoins ne sont pas élevés (moins de 100 euros en moyenne) ! Elles ont un impact social indéniable, en particulier sur les femmes en leur permettant d'augmenter leurs revenus et de consacrer plus d'argent à la scolarité ou à la santé de leurs enfants. Là où le bât blesse, c'est pour les ME qui ont un potentiel de croissance et dont les besoins se situent entre 500 et 5 000 euros, voir 10 000 ou plus pour les entrepreneurs les plus dynamiques.

Aussi, n'est-il pas toujours utile, en s'abritant derrière le modèle de la Grameen Bank, de multiplier de petits systèmes de crédit solidaire qui offrent des crédits d'environ 100 euros²⁴. Au lieu de diffuser de la croissance, ces IMF ne font qu'aider des entreprises « de survie » à survivre un peu plus longtemps. De plus, la création de ce

¹⁹ D'après A. S. Dossou, *Microfinance, croissance et lutte contre la pauvreté*, BCEAO – COFEB, 2003.

²⁰ Rappelons que la solidarité familiale est très critiquée par les économistes occidentaux car elle est considérée comme l'un des principaux obstacles à la croissance des entreprises africaines. En effet, les pratiques sociales de redistribution systématique pénalisent fortement épargne et investissement.

²¹ CGAP, Centre de coordination pour la microfinance, Banque Mondiale.

²² D'après Vijay Mahajan, qui dirige Basixindia qui touche environ 10 000 villages en Inde, soit 50 millions d'euros investis depuis 1996 avec un taux de remboursement de 90 %.

²³ Cité par Eric Le Boucher, *Le Monde* 23 mai 2004.

²⁴ En effet, il y a près de 10 000 organismes spécialisés en microfinance dans le monde avec une inflation de systèmes peu soutenables dans le crédit solidaire.



type d'IMF est, parfois, grevée par les coûts d'intervention très élevés facturés par les ONG ou les bureaux d'études spécialisés dans la lutte contre la pauvreté...

Il vaut donc mieux soutenir, renforcer, éventuellement créer des systèmes dont la capacité d'intervention est plus élevée et plus significative. En effet, c'est par la dynamisation des ME à fort potentiel que l'on aura les résultats les plus rapides et les impacts les plus élevés sur le milieu ambiant et, par conséquent, sur le développement économique, la croissance et, *in fine*, la lutte contre la pauvreté.

C. Milieu rural, milieu urbain : distinguer les approches

Les méthodes des mutuelles avec des comités de crédit confiés à des élus sont efficaces dans les villages où la connaissance et la pression des sociétaires jouent un rôle important alors qu'en milieu urbain, les caisses sont moins bien organisées, les solidarités souvent défaillantes et les résultats, parfois, mauvais avec des taux de remboursement inférieurs à 85%.

Les approches en milieu rural et en milieu urbain doivent donc différer. Dans le milieu rural, là où les solidarités villageoises sont réelles (degré significatif d'entente, de cohésion), l'approche de responsabilité collective (caution solidaire) donne de bons résultats. En milieu urbain, au contraire, on assiste à une destruction de ces solidarités alors que les montants et les demandes sont plus élevés et plus complexes. Ici, l'approche doit être plus « technique » tout en restant différente de l'analyse bancaire classique (les états financiers n'existent pas ou ne sont pas fiables). D'autres facteurs sont à prendre en compte comme la réputation du demandeur, son activité, le cash-flow de son entreprise, les garanties réalisables ou permettant la pression, pour aboutir à un octroi plus technique du crédit.

Les crédits en ville aux petits entrepreneurs nécessitent une approche différente, avec des règles très formatées sur les types de crédit, l'organisation et le suivi, l'intéressement au résultat des agents de crédit... Là où des projets ont réussi à organiser le milieu artisanal, comme à Dakar, Ouagadougou, Cotonou ou dans certaines zones du Rwanda, les résultats sont meilleurs, mais tout repose sur la bonne organisation des IMF. *En général, les organismes spécialisés dans le crédit direct réussissent mieux que les mutuelles.* Les méthodologies sont primordiales et les mutuelles doivent s'adapter, ce qui est le cas du réseau appuyé par Desjardins qui a créé, dans plusieurs pays, des caisses d'entrepreneurs spécialisées dans le crédit direct.

De même, la forme épargne-crédit, incontournable dans les mutuelles, n'est pas la mieux adaptée pour les micro-entrepreneurs qui ont peu d'épargne et ont surtout besoin d'argent frais pour leurs investissements. Elle oblige même certains projets de soutien aux artisans à subventionner une partie de l'épargne préalable pour accélérer leur accès au crédit...

D. Adapter l'offre bancaire au plus près du terrain

Rappelons que l'émergence de la microfinance est due à l'absence des banques sur le marché de l'informel après la découverte de Yunus – « *The poor are bancable* »... La microfinance est devenue alors une industrie de plus en plus florissante, en partie grâce aux subventions généreusement offertes par les pouvoirs publics à l'affût du gadget qui allait enfin les sortir du marasme du non-développement.

Néanmoins, les banques se sentent toujours mal à l'aise dans le secteur informel même s'il est devenu un marché rentable. Leur technologie et leurs outils d'analyse sont inadaptés à ce milieu qui est hostile, si ce n'est hermétique, à la comptabilité en partie double : les artisans restent pour elles des cibles insaisissables, risquées qui ne présentent pas assez de garanties.

1) Banques et refinancement

Cependant, les banques de développement agricole, comme la BACB (ex-CNCA) au Burkina, la BNDA au Mali ou la BICEC au Cameroun, collaborent étroitement avec les IMF par le biais du refinancement. Certains systèmes, comme le CIDR, jouent même sur le différentiel entre le coût du refinancement (9 %) et celui de l'octroi du crédit (30 à 40 %) pour assurer leur implantation.



D'autres réseaux mutualistes, comme KAFO JIGINEW très présent dans la zone cotonnière au Mali, sont contraints par le cycle des activités agricoles à recourir au refinancement.

Tableau 7 – **Refinancement accordé par la BNDA au Mali (milliards FCFA)**

Années d'exercice	2000	2001	2002
Montant du refinancement accordé par la BNDA (a) grâce aux lignes de crédit installées par les bailleurs	2459	2518	3491
Encours de crédit des IMF refinancés par la BNDA (b)	8167	11637	15135
a/b	30 %	22 %	23 %

Source : Rapports d'activité CAS/SFD 2000, 2001, 2002, Bamako, Mali

Le montant total du refinancement accordé par la BNDA se montait à 3,5 milliards FCFA (5,3 millions euros) en 2002. Beaucoup d'IMF ne drainent pas assez de ressources par rapport à la demande car l'épargne de leur clientèle est trop faible. Ainsi, par le biais du refinancement²⁵, la capacité d'intervention des IMF au Mali a été accrue de 22 % à 30 % selon les années.

NYESIGISO, comme le Réseau des caisses populaires au Burkina, sont réservés sur le refinancement, leur déontologie consistant à ne prêter qu'un pourcentage limité de leurs ressources, longtemps inférieur à 70 %, pour assurer la pérennité de leurs réseaux. Aujourd'hui, néanmoins, le RCPB transforme 78 % de son épargne au Burkina Faso et NYESIGISO, 88 % au Mali.

2) Autres interventions des banques

La clef du succès de la microfinance est la proximité. C'est la raison pour laquelle il est illusoire de penser que les banques seront performantes dans ce domaine, en particulier à travers des fonds de crédit mis en place par des pools bancaires. D'ailleurs, beaucoup de banques ouest-africaines, qui sont des filiales de banques européennes, sont sur-liquides. Mais elles s'intéressent d'abord à des opérations commerciales plus juteuses, moins risquées et plus faciles à maîtriser ; de plus, les frais de suivi des petits crédits sont relativement importants par rapport à ceux de crédits plus élevés.

Les banques pratiquent le crédit aux PME qui est un autre métier. Indépendamment des difficultés d'identification inhérentes aux micro-entreprises de l'informel, les besoins des PME sont plus élevés, l'analyse du risque et les moyens de sécurisation radicalement différents (pas de pression sociale ou de caution mutuelle). De plus, leurs agents de crédit sont trop éloignés physiquement et culturellement du secteur informel et ils le cernent mal.

On notera cependant une évolution récente vis à vis de la microfinance, en particulier à travers des projets, situés à l'intérieur des banques, qui définissent des procédures et des produits adaptés aux ME, puis forment des agents de crédit à ces procédures. Certaines banques ont également créé des filiales et/ou des guichets de microfinance (Bénin, Tchad, Haïti).

Quant aux banques mutualistes, elles ont une philosophie qui les prédispose à se rapprocher des clientèles peu ou non touchées par les banques commerciales. Certaines ont donc développé des liens avec des réseaux de microfinance.

L'un des réseaux les plus connus est celui du mouvement Desjardins qui est intervenu avec succès avec ses mutuelles d'épargne-crédit dans de nombreux pays. Notons, aussi, à Madagascar, le succès du Crédit Agricole qui intervient à travers le réseau des URCECAM – Union régionale des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel. C'est une structure mixte qui prête de l'argent grâce à l'épargne collectée, mais aussi aux fonds de

²⁵ En l'an 2001, les ressources des IMF dans la zone UMOA sont constituées par les dépôts (66 %), les fonds propres (19 %), les lignes de crédit qui assurent l'essentiel du refinancement (11 %) et les subventions (4 %). BCEAO, 2003.



crédits mis en place par l'Union Européenne et l'AFD, le Crédit Agricole de Reims offrant son aide technique. De même, le Crédit Coopératif France intervient au Mali (Kafo Jiginew) en compagnie d'ONG européennes regroupées au sein du CECCM et le CICM (Centre International du Crédit Mutuel) dans de nombreux pays (Sénégal, Congo, Centrafrique, etc.).

L'approche terrain est une des raisons principales de la réussite de toutes ces initiatives : la culture d'entreprise du secteur informel est spécifique et il n'est pas si facile de se rapprocher de ce marché qu'il faut d'abord apprivoiser car il est très méfiant vis-à-vis de toute initiative institutionnelle ou étatique.

A Haïti, le financement bancaire dans le secteur informel est devenu significatif²⁶. En effet, le point de vue des banques a changé quand elles se sont aperçues que la microfinance était une industrie risquée, mais rentable grâce au niveau élevé des taux d'intérêt perçus. Par exemple, la BUH - Banque de l'Union Haïtienne - propose des taux d'intérêt dégressifs de 27 % par an sur les crédits de consommation (automobile, par exemple). Dans le cadre du KREDI POPILÈ, branche qu'elle a ouverte grâce à un fonds de 500 000 dollars de l'USAID, elle demande un taux d'intérêt « flat » de 3 % par mois.

En effet, avec un intérêt « flat » de 3 % par mois, qui correspond à 5 % en dégressif, soit 60 % par an, l'activité microfinance est devenue la branche la plus lucrative de la banque. En 2000, la microfinance rapportait deux fois plus à la BUH que les autres activités malgré le niveau élevé des impayés (5 %). Prêt moyen : 2 000 dollars, essentiellement pour des activités commerciales.

Est-ce un modèle reproductible et utile pour les micro-entreprises de production dont les artisans ? Oui, si les taux d'intérêt sont moins élevés que ceux de la BUH. Notons que l'on retrouve un système analogue de guichets multiples dans des expériences aujourd'hui développées en Albanie, au Kosovo, en Bosnie et en Georgie avec des institutions qui offrent trois gammes de prêt :

- microcrédit : < 10 000 \$ sur 1 an, 24 mois maxi ;
- petits prêts : de 10 000 à 50 000 \$ sur 1 à 4 ans ;
- prêts moyens : de 50 000 à 500 000 \$ sur 1 à 5 ans.

Enfin, signalons les structures de crédit-bail ouvertes par des banques qui pourraient être utilisées par des artisans soutenus par un projet ou par une coopérative d'artisans qui apporterait sa garantie dans les procédures de reprise du matériel.

E. Mobiliser toutes les ressources de la dynamisation externe

Les IMF représentent l'un des succès les plus convaincants rencontrés dans le domaine du développement au cours des trois dernières (et cruelles) décennies. Aussi, nombreux les bailleurs qui, aujourd'hui, veulent les utiliser et tentent de renforcer les IMF présents dans leurs zones d'intervention. Ils signent avec elles des protocoles d'accord pour les dynamiser grâce à des subventions, des lignes de crédit ou des fonds de garantie...

1) Utilité des subventions

Les subventions sont utiles quand il s'agit de faciliter la mise en place de nouvelles caisses dans les zones d'intervention des projets tout en veillant à ce qu'elles aient, hors projet, un volant d'affaires suffisant. La subvention du fonctionnement d'une caisse coûte en moyenne entre 10 000 et 20 000 euros, selon l'envergure de la caisse et du système concerné, et elle est dégressive au cours du temps. Elle s'étend en moyenne sur quatre ans, mais elle est plus longue en milieu rural (5 à 7 ans), qu'en milieu urbain (2 à 3 ans). On distinguera les subventions d'investissement (comme l'informatique) et les subventions de fonctionnement ou d'exploitation qui doivent être accordées sur une durée limitée selon un plan dégressif.

Cependant, quid des subventions accordées pendant des années à des systèmes non soutenables, en général spécialisés dans le crédit solidaire ou assimilé, avec des coûts importants de mise en œuvre, de formation, d'expertise, de suivi ? Il semblerait que les principaux bénéficiaires de ce type d'IMF ne soient pas les pauvres ou

²⁶ Source : rapports du FIDA, Haïti, 2000.



les micro-entrepreneurs, mais les bureaux d'études qui les promeuvent...

2) Ligne de crédit et Fonds de garantie

Pour suppléer à leur manque de ressources, les bailleurs installent parfois des *lignes de crédit* soit directement dans les IMF, soit dans les Banques qui les refinancent (BACB au Burkina, BNDA au Mali, BICEC au Cameroun, etc.). Des *fonds de garantie* sont aussi réclamés par les IMF, en particulier les mutuelles, pour financer les activités artisanales dans un milieu qu'elles connaissent mal et dont elles se méfient.

La gestion des fonds de garantie est difficile pour éviter qu'ils n'aboutissent à des pratiques de non-remboursement. La mise en place de société de caution mutuelles (SCM) ou de groupes de caution solidaire dans des filières d'artisans (expérience du RCPB au Burkina et de plusieurs IMF au Rwanda), peut constituer un moyen de garantie efficace. Dans certains cas (voir paragraphe suivant, l'exemple du VAO), les fonds ne servent à rien d'où la notion de fonds de garantie activé, c'est-à-dire de fonds de garantie dont une partie peut être utilisée comme une ligne de crédit.

F. Tirer les leçons de l'expérience : deux exemples de la Coopération luxembourgeoise

Pour illustrer l'art difficile de la microfinance, nous raconterons les résultats contrastés de la Coopération luxembourgeoise dans le cadre de deux de ses projets de soutien à l'artisanat au Niger et au Burkina Faso²⁷.

1) Le projet DANI au Niger

Le projet DANI (Développement de l'artisanat au Niger) a consisté en la mise en place de coopératives d'artisans sur les sites de Wadata (Niamey), Dosso, Dakoro, Maradi et Zinder. Pour aboutir à la gestion coopérative de ces différents villages artisanaux, un important effort a été fait en formation, équipement et infrastructures. La coopérative de Wadata à Niamey est devenue la vitrine du projet malgré la gestion particulièrement difficile de ce village de plus de 400 artisans où les liens de cohésion sont plus faibles que dans les autres villages artisanaux, beaucoup plus petits, où la solidarité de caste est dominante. Par exemple, sur le site de Dakoro, le fonctionnement de certaines sections (castes de cordonniers, sculpteurs, maroquinières) est remarquable : ces différentes filières ont des approvisionnements collectifs, gèrent des caisses, se réunissent régulièrement et s'octroient même des crédits.

Cet artisanat est destiné en grande partie à l'exportation car il existe sur les marchés occidentaux une demande relativement importante pour ses produits (maroquinerie, bijoux). Néanmoins, le besoin d'un appui marketing reste primordial pour ces artisans qui, pour la plupart, sont analphabètes.

Le crédit a été peu à peu introduit à l'intérieur de DANI et il a d'abord été géré, avec des résultats inégaux, par les cadres du projet via des petits crédits « coup de pouce » essentiellement destinés à l'achat de matières premières. Hélas, des habitudes de non-remboursement ont été prises par les bénéficiaires et les taux de remboursement ont varié entre 33 et 72 %...

Le volet crédit a alors été sous-traité à des caisses d'épargne-crédit auxquelles la Coopération luxembourgeoise a octroyé des lignes de crédit. Cependant, les artisans ont assimilé ces lignes de crédit à des dons et les taux de non-remboursement sont restés élevés. De plus, les IMF ont géré ces fonds de façon peu rigoureuse. Aujourd'hui, le système crédit du projet est considéré comme peu performant à cause du montant de ses impayés.

Notons que le problème principal des artisans du Niger, à l'exception de ceux de Wadata à Niamey, réside dans leur difficulté d'accès aux marchés d'exportation, d'où un manque de revenus qui peut expliquer la faiblesse des taux de remboursement.

²⁷ Nous remercions Emmanuel Braun pour les informations concernant les projets DANI et VAO de Lux-Development.



2) Le Village artisanal de Ouagadougou

Le village artisanal de Ouagadougou (ou VAO), l'un des derniers-nés des espaces de production luxembourgeois (2000), a été conçu pour représenter de façon permanente le haut de gamme de l'artisanat burkinabé. Installé à côté du SIAO, le Salon international de l'artisanat de Ouagadougou chargé de promouvoir l'artisanat de l'ensemble du Sahel tous les deux ans, le VAO rassemble plus de trois cents artisans dans une quinzaine de métiers.

Au Burkina Faso, le projet VAO a déposé un *fonds de garantie* auprès du RCPB pour diminuer de 50 % le risque de la mutuelle et une convention a été signée entre Lux-Development et le RCPB pour permettre aux artisans du Village Artisanal de Ouagadougou de devenir des membres actifs d'une caisse située en face du village. Les artisans se sont donc affiliés volontairement auprès du réseau des Caisses populaires et ils en ont respecté le règlement.

Le RCPB n'a pas créé de produits spécifiques pour ces artisans avec des durées, des montants, des différés particuliers. Les chefs d'ateliers adressent les demandes de crédit (fonds de roulement, exécution d'une commande, crédit équipement) à la direction du VAO. Si l'artisan est considéré comme sérieux – il doit être en règle avec le paiement du loyer de son atelier et de l'électricité –, il est recommandé auprès de la caisse populaire. A ce jour, plus de trente (30) artisans ont bénéficié du crédit et le taux de remboursement a été de 100 %. La proximité du SIAO a facilité l'accès des artisans au marché international et leur a assuré des profits suffisamment élevés pour rembourser leurs emprunts.

Rappelons que les fonds de garantie ne peuvent être mobilisés qu'en cas de non-remboursement. Dans le cas du VAO, vu le taux de remboursement de 100 %, le fonds de garantie est devenu « un fonds dormant » dont une partie a été affectée au financement de produits nouveaux.

En conclusion, la leçon primordiale qu'il faut retenir de ces deux projets est l'importance dramatique du *marché* pour assurer le succès des artisans, même parmi les plus performants. La forte concurrence et la faiblesse de la demande locale, malgré les frémissements enregistrés avec le développement de l'économie urbaine²⁸, sont l'une des causes principales des résultats contrastés observés dans ces projets où, finalement, seuls les villages de Wadata (Niamey) et de Ouagadougou sont rentables économiquement. Le problème du marché, général en Afrique, a été amplifié, dans ce cas de figure, par l'accès crucial au marché international où se trouve l'essentiel de la demande solvable.

G. Pour des IMF professionnelles

Pour conclure, redisons-le, il n'y a pas de martingale en microfinance... Il faut appuyer les IMF qui appartiennent véritablement à la sphère financière, celles qui ont des offres compétitives, rentables, avec de bonnes gouvernances, et éviter de financer les chasseurs de subventions qui, sous le prétexte d'être des ONG à but non lucratif, dévorent des fonds qui seraient plus utiles dans d'autres domaines comme l'éducation ou la santé, aujourd'hui en crise dans l'Afrique sub-saharienne à la suite des programmes d'ajustement structurel.

Si au stade de l'expérimentation, le rôle des ONG a été déterminant, aujourd'hui au stade de la « professionnalisation » du secteur, le poids relatif des subventions doit se réduire et gagner en efficacité pour que l'on passe de 10 % de la population cible touchée à plus de 50 % ! La subvention est une ressource rare et son allocation est en concurrence avec des secteurs vitaux (santé, éducation). Aussi, c'est par le soutien à des IMF viables, c'est-à-dire capables d'équilibrer financièrement leur fonctionnement²⁹, que l'on obtiendra des résultats tangibles dans le domaine de la lutte contre la pauvreté, c'est-à-dire l'accès au crédit des pauvres et le développement sur le long terme du secteur informel.

Seules des IMF bien gérées, et non des projets publics, sont susceptibles de satisfaire les besoins en financement de cette population. Selon la Banque mondiale, sur les 7 000 institutions recensées, seul 1 % pourrait se développer sans avoir besoin de subventions permanentes³⁰. Il faut donc favoriser l'éclosion d'IMF performantes par un environnement approprié (réglementaire, fiscal, professionnel) et sortir la microfinance de

²⁸ Jean-Marie Cour, *Pour préparer l'avenir de l'Afrique de l'Ouest*, OCDE/BAD/CILSS, 1994.

²⁹ Les produits d'intérêts et commissions couvrant l'ensemble des charges, dont les impayés !

³⁰ Elisabeth Littlefield, CGAP, Banque Mondiale.



l'aide institutionnalisée, c'est-à-dire des subventions accordées à de nombreuses IMF non soutenables.

Car, malgré toutes les difficultés que l'on vient de recenser, les institutions de microfinance sont plus compétentes que les banques commerciales dans l'offre de crédit aux micro et petites entreprises³¹. En effet, quand elles sont viables et solides, les IMF, grâce à leur connaissance incomparable du terrain, sont mieux armées pour en apprécier les risques et y répondre par des investissements progressifs. De plus, la satisfaction de la clientèle de l'informel, dont les besoins sont croissants, est un facteur d'augmentation de leur rentabilité.

Dans la zone UMOA, 40 IMF (soit 7 % des IMF concernés) réalisent 90 % des activités de collecte d'épargne-crédit et regroupent 90 % des bénéficiaires³². Rappelons que certaines de ces IMF ont montré la soutenabilité de la microfinance et son efficacité quand elle se focalise sur le marché des petites et micro-entreprises. Ainsi, par exemple, l'ACEP au Sénégal qui s'est pérennisé au fil du temps. De même, les caisses initiées par le mouvement Desjardins ont augmenté peu à peu leur niveau d'intervention et elles se sont ouvertes à la problématique du financement des micro-entreprises à travers des IMF spécialisées dans le crédit direct comme la CAECE au Mali.

Ces IMF de crédit direct, en particulier l'ACEP, le CAECE ou le PAPME au Bénin³³, sont-elles reproductibles ? Comme toujours, dans le domaine de l'entrepreneuriat, le management reste la clef de la réussite et les IMF sont, elles aussi, des entreprises... Il leur faut former un personnel *ad hoc* dont les capacités techniques se rapprochent de celui des banques tout en privilégiant l'approche de proximité qui est la clef de la réussite en microfinance, bref augmenter le niveau de leurs compétences tout en restant focalisé sur l'approche terrain !

Gageons donc que l'avenir du couple micro finance/micro entreprise soit prometteur ! Son évolution ne pourrait-elle être comparée à celle de la micro-informatique où la technologie s'adapte, de façon permanente, aux besoins des clients ?

³¹ Pierre Paris, *Soutenir le développement de la méso-finance dans les pays ZSP*, *op.cit.*

³² Eric Ekue, *Etat des lieux de la microfinance dans les pays de l'UMOA*, *op.cit.*

³³ Rappelons que les prêts moyens de l'ACEP sont de 1900 euros, du CAECE de 1400 euros et du PAPME, un nouveau projet au Bénin, de 7700 euros.



Tableau 8 – Evolution des principaux indicateurs des IMF en 2001 pour l'UMOA

Principaux indicateurs	2000	2001	Variation
Nombre d'institutions	397	555	39,8 %
Nombre de points de service	2 681	2 626	- 0,2 %
Nombre de bénéficiaires	2 618 000	2 944 000	12,4 %
Dépôts (millions FCFA)	115 859	136 700	18 %
Montant moyen des dépôts (FCFA)	64 600	66 000	2,1 %
Fonds propres (millions FCFA)	29 465	34 840	18,2 %
Crédits accordés dans l'année (mil. CFA)	112 702	142 430	26,1 %
Nombre de crédits accordés	532 900	583 443	9,5 %
Crédit moyen (FCFA)	211 000	244 000	15,6 %
Crédits en cours (millions FCFA)	102 000	116 870	14,6 %
Créances en souffrance (mil. FCFA)	11 544	7 475	- 35,2 %
Placements (millions FCFA)	49 384	56 000	13,4 %
Actif total (millions FCFA)	173 229	213 800	23,4 %
Produits d'exploitation (millions FCFA)	33 525	39 134	16,7 %
Charges d'exploitation (millions FCFA)	33 708	36 177	7,3 %
Résultat net (millions FCFA)	- 182	2 956	-
Subventions (millions FCFA)	8011	8 642	7,9 %
Employés	6 290	7 892	25,4 %

Source : BCEAO, 2004



L'auteur remercie François LECUYER, d'Horus-Development-Finance, pour sa contribution ainsi que pour la relecture de cet article.

Docteur en sociologie et diplômé du Centre d'Études du Commerce Extérieur (France), Jean-Luc CAMILLERI est consultant international et spécialiste des questions de développement. Il a enseigné la sociologie du développement et l'économie de l'entreprise africaine à l'Université de Ouagadougou (Burkina-Faso) et a réalisé l'essentiel de sa carrière dans le Sahel où il a entrepris des recherches sur l'approche participative, les enquêtes rapides dans le monde rural, les soins de santé primaire, la micro-entreprise, l'entrepreneuriat féminin et la microfinance. Depuis 1997, il est consultant auprès d'organisations internationales et bilatérales. Spécialiste en sociologie rurale et dans le secteur informel, il est l'auteur de plusieurs essais et de nombreux articles. L'ensemble de ses publications est disponible sur son site Internet : www.jeanluccamilleri.com. Depuis le mois de juillet 2004, il est conseiller technique en Ethiopie d'un projet d'appui aux petites et micro-entreprises (formation, crédit, organisation), financé par l'Union Européenne.

J u i l l e t 2 0 0 6

P r o g r a m m e d ' é t u d e L ' E U R O P E F A C E A U M O N D E

S é r i e D E V E L O P P E M E N T

Retrouvez toute l'actualité de l'Institut Thomas More sur www.institut-thomas-more.org

Planet Re : une alternative à l'aide publique au développement par l'assurance

Entretien et article de Michel VATÉ (« Afrique Expansion Mag », N° 24).

L'Afrique, un défi pour demain

Entretien de Charles MILLON (« La Revue parlementaire », avril 2006).

Contre la pauvreté, l'Afrique a besoin d'assurance

Article de Michel VATÉ (décembre 2005, disponible sur le site Internet de l'ITM).

Avenirs de l'Afrique, enjeux pour l'Europe. Développement et stabilisation d'un continent

Rencontre du Comité France, 30 novembre 2005, Paris. Intervenants : Charles MILLON et Charles ZORGBIBE.

Reinsurance : A new key to Development Aid

International Seminar, 29 juin 2005, Rome. Intervenants : Stéphane BAUZON, Romualdo BETTINI, Henri DOMMEL, Menghestab HAILE, Tony P. HALL, Charles MILLON, Alexander SARRIS, Gustavo SELVA, Michel VATE, Matthew WYATT.

Assurance, réassurance : Une autre contribution au Développement

Journée d'étude, 14 juin 2005, Paris, en partenariat avec la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurance). Intervenants : Guillaume DEBAIG, François EWALD, Thomas HESS, Gérard de LA MARTINIÈRE, Patrick LIEDTKE, Charles MILLON, Faitemmat MINT MAUGUEYA, Erard MOUTASSIE, Jean-Philippe THIERRY, Patrick THOUROT, Michel VATÉ.

Reconstruire après le Tsunami

Article de Michel VATÉ (« Les Echos », 2 février 2005).

Micro-entreprises et microfinance en Afrique.

Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté

Par Jean-Luc CAMILLERI (Note 4, janv. 2005, Fr/Eng).

Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres

Par Michel VATÉ (Note 1, janv. 2004, Fr/Eng).

Les propos et opinions exprimés dans ce document n'engagent que la responsabilité de l'auteur. Ce document est la propriété de l'Institut Thomas More. Sa reproduction, partielle ou totale, est autorisée à deux conditions : obtenir l'accord FORMEL (par mail ou courrier) de l'Institut Thomas More et de l'auteur, et faire apparaître LISIBLEMENT sa provenance. Pour toute information, suggestion ou tout envoi de textes, vous pouvez adresser un message à info@institut-thomas-more.org ou téléphoner au + 33 (0)1 49 49 03 30.

Institut Thomas More ASBL © janvier 2005 – Août 2006, pour la présente version