



La micro finance en Guinée : articulations entre finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon
Alpha Amadou Bah

► **To cite this version:**

Alpha Amadou Bah. La micro finance en Guinée : articulations entre finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon. Économies et finances. Université Toulouse le Mirail - Toulouse II, 2012. Français. <NNT : 2012TOU20009>. <tel-00833592>

HAL Id: tel-00833592

<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00833592>

Submitted on 13 Jun 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Université
de Toulouse

THÈSE

En vue de l'obtention du

DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE TOULOUSE

Délivré par :

Université Toulouse 2 Le Mirail (UT2 Le Mirail)

Cotutelle internationale avec :

Présentée et soutenue par :

BAH Apha Amadou

Le vendredi 2 mars 2012

Titre :

La Micro Finance en Guinée: Articulations entre
finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon

ED TESC : Études rurales en sciences du développement

Unité de recherche :

UMR Dynamiques Rurales

Directeur(s) de Thèse :

Cathérine BARON, Professeur des Universités, Université Toulouse2 Le Mirail
Alain BONNASSIEUX, chercheur UMR Dynamiques Rurales, Université Toulouse2 Le Mirail

Rapporteurs :

Alain SAUVIAT, Professeur des Universités, Université de Limoges
Isabelle GUERIN, HDR, Chargée de Recherches à l'IRD

Autre(s) membre(s) du jury :

Bernard CHARLERY DE LA MASSELIÈRE,
Professeur des Universités, Université Toulouse2 Le Mirail
François DOLIGEZ, Agro-Economiste-IRAM, Professeur Associé, Université de Rennes I.



Université
de Toulouse

THEME

**LA MICRO FINANCE EN GUINEE:
ARTICULATIONS ENTRE
FINANCE FORMELLE ET INFORMELLE ET
LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ AU FOUTA-
DJALON**

« J'apprendrai jusqu'à ce que je meurs. Les crétins croient pouvoir dire qu'on a maîtrisé la chose. Mais, moi, je sais qu'on ne l'a jamais maîtrisée et qu'on aurait toujours pu faire çà mieux ». (Hemingway, 1954. Prix Nobel)

BAH ALPHA AMADOU

SUBJECT

**MICRO-FINANCE IN GUINEA: ARTICULATIONS
BEETWEEN
FORMAL AND INFORMAL FINANCE AND
FIGHT AGAINST POVERTY IN FOUTA DJALON.**

REMERCIEMENTS

Cette recherche est une modeste contribution à la connaissance du secteur de la micro finance en Moyenne Guinée ou Fouta-Djalon, une des quatre régions naturelles de la Guinée. Sa réalisation a été rendue possible grâce au soutien et à la collaboration de nombreuses personnes et institutions, qu'il convient de mentionner ici, tout en leur présentant nos vifs remerciements.

Nous pensons en tout premier lieu, à nos directeurs de recherche, les Professeurs Catherine BARON et Alain BONNASSIEUX dont les directives ont contribué à tous les niveaux à l'aboutissement de ce travail. Qu'ils trouvent à travers cette thèse, l'expression de notre profonde gratitude. Ensuite nos remerciements vont aux Professeurs Laurien UWIZEYIMANA , Bernard CHARLERY DE LA MASSELIERE, Anne Marie GRANIE et Monique BARRUE PASTOR qui ont bien voulu nous recevoir au laboratoire de Dynamiques rurales, à François DOLIGEZ, fin connaisseur du secteur de la micro finance en Guinée, pour ses précieux conseils, Alain SAUVIAT et Isabelle GUERIN, pour avoir accepté de servir de Rapporteurs, à tous les Professeurs, Chercheurs et Travailleurs du Laboratoire « Dynamiques Rurales », sans oublier Arlette PECH, du Secrétariat pour son accueil et sa disponibilité, dans un cadre de travail réconfortant. Merci à tous, pour l'accueil et la sympathie manifestés.

Merci à la famille de mon grand frère, feu El Hadj BAH de Fonsorbes, pour nous avoir apporté un fort soutien moral. Merci à tous les guinéens, africains, français et asiatiques rencontrés à Toulouse, pour leur aide anonyme et précieuse.

Nous restons reconnaissant aux cadres, responsables et personnes ressources de toutes les localités visitées au Fouta-Djalon, singulièrement, Docteur Hassimiou BAH de l'ONG « Solidarité », Kadiatou Keita, Présidente des Groupements Féminins de Dalaba, de Moussa Para Diallo, Président de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalon et son équipe, et de bien d'autres acteurs pour leur disponibilité, lors de la réalisation des travaux de terrain.

Pour terminer, nous remercions particulièrement notre épouse Dr Kadiatou. L. Diallo, qui nous a entraîné dans cette «belle aventure», nos chers enfants, beaux enfants qui y trouveront une source d'inspiration, pour la recherche du savoir à tout âge, et notre

famille élargie aux nombreux amis, qui n'ont cessé de nous accompagner tout au long de cette recherche.

Notre dernière pensée va à nos parents qui, dans leur sommeil éternel, continuent de nous accorder leur « baraka » à demeurer sur la voie de ceux qui inscrivent dans leur trajectoire de vie, la recherche des voies et moyens, pour aider les plus pauvres. Nous leur dédions à tous, cette thèse du troisième âge.

REMERCIEMENTS	2
LISTE DES FIGURES	6
LISTE DES TABLEAUX	6
LISTE DES PHOTOS	7
LISTE DES CARTES	7
LISTE DES ANNEXES	7
SIGLES ET ABREVIATIONS	8
INTRODUCTION GENERALE	12
PREMIERE PARTIE : SYSTEME FINANCIER ET LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ EN AFRIQUE DE L'OUEST	22
CHAPITRE I : DIVERSITÉ DES MODES DE FINANCEMENT EN AFRIQUE DE L'OUEST	24
1.1 Un secteur bancaire excluant	25
1.2. Une Finance informelle encadrée dans le social	29
1.3. La Micro-finance, présentée comme une réponse à l'exclusion bancaire.	52
CHAPITRE II : RELATIONS COMPLEXES ENTRE MICRO FINANCE ET REDUCTION DE LA PAUVRETE.	61
2.1. Objectifs stratégiques poursuivis par la micro finance.....	61
2.2. L'Aide au développement, quelle stratégie ?	65
2.3. Débats théoriques et constats empiriques : micro finance et pauvreté	67
2.4. Les Articulations.....	93
CHAPITRE III : CONTEXTE, Méthodologie ET QUESTION de la Recherche	115
3.1. Contexte	115
3.2. Démarche méthodologique.....	120
3.3. Question de recherche/hypothèses/objectifs.....	137
DEUXIEME PARTIE : MICRO FINANCE ET ARTICULATION ENTRE SERVICES FINANCIERS EN GUINÉE	142
CHAPITRE IV : ECONOMIE RÉELLE, PAUVRETÉ ET SYSTEME FINANCIER GUINÉEN	144
4.1. Économie réelle.....	144
4.2. La Pauvreté en Guinée, un phénomène qui gagne du terrain.....	155
4.3. Le système financier guinéen, un système cloisonné.....	163
CHAPITRE V : QUELLE EFFICACITE DE LA MICRO FINANCE AU FOUTA DJALON?	208
5.1. Contexte local	208

5.2. Potentialités et contraintes pour le développement de la micro finance au Fouta Djalon	210
5.3. Les principaux acteurs des systèmes financiers au Fouta Djalon et leurs modes d'intervention.....	216
CHAPITRE VI : LES ARTICULATIONS ENTRE LES SERVICES FINANCIERS AU FOUTA DJALON : LES DIFFICULTES D'UN BILAN TRANCHÉ	247
6.1. Les enjeux de l'articulation des services financiers au Fouta Djalon.....	247
6.2. Articulations entre services financiers	248
6.3. Stratégies des acteurs pour un meilleur accès aux services financiers et impact sur la réduction de la pauvreté	261
6.4. Difficultés d'un bilan tranché de l'action de la micro finance.....	264
6.5. Quelques perspectives de la micro finance au Fouta-Djalon.....	291
CONCLUSION GÉNÉRALE	307
BIBLIOGRAPHIE.....	313
TABLE DES MATIERES.....	325
ANNEXES	330

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Triangle Impact Portée Viabilité financière	62
Figure 2: Triangle Impact Portée Viabilité financière	63
Figure 3: Triangle Impact Portée Viabilité financière.	64
Figure 4: Position de la Guinée dans les réserves mondiales de bauxite	148
Figure 5 : Activités financées par les IMF, 2007.....	194
Figure 6 : Esquisse de schéma d'articulation des acteurs financiers dans la région.....	298
Figure 7 : Situation des enquêtés par tranche d'âge	338
Figure 8: Statut matrimonial	339
Figure 9: Niveau d'instruction des enquêtés.....	339
Figure 10 : Techniques d'entretien	340
Figure 11: Par activités pratiquées	340

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Quelques données agrégées du secteur informel national.....	153
Tableau 2: Agrégats économiques et évolution prévisionnelle.	155
Tableau 3: Répartition de concours à l'économie par catégorie économique (en milliards de FG).....	169
Tableau 4: Répartition des banques en fonction de la taille au 31-12-2009.	171
Tableau 5 : Répartition des crédits par échéance.....	172
Tableau 6 : Répartition des crédits par secteur d'activités.....	173
Tableau 7: Position de places inter-bancaire.....	175
Tableau 8: ratios d'activités et de rentabilité des banques.	177
Tableau 9: Répartition des IMF agréées ou autorisées en fonction de la catégorie d'appartenance.	182
Tableau 10 : Institutions de forme coopérative, 31-12-2008	183
Tableau 11 : Institutions sous la forme de sociétés de capitaux, 31-12-2008	184
Tableau 12: Institutions sous forme d'Associations-ONG, 31-12-2008	185
Tableau 13: Récapitulatif des trois catégories d'institution agréées ou autorisées	185
Tableau 14: Indicateurs de performance des IMF agréées ou autorisées au 31-12-2008.....	187
Tableau 15: Synthèse des indicateurs de performance des IMF de 2004 à 2008	191
Tableau 16: Activités financées par les IMF en 2007.....	193
Tableau 17 : Produits maraîchers et besoins de financement en 2006	211

LISTE DES PHOTOS

<i>Photo 1 : Rencontre avec l'ASF de Dionfo.....</i>	<i>134</i>
<i>Photo 2 : Entretien avec Moussa Para Diallo, Président de la FPPD.....</i>	<i>136</i>
<i>Photo 3 : Exploitation bauxite à Sangarédi-Boké</i>	<i>149</i>
<i>Photo 4 : Exploitation artisanale de l'or en Haute Guinée.....</i>	<i>149</i>
<i>Photo 5 : Produits maraîchers de Soumbalako (Mamou).....</i>	<i>212</i>
<i>Photo 6: Rencontre avec le Président des producteurs de Soumbalako -Mamou</i>	<i>212</i>
<i>Photo 7 : Produits de teinture sur financement FAAF, FEPAL et FEPAM</i>	<i>216</i>
<i>Photo 8 : Siège de la Fédération Préfectorale des Artisans de Mamou (FEPAM).....</i>	<i>241</i>
<i>Photo 9 : Tisserand en activité sur financement Foguired à Mamou</i>	<i>243</i>
<i>Photo 10 : Couturière en activité sur financement FAAF à Pita.....</i>	<i>243</i>
<i>Photo 11 : Tisserand sur financement FEPAM à Mamou</i>	<i>245</i>
<i>Photo 12 : Teinturière en activité sur financement FEPAL à Labé</i>	<i>245</i>
<i>Photo 13: Discussion avec CA de l'ASF de Dionfo</i>	<i>263</i>
<i>Photo 14 : Séance de formation de producteurs à Timbi Madina</i>	<i>264</i>
<i>Photo 15 : Kadiatou Keita productrice de pommes de terre, leader paysanne</i>	<i>281</i>

LISTE DES CARTES

<i>Carte 1 : Présentation des quatre (4) régions naturelles du pays.....</i>	<i>115</i>
<i>Carte 2 : Carte de la Guinée avec zone du projet.....</i>	<i>119</i>
<i>Carte 3: Incidence de la pauvreté selon la région administrative.....</i>	<i>160</i>
<i>Carte 4 : carte des implantations bancaires</i>	<i>168</i>

LISTE DES ANNEXES

<i>ANNEXE 1 : Autres Institutions avec activité de Micro Finance.....</i>	<i>330</i>
<i>ANNEXE 2 : Le Guide D'entretien (pour Structures rencontrées).....</i>	<i>332</i>
<i>ANNEXE 3 : Les fiches d'enquêtes.....</i>	<i>333</i>
<i>ANNEXE 4 : Caractéristiques des personnes enquêtées par tranche d'âge, par sexe, par niveau d'instruction, par technique d'entretien.....</i>	<i>338</i>

SIGLES ET ABREVIATIONS

ACA :	<i>Agence de Commercialisation Agricole</i>
ACORD :	<i>Association de Coopération et de Recherche pour le Développement</i>
ADEPEG :	<i>Appui au Développement de la Pêche et de l'Élevage en Guinée</i>
AFD :	<i>Agence Française au Développement</i>
AFV :	<i>Associations Financières Villageoises</i>
AGACFEM :	<i>Agence Guinéenne pour l'Allègement des Charges Féminines</i>
AGR :	<i>Activités Génératrices de Revenu</i>
AMIO :	<i>Application Mobile de l'Information sur les Opérations</i>
APDES :	<i>Assistance Pour la Promotion du Développement Économique et Social</i>
APG/BTC :	<i>Association des Professionnels Guinéens des Briques de Terres Compactées.</i>
AREC :	<i>Association Rotatives d'Épargne et de Crédit</i>
ASF :	<i>Association des Services Financiers</i>
AUF :	<i>Agence Universitaire Française</i>
AUPELF :	<i>Agence Universitaire de La Francophonie</i>
AVEC :	<i>Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit</i>
BAD :	<i>Banque Africaine de Développement</i>
BCEAO :	<i>Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest</i>
BCRG :	<i>Banque Centrale de la République de Guinée</i>
BDT :	<i>Bons De Trésor</i>
BI :	<i>Banque Islamique</i>
BICIGUI :	<i>Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie en Guinée</i>
BID :	<i>Banque Islamique de Développement</i>
BIT :	<i>Bureau International du Travail</i>
BRI :	<i>Bank Rakyat Indonesia</i>
BSI :	<i>Bureau du Secteur Informel</i>
BVEC :	<i>Bureau Villageois d'Épargne et de Crédit</i>
C3 :	<i>Caisse Communautaire de Croissance</i>
CAFODEC :	<i>Centre d'Appui et de Formation pour le Développement de l'Épargne Crédit/Éducation Civique</i>
CARP :	<i>Collège des Acteurs pour la Réduction de la Pauvreté</i>
CCID :	<i>Centre de Commerce International pour le Développement</i>
CDE :	<i>Centre de Développement des Entreprises (Belgique)</i>
CECI :	<i>Centre Canadien d'Études et de Coopération Internationale</i>
CEMAC :	<i>Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale</i>
CERISE :	<i>Centre Européen de Ressources sur les Initiatives et les Entreprises Sociales</i>
CFD :	<i>Commission Femmes et Développement</i>
CGPA :	<i>Coopération Guinéenne pour la Production Agricole</i>
CICM :	<i>Centre International de Crédit Mutuel</i>
CIF :	<i>Centre d'Innovation Financière</i>
CMG :	<i>Crédit Mutuel de Guinée</i>

CMGP : *Cabinet de Maîtrise de Gestion des Projets (Dakar)*
CNTG : *Confédération Nationale des Travailleurs de Guinée*
COMAF : *Construction des Marchés Financiers en Milieu Rural et dans les villes secondaires*
CONAG-DCF : *Coalition Nationale de Guinée, Droits et Citoyenneté des Femmes*
CORDAID : *Organisation Catholique d'Aide au Développement*
CRD : *Communauté Rurale de Développement*
CRG : *Crédit Rural de Guinée*
DEZA : *Coopération Internationale de la Suisse*
DID : *Développement International Desjardins*
DSRP : *Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté*
EDS : *Enquête de Démographie et de Santé*
ECU : *European Currency Unit (Unité de Compte Européenne)*
EIBC : *Enquête Intégrale Budget Consommation*
EIBEP : *Enquête Intégrée de Base pour l'Évaluation de la Pauvreté*
ENCOMEC : *Enquête sur la consommation des ménages à Conakry*
EPT : *Programme Éducation pour Tous*
ESIP : *Enquête sur les Informations Prioritaires*
ET : *Écart Type*
FAAF : *Fonds d'Appui aux Activités de Femmes de Mamou, Dalaba, Pita*
FAC : *Fonds d'Aide et de Coopération*
FAO : *Fonds des Nations Unies pour l'Agriculture*
FED : *Fonds Européen de Développement*
FENALE : *Fédération Nationale des Artisans de Guinée*
FEPAL : *Fédération Préfectoral des Artisans de Labé*
FEPAM : *Fédération Préfectoral des Artisans de Mamou*
FIDA : *Fonds International de Développement Agricole.*
FOGUIRED : *Fonds Guinéo Italien de Reconversion de la Dette*
FPFD : *Fédération Des Paysans du Fouta-Djalon*
GAD : *Groupe d'Aide Mutuelle*
GAM : *Groupe d'Aide Mutuelle*
GCAP : *Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres auprès de la Banque Mondiale*
GTZ : *Coopération Technique Allemande.*
HYCOVE : *Association pour l'Hygiène des Consommations et des Vendeurs*
IMA : *Institut de Management d'Abidjan*
IMF : *Institution de Micro Finance*
IRAM : *Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de développement*
KAFO GIGINEW : *Union des caisses mutuelles d'Épargne et de Crédit du Mali*
KFW : *Banque Allemande de Développement*
LDPA : *Lettre de Politique de Développement Agricole*
MC : *Micro crédit*
MF: *Micro Finance*
MG : *Moyenne Guinée*
MIXMARKET: *Micro finance Information Exchange*
NYEGESISO : *Institution malienne de micro finance*
ODIM : *Office pour le Développement Industriel du Maroc*
OIM : *Organisation Internationale pour les Migrations*

OMD :	<i>Objectifs du Millénaire pour le Développement</i>
OMVG :	<i>Organisation de la Mise en Valeur du Fleuve Gambie</i>
ONG :	<i>Organisation Non Gouvernementale</i>
ONU DI :	<i>Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel</i>
OP :	<i>Organisation Paysanne</i>
OPA :	<i>Organisation Professionnelle Agricole</i>
PACV :	<i>Programme d'Appui aux Communautés Villageoises</i>
PADME :	<i>Projet d'Appui au Développement</i>
PAFVD :	<i>Projet d'Appui des Femmes Vulnérables de Mamou</i>
PAMEF :	<i>Programme d'Appui à la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit</i>
PDA :	<i>Personnel Digital Assistant (Ordinateur de Poche)</i>
PDFEF :	<i>Projet de Développement des Petits Exploitants en Guinée Forestière</i>
PDS D :	<i>Programme de Développement Social Durable</i>
PDS DHMG :	<i>Projet de Développement Social de la Haute et Moyenne Guinée.</i>
PEGRN :	<i>Programme Élargie de Gestion de Ressources Naturelles</i>
PFDEA :	<i>Programme Femmes Développement des Entreprises en Afrique</i>
PIB :	<i>Produit Intérieur Brut</i>
PME :	<i>Petite et Moyenne Entreprise</i>
PNAPA :	<i>Programme d'Appui à la Professionnalisation de l'Agriculture</i>
PNIR :	<i>Projet National d'Infrastructures Rurales</i>
PNUD :	<i>Programme des Nations Unies pour le Développement</i>
PRAADEL :	<i>Projet de Réhabilitation Agricole et d'Appui au Développement Local</i>
PRAFD :	<i>Programme de Réhabilitation Agricole du Fouta-Djalou</i>
QUIBB :	<i>Questionnaire des Indicateurs de Base du Bien Etre</i>
RGPH :	<i>Recensement Général de la Population et de l'Habitation</i>
RNA :	<i>Recensement National de l'Agriculture</i>
RPES S :	<i>Réseau Intercontinental de Promotion de l'Économie Sociale Solidaire</i>
SGBG :	<i>Société Générale des Banques en Guinée</i>
SIG :	<i>Système d'Information et de Gestion</i>
SISRP :	<i>Système d'Informations Prioritaires pour la Réduction de la Pauvreté</i>
SLEEG :	<i>Syndicat Libre des Enseignements et Chercheurs de Guinée.</i>
SOFI :	<i>Solidarité Financière</i>
SOGUIPAH :	<i>Société Guinéenne de Palmier à Huile</i>
SPCIA :	<i>Société de Production et de Commercialisation d'Intrants Agricoles</i>
SRA :	<i>Service Régional d'Alphabétisation</i>
SRP :	<i>Stratégie de Réduction de la Pauvreté</i>
TNS :	<i>Taux Net de Scolarisation</i>
TRM :	<i>Titre de Régulation Monétaire</i>
UEMOA :	<i>Union Économique et Monétaire Ouest Africain</i>
UNICEF :	<i>Fonds des Nations Unies pour l'Enfance</i>
UREF :	<i>Université des Réseaux de Langue Française</i>
USAID :	<i>Agence des États-Unis pour le Développement International</i>
ZD :	<i>Zone de Dénombrement</i>

RESUME

Cette recherche qui porte sur la micro finance a comme zone d'étude la Moyenne Guinée ou Fouta Djallon, une des quatre régions naturelles de la Guinée. L'objectif principal est d'analyser la façon dont la micro finance contribue à articuler la finance formelle (banques) et la finance informelle (tontines, banques villageoises, etc.) pour fournir des services financiers durables en milieu rural et d'étudier son incidence sur la lutte contre la pauvreté. Tant au plan régional (Afrique de l'Ouest) qu'au plan national guinéen, nous avons souligné que les différents secteurs financiers fonctionnent dans un contexte de cloisonnement relativement souple. Le secteur de la micro finance, le dernier né des secteurs financiers, constitue aujourd'hui une alternative forte dans la collecte de l'épargne et le financement des activités locales à travers des mécanismes novateurs établis essentiellement sur la base de la proximité avec les populations locales. Pourtant, nous montrons comment deux visions de la micro finance continuent à s'affronter : l'une sociale, fondée sur le bon vouloir des donateurs, donc fortement dépendante des bailleurs de fonds; l'autre, commerciale, institutionnelle, fondée sur la volonté de construire une véritable autonomie fonctionnelle de l'IMF, à la fois aux plans, technique, financier et humain. Par ailleurs, nous avons montré comment le débat sur le lien entre micro finance et pauvreté n'est pas encore tranché, tant les impacts sur le terrain interpellent les chercheurs et les bailleurs de fonds sur l'efficacité de la micro finance comme outil de réduction effective de la pauvreté. La question demeure de voir comment la micro finance peut être un élément de décloisonnement à travers une articulation entre finance formelle et finance informelle. Pour répondre à cette question, nous avons identifié deux arguments qui constituent les deux parties de la thèse. La première partie expose la diversité des modes de financement en Afrique de l'Ouest, fait le lien entre micro finance et pauvreté, en reprenant les débats théoriques qui continuent à s'affronter sur cette question et présente la problématique de l'articulation entre services financiers comme solution de décloisonnement et d'amélioration de la fourniture des dits services. La deuxième partie montre des exemples empiriques d'articulation entre banque, micro finance et finance informelle à travers les pratiques des usagers et formule quelques préoccupations sur le devenir de cette activité dans la région.

Mots clés : micro finance, finance informelle, pauvreté, participation, durabilité, Fouta Djallon, Guinée

SUMMARY

This research focusing on micro finance covers the Middle Guinea area or Fouta Djallon, one of the four natural regions of Guinea. The main objective is to review how micro finance helps to articulate formal finance (banks) and informal finance (tontines, village banks, etc.) in order to provide sustainable financial services in rural areas and to examine the effect on the fight against poverty. At both regional (West Africa) and national levels (Guinea), we noted that the various financial sectors operate in a relatively flexible partitioned context. The micro finance sector, the latest financial sector, is now a strong alternative in the collection of savings and financing of local activities through innovative mechanisms established mainly on the basis of the proximity to local populations. However, we have shown how two visions of micro finance are continuing to compete: the social one, based on the goodwill of donors, so heavily dependent on donors; and the other, commercial, institutional one, based on the willingness to build a real functional autonomy of the MFI technically, financially and in human terms. In addition, we have shown how the debate on the relationship between micro finance and poverty is not yet settled, as the impact on the field is challenging for researchers and funders regarding the effectiveness of micro finance as a tool for effective poverty reduction. The question remains how micro finance can be an element of de-partitioning through an articulation between formal finance and informal finance. To answer this question, we identified two arguments which are the two parts of the thesis. The first part outlines the diversity of modes of financing in West Africa, articulating the link between micro finance and poverty, repeating the theoretical debates that continue to clash on this issue, and presents the challenge in articulating financial services as a solution for breaking down barriers and improving the provision of such services. The second part shows empirical examples of nexus between banking, micro finance and informal finance through the practices of users, but states some concerns about the future of this activity in the region

Keywords: micro finance, informal finance, poverty, participation, sustainability, Fouta Jalon, Guinea.

INTRODUCTION GENERALE

Le binôme micro finance et pauvreté a été, ces dernières années, au cœur des préoccupations de la Communauté Internationale et des politiques publiques d'aide au développement.

En effet, depuis les années 1980 déjà, s'appuyant sur les faibles résultats des anciennes politiques d'aide, la nécessité de redéfinir les rapports entre les acteurs de développement du Nord et du Sud est apparue. En d'autres termes, le concept de pauvreté lui-même et les programmes de lutte contre la pauvreté, ont fait l'objet de nouvelles réflexions et donné lieu à des approches renouvelées. C'est ainsi que la Banque Mondiale et d'autres Organismes Internationaux, dont le Programme des Nations Unies pour le Développement (Pnud), ont intégré dans leurs démarches, modèles et recommandations, l'esprit et souvent l'analyse d'Amartya Kumar-Sen¹ pour la détermination des indicateurs de pauvreté et des politiques de réduction de celle-ci. Ainsi, les mesures de la pauvreté ont considérablement progressé en trente ans, notamment depuis que le PNUD, sous l'impulsion de Sen, a introduit « l'indicateur du développement humain » (IDH), qui prend en compte, aux côtés du revenu par habitant, les questions d'éducation, de santé, de liberté d'entreprendre. On obtient ainsi une photographie plus élaborée du niveau de développement, qui se rapproche de la notion de capacité de Sen (Pierre Jacquet, 2004

Au nombre des outils pour combattre la pauvreté, figure l'accès durable des populations pauvres à des services financiers de base, susceptibles d'affecter positivement leurs conditions d'existence. Il s'agit de mettre la finance au service de la lutte contre la pauvreté.

Pragmatique dans la mise en œuvre de cet outil de réduction de la pauvreté, la Banque Mondiale a consacré son Rapport Annuel de 1989 à la thématique de la micro finance². Depuis, le monde s'est intéressé à cette activité financière, principalement tournée vers les populations les moins nanties, celles qui sont exclues des services bancaires traditionnels.

¹ Prix Nobel d'Économie, 1998

² Terme générique désignant les offres de services financiers destinées aux populations pauvres, exclues du système bancaire traditionnel.

La lutte contre la pauvreté prend alors de nouvelles tournures, celles de faire des « pauvres » non pas des « éternels assistés », mais plutôt des éléments actifs, contribuant à l'amélioration de leurs propres conditions de vie.

Dès 1995, naît auprès de la Banque Mondiale, sous l'initiative des bailleurs de fonds multilatéraux et bilatéraux, le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP) avec la mission d'améliorer les capacités des institutions de micro finance, afin qu'elles puissent offrir des services financiers durables. Le CGAP reconnaît ainsi l'importance de la micro finance comme outil approprié de lutte contre la pauvreté. Il évalue qu'à la même période, entre 2 à 3 milliards de personnes, à travers le monde, n'ont pas encore accès aux services financiers. Cette situation était particulièrement alarmante pour les pays en développements au sein desquels les exclus du système financier formel peuvent atteindre plus de 90% de la population.

Le premier Sommet Mondial sur la micro crédit³ en 1997, à Washington, reconnaît à la micro finance une approche fonctionnelle de financement du développement en faveur des micro entrepreneurs et des femmes, à travers des crédits et d'autres services financiers (Micro finance is Micro idea), s'exclamait Hillary Clinton.

Faisant écho à l'action de la Banque Mondiale et à diverses initiatives développées çà et là, les Nations Unies, après la rencontre sur le micro crédit de New York en 2002, décident de faire de l'année 2005, l'Année Internationale du microcrédit. Les Autorités françaises, à l'issue du sommet consacré au même sujet à Paris(2005), expriment leur volonté de soutenir le développement de la micro finance à la fois à travers des réformes institutionnelles (cadres légal, fiscal) et une mobilisation de ressources privées. Sur la même thématique, la Conférence des Nations Unies de juin 2006 à Dakar, dresse le constat suivant : *« la réalité reste que la plupart des populations les plus pauvres à travers le monde, n'ont pas encore accès à des services financiers pérennes et viables, qu'il s'agisse de l'épargne, du crédit ou de l'assurance. Notre défi majeur consistera donc à éliminer les contraintes qui excluent les plus démunis d'une pleine participation au secteur financier. Ensemble, nous devons construire des secteurs financiers inclusifs qui aident les populations à améliorer leurs conditions de vie ».*

³ Micro crédit : terme désignant des prêts de petites sommes destinées à financer tout ou partie d'un projet générateur de revenus.

Toujours en 2006, au cours du second Sommet Mondial du microcrédit à Halifax (Canada), le Prix Nobel de la Paix fut décerné à Mohammed Yunus, un chercheur et un grand praticien du microcrédit, qui par sa persévérance et sa proximité des populations pauvres, réussit dans la durée, à améliorer dans une certaine mesure et sous certains aspects, les conditions de vie de celles-ci, notamment, les femmes, grâce à de petits crédits. Cette expérience s'est déroulée au Bangladesh, l'un des pays les plus pauvres de la planète

De cette succession d'évènements, marquant son émergence et sa prise en considération par la communauté internationale, la micro finance (comprise au sens large : micro crédit, micro assurance, micro transfert, formation), en particulier, le microcrédit, acquit droit de cité, au point que Gouvernements, Organisations Non Gouvernementales et populations en attente d'aide, lui consacrent un regard nouveau. C'est même un véritable engouement qui s'est emparé des différents intervenants, pouvant être qualifié aussi de phénomène de mode comme le dit Isabelle Guérin (2004). Mais, pour atteindre ce niveau de reconnaissance, (Sébastien Boyé, Jérémy et Christine POURSAT, 2006), il a fallu de nombreuses années.

L'évolution de la micro finance est donc à inscrire dans le contexte global de la coopération internationale, marquée de débats sur la question de la dette des pays les moins avancés, de définition de nouvelles stratégies de lutte contre la pauvreté, de fixation des objectifs du millénaire pour le développement (OMD) et de remise en cause des Institutions Internationales, après plusieurs crises financières.

Les objectifs qui lui sont assignés et partagés par les Agences de développement et les gouvernements, sont de plusieurs ordres : augmenter les revenus des plus pauvres , favoriser, stabiliser et professionnaliser leurs activités économiques, mais aussi et surtout, améliorer le statut des femmes en termes économique, d'éducation, de santé, et plus généralement, renforcer leur autonomie et favoriser la naissance d'un ensemble de sentiments de libertés réelles , d'accroissement des « capacités » de l'individu, au sens d'Amartya Sen (1993)⁴. Par conséquent, sont battues en brèche toutes les idées antérieurement développées dans les milieux bancaires selon lesquelles le crédit aux

⁴ Pour Sen, être pauvre signifie avant tout, être privé de « capacités » de base plutôt que de disposer en soi d'un maigre revenu, ce dernier étant considéré au sens instrumental (générateur de capacités) plutôt qu'intrinsèque (empêchant la pauvreté).

personnes défavorisées au plan économique est un risque important parce que ces personnes ne seraient pas solvables.

Ainsi, la micro finance regroupe une variété d'organisations diverses, par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, Associations, Mutuelles, Coopératives, Sociétés de capitaux, Groupement d'Intérêt Économique etc.). Elles se définissent comme des structures qui offrent des services financiers de proximité en vue d'assurer l'autopromotion économique et sociale à des populations à faibles revenus. Elles s'insèrent dans le cadre d'un programme de développement, se démarquant par son originalité et sa spécificité, des politiques anciennes, notamment des programmes de lutte contre la pauvreté, en ce sens que, la nouvelle stratégie s'appuie sur une nouvelle approche, à savoir un processus participatif « bottom-up », prenant en compte les besoins des communautés de base. Une forte implication de l'ensemble des intervenants, dont les bénéficiaires, marque une rupture avec les politiques « top-down » pensées et implantées par l'État (Cornee S 2006). La nouvelle approche se fonde sur une démarche active de réduction de la pauvreté, en accordant une place essentielle à la construction des capacités (capacity building)⁵ des communautés concernées.

«C'est donc sur une forte dimension collective que s'appuie la nouvelle vision des nouvelles politiques de réduction de la pauvreté, une mobilisation communautaire, des actions conjuguées au niveau local, la capacité des acteurs locaux à prendre en charge les politiques publiques. La faiblesse du processus participatif, la non évaluation des besoins réels de la population ainsi que celle de l'impact des politiques de crédit dans le passé, ont rendu difficile, l'application des concepts énoncés par Sen sur la capacité des pauvres à créer leurs propres entreprises, leurs propres emplois »(Jannau et Sgard,2000)

Dans les développements qui vont suivre, nous présenterons deux périodes de la micro finance, l'une correspondant à une phase d'euphorie, d'engouement et l'autre correspondant à une phase de recul au vu des résultats de terrain, mais aussi des revers qui peuvent en découler.

⁵ Capacity building : Renforcement des capacités

En s'affranchissant de la contrainte de l'autofinancement de leurs projets, débarrassés par ailleurs de la dépendance d'usuriers avides, les bénéficiaires de la micro finance disposent d'un outil de développement pour toute une gamme d'activités productives et génératrices de revenus et, par ricochet, un moyen d'amélioration de leurs conditions de vie et de leur statut social. Bien entendu, cette vision toute positive de la micro finance sera confrontée à la réalité de notre terrain pour en mesurer la portée réelle. Nous tenterons d'appréhender en quoi les bénéficiaires de la micro finance améliorent leur existence quotidienne et renforcent leur considération sociale et économique.

Par l'optimisme des discours sur la question, le concept de micro finance se répand alors vite dans le monde, et le micro crédit, compte aujourd'hui de nombreux adeptes dans tous les continents, y compris dans des pays riches. Mêmes les autorités américaines valorisent le microcrédit et implantent le modèle de la Grameen Bank au cœur des ghettos de Chicago (Servet et Gentil, 2002).

Mais, passée la période d'éphorie des années 1990 au cours desquelles la micro finance était considérée aux yeux de beaucoup d'acteurs, comme un remède miracle à la pauvreté, il est apparu qu'elle n'était en réalité, ni une réponse aux problèmes du sous-développement, ni une réponse à la pauvreté intrinsèque.

En effet, malgré de nombreux acquis, en termes de portée, de savoir-faire, de définition de pratiques ou de professionnalisation des acteurs, ou encore de la mise en place d'un cadre institutionnel stable, il y a encore bien des questions qui interpellent les chercheurs. Si ceux-ci s'accordent plus ou moins, sur quelques indicateurs positifs de la micro finance dont sa capacité potentielle à réduire la pauvreté et la vulnérabilité des populations pauvres, il existe encore des écarts de vision entre les chercheurs, sur ce qu'on attend d'elle, la manière dont on souhaite voir évoluer et le rôle et les priorités des institutions de micro finance (Dugas Irégui, 2007).

Or, étant donné que les deux visions, sociale et institutionnelle qui traversent les approches de micro finance ne sont pas identiques, leurs implications ne le sont pas non plus. En effet, si la première, en termes de bien-être (Welfariste), met en avant des objectifs purement sociaux de lutte contre la pauvreté, fondée sur la générosité des bailleurs de fonds, la seconde (institutionnelle), met l'accent sur l'équilibre financier des institutions de micro finance, à partir de la construction de marchés financiers durables permettant de s'écarter des subventions de toute origine. C'est ainsi qu'on est

graduellement passé de la première approche (sociale) à la seconde (institutionnelle). Il s'agit de construire des institutions de micro finance viables économiquement, financièrement et socialement. Cette démarche implique l'atteinte d'une autonomie fonctionnelle, c'est-à-dire, le respect d'un minimum de pratiques bancaires, de réduction de coûts de fonctionnement, d'augmentation de ressources et de sécurisation des crédits par des garanties.

Poser comme priorité, la construction viable et professionnelle d'institutions de micro finance, alors qu'il leur était demandé à l'origine de se mettre au service de la lutte contre la pauvreté, apparaît comme l'un des plus grands défis de ces dernières années (Forestier, 2005). De nombreuses organisations, en particulier celles rattachées aux ONG, sont souvent prises entre d'une part, la volonté de trouver de nouvelles sources de financement extérieures afin d'être en mesure d'octroyer davantage de crédits aux pauvres et d'autre part, d'assurer la viabilité financière, sans risque de dérive d'une commercialisation à outrance de la micro finance et de dégradation de son image en faisant de la rentabilité une obsession. On peut alors légitimement se demander si la micro finance, à force de vouloir obtenir la viabilité financière, ne risque pas de basculer dans une logique de recherche de profit au détriment de la mission sociale. Elle évoluerait ainsi en sens contraire de sa vocation première, pour n'être qu'une autre sorte de banque excluant des pauvres. Le débat entre institutionnalistes et welfaristes se focalise donc sur l'arbitrage entre rentabilité (source de pérennité) et de ciblage des pauvres (impacts). L'opposition entre les deux approches se poursuit. Pourtant, nous montrerons qu'en réalité elles ne s'excluent pas mais plutôt se complètent.

Dans le cadre de ce travail, nous ne privilégions ni l'une ni l'autre des deux visions, mais nous nous intéressons à la micro finance stricto-sensu. Dans sa recherche d'un compromis entre rentabilité financière et maintien de la mission sociale originelle, la micro finance apparaît comme un outil de rapprochement entre la finance formelle (dont elle emprunte quelques « bonnes pratiques » aux banques) et la finance informelle dont elle tire en partie ses origines. Il s'agit d'identifier des stratégies convergentes entre le secteur financier formel et le secteur financier informel afin d'assurer les besoins des populations marginalisées.

C'est dans le contexte de diffusion du concept de micro finance qu'advient la 2^e République en Guinée, en 1984. Le pays est confronté à une situation économique critique, marquée par une forte dégradation des infrastructures économiques (routes, télécommunications, eau, électricité) et un piètre fonctionnement des institutions financières et bancaires (Doliez, 2004). La thérapie fut la liquidation complète du système existant, et la création ex-nihilo de nouvelles banques qui, au grand dam des populations pauvres, sont très largement concentrées dans la Capitale. Les banques sont donc d'un accès difficile pour les couches défavorisées, celles qui ont le plus besoin de ressources pour améliorer leurs conditions de vie à travers les activités génératrices de revenus.

Le gouvernement guinéen, préoccupé par la question de financement de l'économie en général et celle relative à la réduction de la pauvreté en particulier, tant en milieu urbain que rural, tente, avec l'appui des bailleurs de fonds internationaux, l'expérimentation d'une nouvelle approche de crédit, inspirée par la Grameen Bank. A travers son option d'entrée en micro finance, le projet du Gouvernement visait alors:

- l'accès des populations au crédit, pour développer, renforcer et diversifier les activités de production, de transformation et de commercialisation;
- l'accès des ménages et des acteurs économiques à l'épargne, pour sécuriser les ressources locales et renforcer leur autonomie financière;
- la Formation et l'alphabétisation des populations défavorisées et démunies pour garantir une meilleure gestion des ressources et un épanouissement des bénéficiaires.

Malheureusement, au cours des vingt dernières années, le secteur de la micro finance ne s'est que très faiblement développé en Guinée. Il n'a donc pas permis un accès significatif des populations pauvres aux services financiers formels, dans un contexte où la demande sociale est devenue de plus en plus forte et justifiée, ce qui conduit à comprendre la dynamique et la force de loin en deçà des capacités en ressources. Ce faible développement est imputable à plusieurs difficultés:

- la faiblesse des soutiens qui lui sont apportés tant au plan de la promotion des actions en cours qu'à celui des appuis techniques et financiers;
- l'inexistence d'une politique nationale, à visée structurelle et pérenne et l'insuffisance des stratégies et politiques internes de mobilisation d'épargne;

- l'existence de risques importants de gouvernance, pouvant impacter négativement la marche globale du secteur, du fait d'un manque d'appui.

Pourtant, quelles que soient les insuffisances constatées, le secteur de la micro finance est aujourd'hui, en Guinée, l'un de ceux qui dispensent des services financiers, dont l'économie a besoin, pour faire face à la demande d'investissement de la majorité de la population guinéenne.

Ainsi, c'est entre un financement bancaire excluant (les paysans, les ménages des milieux pauvres, les petits entrepreneurs du secteur informel sont considérés comme des clients peu rentables et forts risqués) et une finance informelle ancrée dans le social mais aux pratiques à la limite de l'usure, que s'est développée une micro finance, rejetant toute logique d'assistanat. Elle s'appuie sur un nouveau principe d'aide au développement, dans une vision de durabilité des services fournis⁶, avec une participation des populations et une autonomisation des structures. Ainsi, les concepts de durabilité, de participation et d'institutionnalisation des services financiers nous sont apparus pertinents pour aborder ces questions.

Un décloisonnement des différents secteurs financiers par la construction de partenariats (institutionnel, technique, stratégique ou autres) entre secteurs financiers, formel et informel, pourrait-il alors contribuer à l'amélioration de l'offre de services durables en milieux défavorisés et concourir efficacement à la lutte contre la pauvreté? Notre question centrale découle de cette interrogation:

« COMMENT LA MICRO FINANCE ARTICULE-T-ELLE LA FINANCE FORMELLE ET LA FINANCE INFORMELLE ET QUELLE EST SON INCIDENCE SUR LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETE ? »

Loin d'une justification théorique sur l'articulation ou la littérature reste pauvre, nous nous efforcerons plutôt de demeurer dans un cadre empirique par la capitalisation de différentes expériences de terrain. Le cadre empirique de cette étude est la République de

⁶ Pour les pauvres avoir accès à des crédits renouvelables, par exemple est plus important que son coût

Guinée, plus précisément le Fouta Djalon⁷ l'une des deux régions naturelles les plus pauvres du pays⁸.

Pour mieux prendre en compte les spécificités des exclus des circuits bancaires dans cette région, dans un contexte d'échecs des financements publics et de précarité des financements informels, quelques structures de micro finance se sont développées sur la base des relations de proximité et de la volonté des bailleurs de fonds.

Afin de mener à bien leurs objectifs, ces structures se doivent d'être pérennes, donc rentables. Elles doivent aussi opérer une transformation institutionnelle. Ceci implique une démarche visant à intégrer à la fois une logique sociale en fournissant un service financier à toutes les couches pauvres de la population sans accès aux systèmes de financement classique, une logique financière en vue d'assurer rentabilité, pérennité et croissance, et enfin une logique d'action collective reposant sur une forte participation des bénéficiaires, parfois assortie de caution solidaire.

Pour conduire cette recherche, nous avons privilégié une approche qui implique tous les acteurs. Elle nous a permis d'avoir une meilleure connaissance du phénomène de pauvreté en Guinée, singulièrement dans le Fouta Djalon, et du secteur de la micro finance avec son environnement socioéconomique et institutionnel. En effet, la consultation de divers rapports de documents de projets et de situations des IMF, des ONG partenaires aux programmes et projets de lutte contre la pauvreté nous a éclairé sur bien d'aspects, dont les causes du faible développement de la micro finance dans la région.

Notre travail de terrain a été structuré en trois phases : la phase préliminaire constituée de la recherche documentaire, la deuxième phase de pré-enquêtes consacrées à l'identification des acteurs et des entités concernés ou impliqués dans les activités de micro finance, et la troisième phase, d'enquêtes.

Le développement de la thèse comprend deux parties, chacune ayant son introduction et sa conclusion partielle.

La première partie traite du système financier et de la lutte contre la pauvreté en Afrique de l'ouest et est structurée en trois chapitres. Le premier présente la diversité des modes

⁷ Un massif qui correspond à la partie de la Dorsale guinéenne, un système montagneux qui se dresse sur environ un millier de kilomètres, de la Guinée Bissau, au Nord Ouest, à la Côte d'Ivoire, au Sud-Est.,

⁸ Outre le Fouta Djalon ou Moyenne Guinée, le pays comprend trois autres régions naturelles que sont : la Basse-Guinée, la Haute-Guinée, la Guinée Forestière.

de financement en Afrique de l'Ouest dans leur cloisonnement quasi-structurel; le second est consacré à l'étude de la micro finance et son impact sur la pauvreté avec à la clef la problématique de l'articulation entre services financiers et le troisième chapitre expose la zone d'étude dans ses principales caractéristiques, physiques, humaines et socioéconomiques, puis présente la méthodologie de la recherche de terrain.

La deuxième partie traite de la micro finance et des articulations entre services financiers en Guinée. Elle se structure également en trois chapitres. Le premier présente sommairement l'économie réelle du pays, en analysant le secteur de l'agriculture et le secteur minier, sans occulter le secteur informel, en raison de son dynamisme et sa significative contribution au produit intérieur brut (plus de 50% en 2008). Il traite aussi de la pauvreté et du système financier guinéen. Le deuxième chapitre interroge l'efficacité de la micro finance au Fouta Djallon tandis que le troisième traite des articulations empiriques entre services financiers au Fouta Djallon ainsi quelques perspectives de la micro finance dans la région.

**PREMIERE PARTIE : SYSTEME FINANCIER ET LUTTE
CONTRE LA PAUVRETE EN AFRIQUE DE L'OUEST**

Introduction

Cette première partie traite du système financier en Afrique de l'ouest et de sa contribution à la lutte contre la pauvreté dans la sous-région. Elle présente la diversité du système avec le cloisonnement qui caractérise les rapports entre la banque, la finance informelle et la micro finance. Elle montre aussi le lien entre pauvreté et micro finance, et expose l'état actuel du débat théorique qui continue à occuper les experts, les politiques et les bailleurs de fonds. Enfin elle expose la problématique de l'articulation entre secteurs financiers et débouche sur une présentation sommaire de la zone d'étude et de la méthodologie appliquée à notre recherche.

Cette partie est structurée en trois chapitres :

Le chapitre 1 présente un panorama des différents systèmes financiers en Afrique de l'Ouest. Il présente successivement, le système bancaire classique, excluant par nature, la finance informelle encastrée dans le social et la micro-finance, présentée comme une réponse à cette exclusion bancaire.

Dans le chapitre 2, sont présentés le lien entre pauvreté et micro finance et les débats théoriques que suscite cette problématique. Quelques concepts clés qui nourrissent ce débat théorique, au double plan de la vision institutionnelle ou sociale et de l'impact effectif de la micro finance sur le phénomène de pauvreté sont étudiés. La problématique de l'articulation entre services financiers y est exposée.

Le chapitre 3 donne un rapide aperçu des conditions géographiques, humaines et économiques de la zone d'étude. Un survol de l'économie réelle du pays y est réalisé, à travers ses deux principaux pôles de développement que sont l'agriculture et les mines, sans occulter le secteur informel qui concerne près de 85% des activités économiques, et dont l'essentiel est financé par le système financier informel.

Notre démarche méthodologique de collecte de données, de conduite des entretiens et des enquêtes de terrain est également exposée dans ce chapitre. . Enfin notre question de recherche est présentée avec les hypothèses de base qui la sous tendent ainsi que les objectifs poursuivis.

CHAPITRE I : DIVERSITÉ DES MODES DE FINANCEMENT EN AFRIQUE DE L'OUEST

De manière générale, le système financier de l'Afrique de l'Ouest se caractérise par l'existence d'au moins trois secteurs : le secteur bancaire classique, le secteur financier informel (autonome), et le secteur financier décentralisé ou micro finance. Ces différents secteurs fonctionnent avec des approches, des publics et des logiques différents :

- Le secteur bancaire moderne exclusif par nature est généralement présent dans les centres urbains. Il exclut de fait la majeure partie de la population, vivant dans les milieux périurbains et ruraux. Il se compose principalement, des banques commerciales, quelques fois des banques de développement, des sociétés d'assurance et parfois d'autres établissements de crédit. Le plus souvent, les banques gèrent des ressources importantes, s'adressent à une clientèle relativement aisée⁹ mais elles interviennent très peu ou pas du tout dans le financement des besoins des populations pauvres.

- Le secteur informel est composé de toute une panoplie de structures financières informelles allant des tontines aux prêteurs individuels, aux gardes monnaie, aux associations mutuelles d'épargne et de crédit et aux banquiers ambulants. Ce secteur fonctionne avec des ressources limitées, des coûts et des risques élevés, et se caractérise par son autonomie d'action pour répondre aux besoins des populations.

- Le secteur financier décentralisé ou système de micro finance est le dernier né des institutions financières. Il a été constitué pour répondre aux besoins de financement de micro et petits entrepreneurs, ainsi que ceux des populations pauvres et marginalisées, exclues des services financiers du système bancaire classique. Le système financier décentralisé est très diversifié et est composé de mutuelles de crédits et d'épargne, de systèmes de crédit solidaire, des caisses villageoises d'épargne et de crédit, et d'institutions financières spécialisées dans le financement des micros et petites entreprises. Ces institutions s'efforcent de concilier une logique de décentralisation, reposant sur la proximité et l'adaptation des produits financiers à la demande des bénéficiaires, et une logique de réseau, permettant la centralisation de certains services. Elles fonctionnent à travers une forte implication des membres, clients ou sociétaires, dans le respect des règles et normes qui régissent le système bancaire. Parmi les objectifs

⁹ Il s'agit de personnes disposant d'un certain niveau de revenu (commerçants, gros planteurs, salariés) et qui sont insérés dans l'économie monétaire.

visés par ces institutions figurent la recherche de l'équilibre financier et la pérennité de leurs actions.

On assiste ainsi à une coexistence entre trois secteurs ayant très peu de relations. La segmentation entre eux n'est pas conjoncturelle dans les pays en développement mais plutôt structurelle. En effet si le secteur informel dans son ensemble et le secteur de la micro finance largement, reposent sur des notions de proximité et de confiance entre les populations bénéficiaires, le secteur bancaire lui, repose sur des notions de garanties.

1.1 Un secteur bancaire exclu

1.1.1 Physionomie générale

Le secteur bancaire en Afrique de l'ouest est constitué à la fois de succursales ou filiales de banques étrangères et de banques locales, avec un statut privé, public ou mixte. Comme les institutions mutualistes ne se sont pas développées de manière significative sur le terrain, en dépit de l'existence d'importantes potentialités locales, le système bancaire est resté dominant et deux types de banques occupent la scène. Les banques de développement créées après les indépendances afin de financer les infrastructures nécessaires au développement économique, à partir de ressources extérieures; et les banques commerciales dont le fonctionnement et la logique ont été modélisés selon les normes des pays développés. La raison d'être de ces banques commerciales est de financer des actifs circulants¹⁰. Leurs ressources généralement à vue, ne peuvent par conséquent pas financer des crédits à long terme, sans mettre en péril leur propre existence. Ces banques ont une exigence de rentabilité, d'où la nécessaire complémentarité avec les banques de développement, pour lesquelles, la rentabilité des investissements de développement est faible et les risques de non remboursement élevés. Ces banques, qui couvrent entre 10 et 20% des ménages (Doligez, 2002), restent fortement polarisées sur les opérations internationales et le financement du commerce dans les grands centres urbains avec des montants de transaction élevés (Hugon et Gentil, 1996). Elles n'échappent pas aux crises financières et aux faillites qui tirent leur origine

¹⁰ Actifs circulants : Terme comptable désignant les actifs détenus par l'entreprise et dont la vocation n'est pas de rester durablement au sein de l'entreprise (stocks, créances, etc.).

à la fois de la crise générale qui a affecté les économies de la sous-région aux années 1990, mais aussi de leur mode de fonctionnement et de la représentation que les acteurs ont de ces banques, de l'usage qu'ils en font.

1.1.2. De l'origine des difficultés

Pour analyser l'origine de ces situations de crise, rappelons le contexte international des années 1990. L'ensemble de la sous-région¹¹ connaît une forte croissance démographique (entre 3 et 3,5%), et est structurellement exportatrice de produits primaires. Les pays qui la composent connaissent une chute de leurs recettes d'exportation, entraînant une baisse des revenus privés et des revenus publics, conduisant à un accroissement des déficits des finances publiques. Cette situation a créé un climat de méfiance vis-à-vis des pouvoirs politiques, ébranlés dans leur stabilité, ce qui a conduit à une fuite des capitaux. En conséquence l'épargne privée interne diminue, entraînant une chute des ressources publiques et une forte dépendance vis-à-vis des financements extérieurs.

La dette publique s'est considérablement accrue et le service de la dette a absorbé 16,8% des recettes d'exportation en 1980, 24,5% en 1990, atteignant jusqu'à 40% pour certains pays, les plus endettés de la sous-région¹².

En l'absence d'une mobilisation active de l'épargne intérieure en raison de l'abondance de pétrodollars et des surendettements internes, on a abouti à un ralentissement des investissements publics et privés. Les institutions financières n'ont pu alors résister à la crise des années 1970 et 1980.

Ainsi les banques de développement s'écroulent sous la pression des gouvernements qui les ont transformées en des simples caisses annexes au trésor, ne répondant qu'à des exigences d'ordre ethnique, politique, de clientélisme. Du fait de la prévalence de ces logiques, les banques de développement ont octroyé des crédits à des emprunteurs dont on pouvait douter des capacités de remboursement. Des crédits bon marchés ont été alloués à des secteurs jugés prioritaires mais non capables de devenir concurrentiels, donc

¹¹ Il s'agit des pays constitutifs de l'Union Monétaire de l'Afrique de l'Ouest auxquels on ajoute ceux de la ZMAO (Guinée, Ghana, Nigéria, Gambie, Siéra Léone, Libéria).

¹² Alain le noir « la restructuration nécessaire des systèmes bancaires africains »- épargne sans frontière 1989, N°16.

rentables, d'où leur fermeture (cas du Bénin, Tchad, Guinée), voire leur restructuration (Mali, Niger).

Les banques commerciales de leur côté n'ont pas présenté de meilleurs résultats. Du point de vue historique, ces banques sont héritières de la situation coloniale, ce qu'illustre l'implantation de leurs agences. Jusqu'à la fin des années 1940, le Nigéria était le seul pays africain de la sous-région à posséder des banques commerciales constituées, détenues et dirigées par des nationaux¹³.

Suite aux indépendances, certaines banques détenues par des intérêts étrangers ont été nationalisées et les contraintes politiques évoquées à propos des banques de développement, ont eu les mêmes conséquences.

La crise a entraîné de nombreuses faillites et fermetures des établissements financiers et un phénomène de rejet par les populations du système bancaire¹⁴.

Dans la réalité, les banques constituent le prototype d'activités transférées du nord au sud. Les pays occidentaux ont d'abord reproduit leur système bancaire pour financer leurs opérations commerciales locales. Dans la période de décolonisation, en dépit de la création de banques de développement, l'organisation financière n'a pas été fondamentalement restructurée.

1.1.3. Un Système bancaire encore inadapté

Le secteur bancaire en particulier, loin de s'adapter au nouveau contexte, a continué à financer les produits agricoles d'exportation. En le faisant, les banques ont ainsi conservé des structures dont la reproduction est considérée comme un gage de bon fonctionnement. Ainsi elles imposent un modèle culturel, diffusent des normes étrangères d'architecture, de décor intérieur et vestimentaire. Même si le boubou n'est plus complètement absent du cadre de travail, la cravate continue à être un signe distinctif du cadre africain de la banque. De la sorte la banque reste un modèle d'acculturation pour les classes dirigeantes et les classes moyennes.

Aujourd'hui les institutions financières paraissent aux populations trop liées à l'état. Or, celui-ci n'est généralement pas perçu comme représentatif de l'intérêt général, mais

¹³ Rapport sur le développement dans le monde, 1989 de la banque mondiale, OP.CIT.P 58

¹⁴ Outre les faillites d'établissements financiers, les difficultés que les épargnants éprouvent à retirer de l'argent déposé, la très large assimilation faite entre institutions étatiques et institutions formelles et l'impression d'une faillite du système entier, justifient cette crainte des épargnants.

plutôt comme lié à une personne ou à des intérêts de groupes de personnes, d'où une certaine méfiance des populations vis-à-vis des banques

Dans l'économie, les banques jouent un rôle limité car peu présentes dans les campagnes, mais elles sont aussi peu sollicitées car les services qu'elles offrent ne sont pas adaptés aux besoins des populations locales. Leur faible taux de pénétration¹⁵ s'explique à la fois par les asymétries d'information, entraînant des risques élevés, les coûts de transaction liés aux opérations de banque, notamment le crédit, mais aussi à l'obligation de se soumettre à un certain nombre de contraintes dont certaines sont d'ordre prudentiel (ratios divers). En plus de ces raisons, les banques sont aussi inadaptées aux habitudes des populations par les distances d'ordre communicationnel (physique, psychologique ou social) qui les séparent de celles qui devraient être leurs cibles; les longs délais de mise en place des crédits, par des garanties susceptibles d'être exigées, et surtout, par la complexité dû à leur formalisme. Tout ce dispositif est à l'évidence loin de correspondre aux habitudes des populations. Par ailleurs, le secteur bancaire est souvent en crise du fait de politiques de crédits imprudentes. A cause de ces pratiques, il perd la confiance de ses clients et éprouve des difficultés à recueillir l'épargne des populations dont il ne finance pas les besoins. L'ampleur des activités du secteur demeure marginale et se situe à moins de 20% du PIB dans la Sous-région, contre une moyenne de 70% en Tunisie, au Maroc ou à l'Ile Maurice¹⁶.

En dépit de cette situation le secteur bancaire reste le plus important en termes de volume d'épargne géré et de crédit distribué. Mais sa clientèle en nombre de comptes est de cinq à dix fois moins importante que celles des institutions de micro finance. Il reste implanté quasi exclusivement dans les grandes villes. Après les crises récentes, les banques sont extrêmement prudentes dans leur politique de financement au point que, souvent, elles ont un excédent de liquidités. Elles recherchent des opportunités de placement ou des crédits sûrs, ce qui est peu compatible avec les besoins de l'économie nationale

¹⁵Gouverneur BCEAO(2005); 3% de la population de la sous-région possèdent un compte bancaire.

¹⁶Déclaration Gouverneur BCEAO dans journées d'études (2005)

1.2. Une Finance informelle encadrée dans le social

Très diversifiée et personnalisée, pratiquant des taux d'intérêts élevés ou des taux nuls, la finance informelle (tontines, banquiers ambulants, caisses de solidarité, clubs d'investisseurs)¹⁷ mêle étroitement logique économique et logique sociale. Le secteur de la finance informelle est en général inventif, adapté en termes de coût de transaction et de respect des engagements et efficient en termes d'informations. Pratiquement, l'ensemble de la population y a recours. Mais dans ce type de financement, les ressources sont faibles par rapport aux besoins, et les crédits sont orientés sur le court terme avec des coûts élevés et des risques non négligeables. (D.Gentil et F. Doligz, 1997). Confrontées à un financement bancaire marginal, les populations de la sous-région n'ont d'autres choix que de faire appel à ce qu'elles connaissent le plus, le financement informel. En effet, ce sont des pratiques quotidiennement utilisées face à des difficultés financières. Dans le cadre de la présentation de la finance informelle que nous allons faire, nous mettrons en évidence les raisons de son essor, ses caractéristiques, les différents intervenants, ses avantages et ses limites.

1.2.1 Émergence du phénomène et son étendue

Face aux difficultés du secteur bancaire dans les années 1970, le secteur financier informel avec son pendant, le secteur financier informel a connu un véritable essor. En effet, les politiques menées par les pays en développement au cours des années 1970, ont conduit à un fort endettement du trésor auprès de la Banque Centrale, creusé par un déficit budgétaire tant au niveau de l'État qu'à celui des entreprises publiques. Les banques ont de leur côté, accumulé des créances douteuses (Lelart, 2002).

Dans la décennie suivante des années 1980, les politiques d'assainissement conduites dans le cadre d'une libéralisation financière n'ont pu résorber l'ensemble des déséquilibres financiers. Dès le début des années 1990, le système bancaire se trouvait affaibli dans la majorité des pays en développement. C'est dans un tel contexte qu'une grande partie de la population urbaine et rurale s'est tournée vers l'informel car elle était

¹⁷ Ensemble de formes traditionnelles d'épargne et de crédit

exclue des réseaux financiers classiques. Le secteur financier informel a pris de l'ampleur et a commencé à concurrencer le secteur financier formel.

Pour les tenants de la répression financière¹⁸, la finance informelle s'est développée à cause de nombreuses contraintes (réserves obligatoires, plafonnement des taux d'intérêts, encadrement du crédit) auxquelles sont soumises les banques, et qui limitent l'accès au crédit des populations. Pour sortir de ces difficultés, il faut libéraliser les activités bancaires, dans le cadre d'une réforme financière, visant à améliorer les performances du secteur formel.

Par contre, pour les tenants du dualisme financier¹⁹, la finance informelle fait partie du secteur informel, dont elle finance les activités. Partout où le secteur informel s'est développé, il s'est accompagné de l'émergence et de l'essor du secteur financier informel, qui joue un rôle d'accueil des agents économiques exclus du secteur financier officiel.

Il semble donc que la défaillance du système financier formel ait contribué au renforcement du système financier informel. Les deux sont, du reste, intimement liés, ne serait-ce que par la monnaie dont ils font un usage commun (Lelart 2002).

En définitive, note Lelart (2002), c'est l'inadéquation des systèmes financiers formels à l'accès des populations pauvres à des services financiers adaptés à leurs besoins et à une échelle plus large, l'incapacité de l'État à répondre aux besoins fondamentaux de la population en termes de services financiers de base, qui sont à l'origine du développement du secteur financier informel.

Très hétérogène et variant d'un pays à l'autre, le secteur financier informel dans sa forme la plus répandue est qualifiée « d'Association Rotative d'Épargne et de Crédit », plus connue sous le nom de « tontine ». Ces tontines pratiquées depuis des décennies, constituent un réservoir d'épargne et de crédit important pour les populations des pays de la sous-région. C'est la raison pour laquelle la mobilisation de l'épargne à travers différentes sortes de tontines fait partie de préoccupations des institutions internationales, des hommes politiques, des banques et des chercheurs etc. Elle est pour tous un élément

¹⁸ Dont :

¹⁹ dont : Michel LELART, « De la Finance informelle à la micro finance », HUGON, Ph. « L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains. » Revue du Tiers Monde, tome XXXI, n. 122.

important a intégrer dans les stratégies de développement qui doivent être conduites dans les pays en développement. C'est sous l'empire de la déréglementation que le secteur financier informel a pris de l'importance. Plusieurs définitions du concept sont apparues, parmi lesquelles, deux paraissent pertinentes. Il peut s'agir d'un ensemble d'activités financières qui se réalisent en marge de toute législation pénale, sociale et fiscale ou qui échappe à la comptabilité nationale; mais il renvoie aussi à un ensemble d'activités financières qui échappe à la politique économique et financière et donc à toute régulation de l'état.

Lelart (1990, p 50), définit la finance informelle comme étant un des mécanismes originaux qui permettent de faire circuler la monnaie en contrepartie d'une accumulation temporaire des créances et des dettes. De ces définitions, on retient que la finance informelle renvoie à tout mécanisme non officiel qui permet de faire circuler temporairement des créances et des dettes. Elle regroupe l'ensemble des transactions financières effectuées en marge des règles établies, par des intermédiaires non agréés et/ou non enregistrés. Ces transactions sont par leur originalité, soustraites du contrôle direct de l'état et fonctionnent plutôt bien, dans le sens où elles répondent pour une bonne partie aux besoins des populations.

1.2.2. Principales caractéristiques de la finance informelle

L'UREF²⁰ recense trois éléments essentiels caractérisant des pratiques de la finance informelle. Le premier concerne son extrême diversité. Dans ce secteur, coexistent des prêteurs professionnels, des marchands, des membres de famille, les amis de la famille, à côté des gardes monnaies, des tontiniers. Les pratiques des acteurs sont individuelles ou collectives. Elles sont variables à l'intérieur d'une même région, d'une région à une autre, d'un groupe à un autre. Dans toutes ces structures, dominent les relations personnelles entre les agents, d'où l'importance de la confiance et de la solidarité entre les acteurs.

Le second élément concerne l'aspect financier des pratiques. Bien qu'éloignées des pratiques que nous connaissons, elles constituent une forme originale, parfois sophistiquée de finance. Par exemple, l'activité au sein des tontines crée un faisceau de créances et de dettes où apparaissent de véritables produits financiers. C'est d'une vraie intermédiation

²⁰ Réseau Entrepreneurial de l'Université des Réseaux d'Expressions Françaises, devenu Agence Universitaire de la Francophonie

dont il s'agit, dans laquelle les coûts de transaction sont réduits ainsi que les risques et l'information plus symétrique²¹.

Le troisième élément observé concerne l'efficacité du système financier informel dont le concept s'est vulgarisé ces dernières années en opposition au système financier formel. Du fait que la finance informelle s'appuie sur des relations de proximité, elle fonctionne souvent en réseaux fermés entre des personnes qui se connaissent et se fréquentent. Créances et dettes naissent et s'éteignent rapidement. L'argent prêté est à court terme et les opérations se dénouent rapidement, d'où la faible contribution au financement des activités économiques, notamment parmi les ménages et les micro entreprises, à la fois, à cause de la faiblesse des montants et des courtes durées.

Plus généralement le secteur financier informel est caractérisé par la souplesse des opérations et des conditions de prêt, ce qui lui confère des avantages économiques par rapport au secteur financier formel. Ces caractéristiques touchent principalement les aspects suivants : (i) absence de conditions préétablies car nous sommes dans un mécanisme où les membres fixent leurs propres règles; (ii) absence de frais de gestion car l'administration est simplifiée se réduisant à la tenue d'un cahier où sont inscrits les noms, les sommes versées ou rendues et les dates de ces opérations; (iii) absence d'un cadre fixe car les associations peuvent regrouper quelques membres (des dizaines, voire des centaines) et peuvent durer quelques semaines, mois ou années; (iv) absence de contrôle. Ainsi, les associations reposent principalement sur des relations personnelles. Leurs membres vivent collectivement et quotidiennement les mêmes pratiques que celles de la population à laquelle ils appartiennent.

D'autres éléments peuvent également caractériser cette finance informelle. Il s'agit de son omniprésence dans les sociétés à faibles revenus, sa large couverture des populations pauvres, sa grande capacité à s'adapter à l'environnement économique et social local, la variété de ses offres de services financiers et sa capacité à améliorer l'efficacité de l'allocation des ressources.

²¹ C. Mayoukou, le Système de tontines en Afrique-un système bancaire informel, l'Harmattan 1994
J.D. Von Pischke, des intermédiaires financiers performants : les ARECS, in D. Adams et D. Fitchett, pp 357-367

1.2.3 Principaux intervenants de la finance informelle

On distingue en général trois types d'intervenants au sein du secteur financier informel dont l'une des caractéristiques réside dans la diversité des liens qui peuvent exister entre les prêteurs, les emprunteurs et les déposants. Ces trois types sont les suivants :

- Les prêteurs individuels. prêtent habituellement leurs propres ressources, tout en acceptant parfois des dépôts. On y compte les amis, les parents, les propriétaires fonciers, les prêteurs ruraux, les fournisseurs d'intrants agricoles, les négociants, les marchands, les prêteurs de marchés parallèles urbains, etc. Certaines des transactions menées par ces prêteurs sont quasi quotidiennes et recouvrent de multiples formes.
- Les groupements de personnes organisées sur une base mutualiste. Le prototype en est l'association rotative d'épargne et de crédit déjà évoquée, de même que les organisations d'auto - assistance ou les fonds familiaux ou tribaux. Il existe en effet une multitude d'associations en Guinée qui encouragent la mise en œuvre de systèmes d'incitation à l'épargne. Les motifs de constitution recouvrent la volonté d'épargner pour une sécurité au niveau social ou des motifs purement financiers. Ce type d'organisation, appelé souvent « tontine », est un phénomène de masse en Guinée, notamment en milieu urbain et se situe parfois à un stade avancé, portant sur des aspects purement monétaires. Autrefois basée sur le travail, la tontine repose aujourd'hui davantage sur l'argent, ce depuis l'introduction des rapports marchands et de la monnaie dans l'économie.
- Les sociétés organisées en partenariat : ce sont par exemple les prêteurs sur gages ou des banquiers autochtones, mais aussi des intermédiaires financiers non bancaires comme les sociétés de financement, les sociétés d'investissement et les sociétés spécialisées dans les transferts de fonds de l'extérieur vers l'intérieur et inversement ou à l'intérieur d'un même pays

1.2.3.1. Prêteurs Individuels

Ils développent deux types d'activités, une activité de prêt non commercial et une activité de prêt commercial :

- **Activité de prêt non commercial**

Ce type de prêt est très répandu parce qu'il est enraciné dans les traditions locales. Il est obtenu auprès d'amis, de parents ou de voisins. Il peut être en espèce ou en nature. Il est généralement accordé sans intérêt. C'est une forme très courante de finance informelle. Dans plusieurs pays, ce type de crédit représente plus de 60% des prêts informels. Les montants de prêt sont variables et leur caractéristique principale est la réciprocité. Il est tacitement entendu que l'emprunteur retournera le service à son prêteur, en faisant à un autre moment, un prêt au prêteur, quand celui-ci sera dans le besoin. Si les personnes concernées ont un accès limité à d'autres formes de finance, la réciprocité intervient comme un bon moyen de gérer l'incertitude et le risque en établissant et en renforçant des liens interpersonnels. Dans des nombreux pays africains, et de façon très prononcée en Guinée, les prêts en argent ou en nature entre les membres d'une même famille sont monnaie courante. Mais les prêts consentis par des parents, des amis ou des voisins ne sont pas toujours de nature non commerciale. Souvent, ils sont exempts d'intérêts et la relation personnelle tient lieu de garantie de remboursement.

Il peut exister des facteurs qui peuvent limiter l'obtention d'un prêt, qu'il soit avec ou sans intérêt. Par exemple, en cas de catastrophe naturelle dans un village, tous les habitants du village auront besoin de ressources au même moment, pour les réparations et ne pourront donc pas aider les autres membres du village. De même, le plafond est souvent rapidement atteint dans ce genre de prêts. Ce sont généralement de faibles montants qui doivent donc être complétés par des ressources provenant d'autres sources informelles (parents travaillant dans les villes, ressortissants vivant à l'extérieur, ou appui d'une ONG caritative).

- **Activité de prêt commercial**

Dans ce type de prêt, les prêteurs exercent généralement différentes activités. Ils sont commerçants, entrepreneurs, agriculteurs, mais disposent d'un capital qu'ils peuvent prêter à des tiers. Ces opérations de crédit informel de nature commerciale peuvent se faire en argent, en biens marchands ou sur le foncier (parcelles de terre). Les opérations de crédit à base d'argent sont effectuées par des prêteurs professionnels, mais aussi par des particuliers. Il en existe de tous types et de toutes dimensions.

L'activité de prêt sur le foncier est pratiquée par des propriétaires fonciers et des agriculteurs- prêteurs. Ces transactions interviennent à la veille des saisons agricoles et sont renouvelables. Le crédit à base de biens marchands prend des formes multiples et fait intervenir une grande diversité d'acteurs. De très nombreux commerçants pratiquent ce type de crédit, vis-à-vis de détaillants avec des remboursements quotidiens, biquotidiens, hebdomadaires, bimensuels, mensuels. Cette forme de prêt commercial est très courante dans ces pays car les prêts faits par des familles, des amis ou des voisins montrent vite leurs limites. Les ménages ruraux ou urbains, les petits commerçants et petits entrepreneurs y ont recours.

1.2.3.2. Les Gardes monnaie

Parmi les prêteurs individuels qui prêtent leur propre argent, certains acceptent des dépôts. Ces gardes monnaies offrent généralement un lieu sûr pour garder les fonds. Dans la plus part des cas, ces fonds déposés la veille sont repris en l'état le lendemain et ne rapportent pas d'intérêt bien que certains déposants font parfois des cadeaux ou rendent d'autres menus services à leur dépositaire. Cette pratique s'est subitement développée en Guinée, dans la capitale, où l'insécurité a atteint un niveau élevé. Pour échapper aux agressions par des bandits, au retour à leur domicile, les commerçants confient leurs recettes à des gardes monnaie jusqu'au lendemain.

Le Garde monnaie peut, quand la période de dépôt est plus longue, utiliser les fonds déposés à sa guise et sans restriction, mais il peut aussi confier le fonds à une banque ou une IMF dans un compte de dépôt à vue ou d'épargne. Ainsi les déposants pensent que

les gardes monnaies leur rendent service en gardant leur argent, alors que celui-ci peut faire l'objet de transactions sur de courtes durées.

1.2.3.3. Les Associations mutuelles d'épargne et de crédit

Les groupements de personnes organisées sur une base mutualiste sont une autre forme d'activité financière informelle. Ils fonctionnent selon des règles établies d'un commun accord par les membres. Il existe essentiellement deux types d'associations informelles exerçant des activités d'intermédiation financière : les groupements à seule vocation d'épargne, et les groupements qui ont pour vocation de faire l'épargne et de crédit.

Dans les associations du premier type comme les clubs d'épargne, le but est d'offrir des facilités d'épargne à leurs membres qui ne peuvent accéder à des services d'épargne dans le secteur formel, faute de sommes suffisamment élevées pour justifier l'opération bancaire. Les fonds ainsi accumulés sont utilisés pour un emploi spécifique qui n'est pas toujours précisé au départ.

La participation à l'épargne mutuelle répond aussi au souci de s'assurer une aide (en espèces ou en nature) pour soi-même et pour sa famille en cas d'urgence (la maladie, le décès, l'accident, le vol, l'incendie, le chômage, etc).

L'autre type d'association mutualiste est le groupement à vocation d'épargne et de crédit, dans laquelle la contribution régulière de chaque membre au processus d'accumulation de l'épargne ouvre le droit de recevoir un prêt de la part du groupe. Il constitue un crédit que le membre ne pourrait obtenir auprès des institutions financières formelles. Parmi les exemples de ce type d'associations, on peut citer les mutuelles de crédit informelles, les associations informelles d'épargne et de crédit et les associations rotatives d'épargne et de crédit, communément appelé (AREC).

On peut également citer, à côté de ces dispositifs informels à vocation financière, les organisations d'auto assistance dans lesquelles les services rendus sont en nature. Il s'agit d'associations de main-d'œuvre journalière, d'associations rotatives de travail,

d'associations de travail non réciproque (Kilé en Moyenne Guinée), ou de groupements temporaires.

La base des associations mutuelles d'épargne et de crédit dans le secteur informel est la même : un groupe de personnes ayant un lien commun (famille élargie, amis, résidents du même village ou du même quartier; salariés d'une entreprise ou d'entreprises voisines ou connexes, liens ethniques, etc.) se réunissent pour mettre en commun leurs ressources, quelle qu'en soit l'importance. Ils peuvent ainsi bénéficier de facilité d'épargne et/ou de crédit en vue de dépenses qu'ils ne peuvent assumer ou pour s'assurer d'une assistance mutuelle en cas d'urgence, l'objectif étant de contribuer à un projet de développement communautaire ou personnel. Les divers systèmes se distinguent les uns des autres par les conditions d'adhésion, le nombre des membres, le montant et la périodicité des contributions, le mode de gestion, l'emploi des fonds, le mode de déboursement des prêts, etc.

1.2.3.4. Les Sociétés organisées en partenariat

Celles-ci se retrouvent dans certains pays où le secteur informel prend des formes plus complexes et plus évoluées, non seulement du point de vue de ses caractéristiques structurelles et organisationnelles, mais aussi selon la place qu'il occupe dans l'activité financière globale.

Le cas du marché de Madina en Guinée se situe dans ce cadre. De nombreux jeunes commerçants s'associent en groupements, mettent leur argent en commun (les montants peuvent atteindre des sommes considérables), afin de réaliser des opérations commerciales.

Les prêts sur gages sont les formes les plus anciennes des sociétés organisées en Partenariat. Les prêteurs sur gage exercent généralement cette occupation de façon marginale, leur activité principale étant le commerce. Les éléments gagés vont d'articles de valeur (un fusil, un bijou, etc) à des articles de moindre valeur (une TV, une montre, une radio, un téléphone portable, etc). Ces prêteurs sur gage octroient des prêts pour de courtes durées, et résolvent les problèmes de la garantie de façon peu coûteuse en demandant aux emprunteurs de physiquement échanger un gage contre leur emprunt. Contrairement aux banques, aux prêteurs ordinaires et aux commerçants, les prêteurs sur gage n'ont pas vraiment besoin d'informations concernant leur emprunteur, sauf dans le

cas où ils craignent de recevoir des articles volés. Le prêteur sur gage réalise un bénéfice grâce à l'intérêt perçu sur le prêt quand il existe une différence entre le montant des prêts et les recettes des ventes d'articles gagés, lorsque les emprunteurs sont défaillants. Ces prêts sont souvent assortis de dates limites.

1.2.4. Les avantages de la finance informelle

La finance informelle est donc présente un peu partout car elle résout des problèmes que la finance formelle est dans l'incapacité de résoudre. Cela tient à six raisons (Dale W Adams, 1994, p 31) :

1.2.4.1. Type de services rendus

Les services rendus dans ce contexte sont variés, et montrent que même les populations à bas revenus sont demandeuses d'une large gamme de services financiers. En effet, les dépôts et les prêts sont de petits montants de très courte durée. Ils constituent la majorité des transactions financières informelles. Pareils services ne sont pas offerts par les programmes formels de crédit aux pauvres. On peut dire que bon nombre de ces pratiques traditionnelles de crédit constituent des services financiers qui rendent de précieux services aux pauvres.

1.2.4.2. Système fondé sur la discipline

La finance informelle requiert de la part de ses participants un comportement rigoureux. Les prêteurs informels doivent s'auto discipliner pour épargner les fonds qu'ils prêteront et doivent s'efforcer de réunir les informations suffisantes sur leurs emprunteurs potentiels, afin de prêter cet argent sur la base d'une solvabilité. Ce n'est qu'après quelques années de pratiques que les prêteurs informels acquièrent les capacités nécessaires au développement de leur affaire. En effet, les prêteurs informels investissent leurs fonds propres dans leurs prêts. Ils considèrent le crédit comme un privilège plutôt qu'un droit. Pour eux, les activités de prêt constituent une transaction sérieuse et non un jeu où il faudrait accorder des faveurs.

De leur côté, les emprunteurs doivent faire preuve de discipline afin d'établir et d'augmenter leur solvabilité auprès des prêteurs informels ou des membres du groupe. La possibilité d'emprunt informel est un privilège qui n'est acquis qu'après de multiples étapes telles que: épargner avant d'emprunter, rembourser de petits prêts avant d'en recevoir de plus importants et toujours rembourser ses dettes à échéance pour assurer l'accès à d'autres prêts. Le respect de cette discipline permet de consolider les relations professionnelles entre prêteurs et emprunteurs. Elles constituent la base des marchés financiers et conditionnent l'accessibilité, la stabilité et la pérennité de ressources financières.

1.2.4.3. Mobilisation de l'épargne endogène

La plupart des systèmes financiers formels n'arrivent pas à mobiliser des dépôts conséquents. Or, les études montrent que d'importants montants d'épargne transitent par les marchés financiers informels. En effet certains acteurs économiques exerçant dans le secteur informel ont de grandes capacités d'épargne. Les structures financières formelles ne parviennent donc pas à mobiliser cette épargne endogène car la plupart des banques ou d'IMF ne proposent pas de produits d'épargne adaptés aux populations. En effet, les taux de placement proposés par ces structures à leurs clients ou membres sont le plus souvent inférieurs au taux d'inflation. Par ailleurs, les autorités monétaires offrent des facilités de réescompte à bon marché au point que les systèmes financiers formels qui devraient favoriser la mobilisation de l'épargne se sont recentrés autour d'activités de distribution de crédit à travers de fonds issus des subventions des gouvernements ou de donateurs.

1.2.4.4. Réciprocité du mécanisme entre les membres

La plupart des systèmes de la finance informelle impliquent la réciprocité. Celle-ci s'applique d'une part, entre emprunts et dépôts, et d'autre part entre l'emprunteur et le prêteur, sachant que ces rôles s'inversent dans le futur si le prêteur aujourd'hui, l'emprunteur de demain

1.2.4.5. Coûts de transaction réduits

La finance informelle permet de maintenir des coûts de transaction peu élevés pour les emprunteurs et les épargnants en apportant les services financiers aux endroits et aux moments qui conviennent à ses clients. A l'inverse, la finance formelle tend avant tout à éviter les coûts de transaction pour l'intermédiaire financier et se préoccupe peu des conséquences pour les déposants et les emprunteurs. Il est en effet exclu que les clients des systèmes financiers formels puissent faire des dépôts ou des emprunts à des heures non convenues ou du moins non autorisées par le règlement de l'institution financière.

On peut également remarquer que les intermédiaires formels, tels que les banques, cherchent surtout à avoir des relations avec les gros déposants : (hauts fonctionnaires, employés des secteurs privés et mixtes, opérateurs économiques), alors qu'à l'inverse, les intermédiaires informels se préoccupent de maintenir des relations de qualité avec tous les types de clients quelque soit leur niveau ou statut

1.2.4.6. Innovations financières

La finance informelle entraîne un certain nombre d'innovations financières qui réduisent les coûts de transaction, notamment pour les déposants et emprunteurs. Il est en effet très étonnant de constater, la rapidité avec laquelle la finance informelle peut innover, dans le but de s'adapter à des conditions variables telles que, l'inflation. La flexibilité et la souplesse constituent ses principales caractéristiques propres. Même si les marchés financiers formels sont eux aussi innovants, ces innovations, sont mal utilisées car elles cherchent à éviter les réglementations. De plus, la finance formelle est souvent fragile et

trop rigide pour pouvoir répondre de façon efficace à des changements économiques. Mais les nombreux arrangements financiers qu'elle induit répondent assez largement à la variété des besoins des populations pauvres. Après une présentation de la finance informelle en général et de ses traits, nous allons évoquer l'évolution des caractéristiques de la tontine, la forme la plus courante de la finance informelle, celle qu'on retrouve dans les centres urbains et ruraux, au sein des milieux professionnels et associatifs, dans les quartiers et les villages avec comme caractéristique, la libre adhésion des membres.

1.2.5. Tontines, prototype de financement informel

1.2.5.1. Origines

L'appellation « tontine » viendrait d'un financier italien nommé « Tonti » qui avait convaincu Mazarin, vers 1650, d'utiliser une nouvelle formule d'emprunt pour renflouer les caisses de l'État. Aux tontines publiques ont succédé des tontines privées qui permettaient aux membres de préparer leur retraite ou de contracter une assurance vie. On la rencontre même dans le « Chitt Funds Act » promulgué à Singapour en 1971 qui s'y réfère expressément.

Les tontines plongent leurs racines dans l'histoire des peuples. Mais leur prolifération provient de la difficulté de beaucoup de personnes à accéder au crédit bancaire (Lelart 2007).

Les écrits faisant état de l'existence des tontines en Afrique sont relativement récents. Les premiers datent de 1952 avec W.R. Bascom qui parle de tontine au Nigeria sous le nom de « Esunu », particulièrement pratiquée par les musulmans Yoruba. Dans les années qui ont suivi, beaucoup d'études ont permis de connaître les mécanismes et pratiques des tontiniers, et l'on s'est aperçu que le phénomène était très courant dans toute l'Afrique Centrale et de l'Ouest (Bekolo-Ebe, 1991).

La tontine se définit comme une association de personnes qui, unies par des liens familiaux, d'amitié, de profession, de clan ou de région, se retrouvent à des périodes convenues afin de mettre en commun leur épargne en vue de la résolution des problèmes particuliers ou collectifs. La définition la plus courante est donnée par BOUMAN (1977), pour qui « les tontines sont des associations regroupant des membres d'un clan, d'une

famille, des voisins ou des particuliers, qui décident de mettre en commun des biens ou des services au bénéfice de chacun suivant un ordre établi.

La forme la plus connue de la tontine consiste en une formule mixte d'épargne et de crédit qui fonctionne de la manière suivante : les participants versent régulièrement des cotisations d'un montant fixe dans un fonds commun qui est distribué à tour de rôle. Le tour des prises est déterminé par un tirage au sort. A la fin du cycle, on reprend un nouveau tour. Il faut noter que le premier membre à recevoir le fonds bénéficie d'un prêt sans intérêt, tandis que le dernier à le recevoir épargne tout au long du cycle sans être rémunéré²² parce qu'il touchera à la fin du cycle, le même montant qu'il aurait accumulé en épargnant régulièrement à titre individuel. Les autres membres se trouvent, selon leur rang d'accès au fonds, en position de débiteurs ou de créditeurs. Leur participation leur permet néanmoins de bénéficier de la somme totale comme s'ils avaient épargné par eux-mêmes.

1.2.5.2. Statut juridique des tontines

En général, les tontines ne sont pas légalement reconnues en Afrique. Cependant, on peut observer que des progrès ont été réalisés dans cette direction. Dans la zone de l'Union économique et monétaire ouest africaine, et dans celle de l'Union monétaire de l'Afrique Centrale, une loi sur les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit a été adoptée par les parlements nationaux. En Guinée, la loi L/2005/013/AN du 4 Juillet 2005, fixe le régime des associations mais exclut expressément les sociétés d'épargne et de crédit, la forme la plus expressive des tontines.

1.2.5.3. Les Acteurs de la tontine

Les fondateurs de la tontine peuvent posséder des droits particuliers qui les distinguent des autres membres. Par exemple, là où un candidat devrait, pour être accepté, obtenir le parrainage de deux anciens membres, il suffira d'un seul parrain s'il s'agit d'un membre fondateur. Il arrive également que ces fondateurs se partagent les droits d'entrée qui sont demandés aux nouveaux arrivants.

²² Un taux d'intérêt négatif en cas d'inflation.

Les associations tontinières sont généralement animées par un bureau ou une commission qui coordonne l'activité. Sa composition comprend un Président qui est en principe un élu (souvent l'initiateur ou fondateur de la tontine). Il assure la direction de la tontine, préside le déroulement des séances, assure l'exécution des décisions prises au cours d'une séance et veille à la bonne marche de la tontine. Il en est le garant moral; la confiance qu'il inspire est déterminante pour la cohésion de la tontine. De son entrain dépend celui de l'ensemble des adhérents, avec le village et son environnement socioprofessionnel. Il peut être assisté d'un ou des plusieurs Vice-présidents, choisis parmi ceux dont la moralité est établie, et jouissant d'un capital de confiance de la part de la majorité des membres.

Il peut, si nécessaire, être assisté d'un secrétaire (généralement quand le président et le vice-président sont analphabètes) qui tient les archives de la tontine qu'il met à la disposition des membres pour consultation en cas de besoin. A ce titre, il est une référence pour l'interprétation ou le respect scrupuleux du règlement.

Le trésorier tient la comptabilité de la tontine. Il a la garde des fonds collectés, notamment ceux des caisses d'épargne et de prêts, des caisses de secours ou d'assistance. Il en assure la garde sous sa propre responsabilité, de telle sorte qu'en cas de déficit dans les comptes, il est tenu de le combler sur ses ressources personnelles. De ce fait, le choix d'un trésorier est un exercice difficile.

Certaines tontines mieux élaborées désignent des commissaires aux comptes qui vérifient la comptabilité de la tontine et veillent à la répartition des intérêts entre les membres de la tontine. Enfin, un censeur veille à la discipline lors des séances de la tontine. C'est à lui qu'incombe la charge d'appliquer les amendes et pénalités en cas de retard, de troubles

1.2.5.4. Les Formes de tontines

Il existe plusieurs types de tontines, chacune d'entre elles étant, dans sa composition, à dominante professionnelle, géographique ou confessionnelle. Les tontines professionnelles ou socioprofessionnelles sont les tontines qui rassemblent des fonctionnaires, des agriculteurs, des artisans, des commerçants, etc. Les tontines géographiques sont celles des ressortissants d'un village, d'une région, d'un pays, et les

tontines religieuses sont celles construites autour des cultes. Il existe aussi des tontines impersonnelles dans lesquelles les membres ne se connaissent pas.

Bekolo-Ebe(1991), dans ses recherches, dresse une typologie des tontines en cinq types, les plus représentatifs du système tontinier en Afrique Centrale et de l'Ouest :

- **La tontine simple**

Le nombre de participants, le montant des cotisations ainsi que le montant attribué à chaque tour de prise sont fixés à l'avance. Dans ce type de tontine, le risque pris par chacun des participants est très faible. Chacun des membres trouve un avantage dans la collecte d'épargne qu'implique la tontine. De ce point de vue, la tontine apparaît comme un système d'incitation à l'épargne. Seule la position de chacun dans le cycle de la tontine introduit une différence quant au coût supporté (le délai d'attente conduit à une dépréciation monétaire du fait de l'inflation). La place dans le cycle résulte souvent d'un consensus entre les participants. Le plus souvent, les nouveaux membres sont placés en fin de cycle et les plus anciens en début du cycle.

Les membres de ce type de tontine ne sont généralement pas attirés par un gain financier, mais ils privilégient le rôle social de la tontine

- **La tontine avec caisse de prêt**

En plus du montant de la cotisation fixe versée par chaque participant, des non participants à la tontine peuvent se voir accorder un prêt, dont le remboursement est assorti d'intérêts qui seront distribués en fin de cycle à chacun, proportionnellement aux montants de la participation de chaque membre. Une seconde collecte d'argent est organisée en vue de la constitution d'un fonds de crédit. Le montant individuel de la collecte n'est pas fixe. Chacun des membres, en fonction de ses possibilités financières, est libre de verser le montant qu'il désire. A travers cette activité de crédit, on pourrait dire que l'une des motivations principales des membres de cette forme de tontine, c'est de rechercher un profit. Ils cherchent en effet à réaliser une plus-value. Ce faisant, les membres de cette tontine s'astreignent à une contrainte d'épargne pour la mise en place de leur système d'épargne crédit. Ce système est assez répandu et joue un rôle important sur le marché de l'argent à court terme.

- **La tontine avec caisse de prêt et de secours**

Dans cette tontine très proche du type précédent, les membres pratiquent un troisième versement périodique qui alimente une caisse de secours destinée à aider les participants à faire face à des événements tels que les mariages, les naissances, les décès, les incendies, etc.

- **La tontine avec enchères non capitalisées**

Ce système tend à être de plus en plus répandu et ses règles intègrent la notion de coût de capital et du risque. Contrairement aux systèmes précédents, les sommes collectées en une période sont vendues aux enchères et remises au plus offrant. Elles constituent le « gros lot » du gain. Seuls les participants n'ayant pas encore bénéficié du « gros lot », sont autorisés à participer aux enchères. La motivation qui caractérise les membres de ces tontines est la recherche du gain à travers la spéculation. Ils spéculent également sur le montant des enchères qu'ils font et sur le montant des enchères des autres acquéreurs qu'ils souhaitent le plus élevées possible afin d'augmenter le nombre de tours gratuits. Ces tontines sont composées de commerçants, de spéculateurs immobiliers, d'investisseurs ou des petits et moyens entrepreneurs. Cette forme de tontine est surtout pratiquée au Cameroun.

- **La tontine avec enchères capitalisées**

La différence avec le type précédent est que la prime d'enchère payée par celui auquel on attribue le gros lot est divisée en petits lots qui seront revendus aux enchères sur du court terme. Gros lots et petits lots constituent respectivement le marché principal et le marché secondaire. Les marchés se terminent une fois que l'ensemble des montants apportés ont été redistribués. Des personnes extérieures à la tontine peuvent avoir accès au marché secondaire par l'intermédiaire d'amis qui sont membres de la tontine. Parfois, les sommes cumulées sur le marché secondaire sont suffisantes pour proposer un deuxième gros lot, et dans ce cas, le cycle de la tontine est réduit d'une période. Cette autre pratique sophistiquée est plus fréquente au Cameroun et met en jeu d'importantes sommes d'argent.

Les différenciations que Michel Lélart établit entre tontines : mutuelles, commerciales et financières sont proches des typologies de Bokolo Ebe. Dans l'analyse qu'il en fait, il montre que leur fonctionnement est basé sur plusieurs critères qui ne se recoupent pas, chaque type reposant sur un principe donné.

❖ **Les tontines mutuelles.**

Ici chaque participant reçoit autant qu'il verse.

Ces tontines sont les plus répandues. Elles reposent sur la solidarité entre membres qui se connaissent bien.

Les tontines mutuelles peuvent être définies comme des fonds d'épargne rotative, les levées bénéficient à chacun des sociétaires selon un ordre préétabli, mais révisable. Chacun peut prêter et emprunter et remplacer une créance par une dette. Ces créances et ces dettes ont plusieurs caractéristiques particulières. Elles ne sont assorties d'aucun intérêt. En effet, les créances ne rapportent rien, et les dettes ne coûtent rien non plus, ainsi l'épargne et le crédit sont gratuits, il n'y a pas d'intermédiaire. Tous les adhérents ont des créances et des dettes, les uns envers les autres, du fait que la tontine n'est pas dotée de la personnalité juridique. Les créances et les dettes se compensent parfaitement tout au long du cycle et s'annulent au dernier tour. L'accumulation n'est ici que temporaire.

❖ **Les tontines commerciales**

Dans le cadre de celles -ci , le tontinier est rémunéré, que ce soit sous forme de rétention du premier versement

Fait à chaque cycle de la tontine ou comme pourcentage du lot remis périodiquement à
Chaque membre bénéficiaire de la tontine

Dans cette forme de tontine, les fonds sont collectés par un tiers qui a pris l'initiative de la création du groupe et qui joue le rôle de banquier, prélevant une commission pour le service qu'il rend afin d'ajuster au mieux l'épargne collectée et les prêts déboursés.

Ces tontines commerciales ne sont pas des tontines au sens propre du terme, puisqu'il s'agit d'un accord bilatéral entre le « banquier ambulant » et son client qui n'a, comme seule initiative, que de mettre en concurrence les banquiers ambulants au niveau des

éventuels services offerts et, notamment, du taux de garde réclamé par le banquier ambulant.

Dans cette forme de tontine, on peut également parler de créances et de dettes. En effet, la créance du client augmente au fur et à mesure qu'il verse son épargne chez le tontinier, qui lui, à l'inverse voit sa dette augmenter d'autant. La créance des clients et la dette du tontinier sont la contrepartie l'une et de l'autre : elles progressent à chaque versement et diminuent lors du remboursement. Les caractéristiques de ces créances et de ces dettes sont les suivantes :

Elles s'accompagnent, contrairement à celles des tontines mutuelles, d'un intérêt. Mais cet intérêt est un intérêt négatif puisque c'est le client qui le paye pour que son argent soit en sécurité. En général, il est de 3%

Il n'y a pas d'intermédiation. Le tontinier ne prête pas aux uns ce qu'il a reçu des autres, mais il y a un agent avec lequel tous les clients sont en relations et sur lequel ils ont tous une créance juridiquement identifiée. Cette créance est matérialisée par la carte, émise au nom du tontinier et remise à chaque client; il en coche une case à chaque versement. Elle est un titre de créance dont la validité a déjà été reconnue en justice. Si le client la perd, le tontinier peut refuser de le rembourser. Mais il a plutôt intérêt à garder la confiance de ses clients

La dette du tontinier et la créance de ses clients progressent parallèlement jusqu'au remboursement. Ici l'accumulation est temporaire, mais elle est régulière car les versements s'échelonnent selon un échéancier prévu d'avance. La détermination de la valeur de ces créances et de ces dettes est plus facile car très souvent les clients qui viennent d'être remboursés reprennent aussitôt leurs versements.

❖ **Les tontines financières.**

Le lot est vendu aux enchères.

Contrairement aux tontines commerciales, où l'on cherche au maximum à récupérer l'argent déposé, les dépôts effectués par l'ensemble des adhérents sont mis aux enchères selon des modalités statutairement définies. Le participant le plus offrant paie donc un intérêt pour emprunter l'argent de la tontine. Le taux diminue au fur et à mesure que les tours se succèdent puisque les candidats sont de moins en moins nombreux et que la

durée restant à courir est de plus en plus courte. Le produit de ces enchères est ensuite reparti entre les participants quel que soit le montant de leur mise. Leurs enchères sont rémunérées par leurs propres versements. L'intérêt est négatif pour ceux qui ont besoin d'emprunter rapidement, et positif pour ceux qui ont pu attendre.

L'intérêt n'est pas le prix d'équilibre de l'offre et de la demande de liquidité. Il résulte plutôt de la durée d'attente avant la satisfaction des besoins de chacun des participants

1.2.5.5. Des cotisations qui varient en fonction des ressources des adhérents et des finalités des tontines

La part de cotisation varie d'une tontine à une autre en fonction du niveau des revenus des membres et des objectifs qu'ils visent. On peut signaler que cette forme de tontine est très présente au Cameroun où elle est pratiquée par les Bamilékés. Elle s'étend désormais à plusieurs pays, comme le Bénin, le Centrafrique ou le Burkina Faso. Compte tenu de l'ensemble de ces facteurs, les sommes mobilisées peuvent aller des montants les plus modestes à des montants très importants. Par exemple, les tontines des femmes de conditions modestes collectent autour de 1000 francs guinéens par jour à 5000 francs guinéens tous les trois jours, celles des salariés moyens varient de 50.000 à 250.000 francs par mois. Dans le cas des commerçants moyens, les collectes peuvent atteindre quelques dizaines de millions de francs par mois, ces sommes étant généralement réunies pour l'achat groupé de marchandises.

A l'intérieur de ces trois grands types de tontine; mutuels, commerciaux et financiers, Lelart (2007) distingue cinq distinctions qui caractérisent les tontines. La première confronte la relative facilité à mobiliser des ressources auprès d'une tontine ou autres associations, ou d'en devenir membre par rapport à toutes les formalités qu'exige une institution formelle en matière d'ouverture de compte et d'octroi de crédit. De cette confrontation d'approche, l'on apprécie le rôle économique que jouent les tontines pour les personnes à faibles revenus, sans accès aux services financiers classiques.

Une deuxième distinction oppose les tontines à caractère associatif dans les quelles le principe mutualiste d'entraide et la convivialité jouent un rôle essentiel, des tontines proprement dites où l'objectif financier domine. Les finalités de l'adhésion des membres et les modalités de fonctionnement du groupe détermineront si la tontine est plus près

d'une logique mutualiste communautaire ou, au contraire, d'une logique financière individuelle. L'opposition entre les différentes formes de tontine, mutuelles, commerciales ou financières ne correspond pas à cette distinction puisque les réunions dans certaines tontines financières font l'objet d'une fête entre leurs membres alors que dans de nombreuses tontines mutuelles, cette pratique est inconnue.

Une troisième distinction peut être faite entre les tontines relationnelles ou fermées dans lesquelles les adhérents se connaissent, et les tontines impersonnelles anonymes ou ouvertes dans lesquelles les adhérents ne se connaissent pas. Le responsable fournit la garantie offerte par les relations personnelles décrites dans le premier type de tontine.

Une quatrième distinction permet d'opposer les tontines permanentes et durables, les tontines durables et saisonnières et les tontines qui ne connaissent qu'un cycle.

Une cinquième distinction s'établit entre les tontines de quartier ou de village qui regroupent des individus entretenant des relations de voisinage et les tontines professionnelles (salariés d'une même entreprise, d'un même service, revendeurs de riz tontine de place de marché.

1.2.5. 6. Finalités des tontines

Dans la sous-région la tontine est perçue tout à la fois comme un instrument d'épargne, un système de crédit et un regroupement d'amis pour des échanges d'idées. Sa triple vocation sociale, économique et financière est clairement affichée.

- La vocation sociale des tontines dans la sous-région est très nette. Elle traduit l'une des innombrables formes d'associations existantes (jeunes, femmes, ressortissants d'une même localité, d'une même région, etc.) qui fleurissent dans les villages, dans les villes africaines et dans les pays étrangers. Ces associations permettent aux Africains d'exprimer leur sens de la solidarité. La tontine privilégie le groupe par rapport à l'individu, et le comportement est régi par les principes de vie communautaire imposés par les mœurs et les coutumes. Elle est en définitive (1) un outil de prévoyance sociale, (2) un moyen de mener un projet individuel ou communautaire et enfin (3) un moyen de se construire une renommée sociale.

- La vocation économique des tontines est également bien nette. L'on utilise des fonds soit, pour un investissement à court terme, soit pour un événement prévu ou imprévisible, de manière collective ou individuelle. Dans le cas d'un usage individuel, les adhérents ont l'obligation d'indiquer l'usage qu'ils comptent faire de l'argent qu'ils ont reçu en exposant leur projet aux autres membres. Ils acceptent parfois que l'emploi des fonds collectés soit surveillé par un membre de l'association.
- La vocation financière des tontines est aussi affirmée en ce sens qu'elle constitue une technique éprouvée de mobilisation de l'épargne. La participation à une tontine implique l'obligation de verser périodiquement une cotisation sous forme d'épargne. Les tours de prise peuvent être attribués suivant un ordre préétabli ou consensuel, selon l'urgence d'un besoin exprimé par un membre. Il y a la possibilité d'échanger, voire d'acheter un tour.

1.2.5.7. Remarques sur le fonctionnement des tontines

En général, les tontines fonctionnent sur les principes de base ci-après.

. Constitution de la tontine

Les populations qui adhèrent à des tontines sont à la fois d'origine urbaine ou rurale. Les membres qui se regroupent se connaissent toujours à l'avance. L'adhésion est généralement libre mais elle peut être parfois sélective.

Le facteur prédominant reste la connaissance des membres entre eux et donc la confiance, qui souvent, constitue le seul gage de sécurité. L'espace géographique et la taille des tontines varient aussi énormément. La tontine peut être mixte, comme elle ne peut regrouper que des hommes ou que des femmes. Sa composition et sa taille jouent un rôle fondamental vis-à-vis des critères de confiance et de sécurité.

. **Durée**

Elle est aussi très variable. Elle obéit à un cycle, et elle est renouvelable par tacite reconduction. Une tontine peut être illimitée dans sa durée, c'est-à-dire que les membres le décident ainsi, comme elle peut s'arrêter après un tour complet pour diverses raisons. Quelques tontines tentent de se prémunir contre les risques sociaux tels que les décès, les maladies, les changements de domicile etc. Elles prennent des précautions dès leur création par la constitution de cautions, d'avaux, etc. Par ailleurs, lorsque le cycle est trop long, il peut engendrer une certaine lassitude des membres, ce qui conduit à des démissions, des oublis de paiement ou parfois des refus de paiement.

. **Réunions**

En général, les réunions se tiennent à chaque tour. Elles peuvent se dérouler chez le président de l'association, chez un membre influant ou chez toute autre personne plus facilement accessible pour l'adhérent. Elles peuvent aussi avoir lieu à tour de rôle chez l'un ou l'autre des membres. Les décisions sont prises au cours des réunions, de manière consensuelle. Les réunions donnent souvent l'occasion d'échanger, de discuter de divers sujets concernant les problèmes de tontines ou d'autres sujets d'actualités.

La présence des adhérents à ces réunions est obligatoire, les absences et les retards sont sanctionnés. Les sanctions sont appliquées par des paiements en nature (prise en charge des boissons et autres dépenses de nourriture pendant la réunion) ou en numéraire (versement à la caisse commune d'un montant sous forme de pénalités). La présence de tous les membres aux réunions est un devoir moral et un indicateur de bonne marche du groupe. Ceux qui ne participent pas aux réunions sont susceptibles de ne pas respecter leur obligation financière.

. **Financement**

Les tontines sont financées par les apports de leurs membres. La tontine n'est pas bonifiée ou enrichie par des apports extérieurs aux membres. La constitution d'une caisse permet de faire face à des frais supplémentaires pouvant surgir pendant le cycle. Cette caisse (également appelée cagnotte ou tirelire) est alimentée soit par un versement initial qui n'est pas redistribué, soit par un versement au cours du cycle par les participants en cas de besoin.

. **Fin de la Tontine**

La tontine s'achève après un cycle ou plusieurs cycles successifs. Elle prend fin tout simplement ou parfois fait l'objet d'une fête entre les membres. Elle peut constituer aussi le début d'une nouvelle tontine qui définit les nouvelles conditions de participation en termes de contribution et de détermination du tour de prise par les membres.

En conclusion de cette présentation de la tontine, nous pouvons dire que pour une large fraction de la population, la tontine offre de petits prêts à la consommation et constitue en cela un mode judicieux de financement du fonds de roulement des petits commerces. Mais il est illusoire de penser (à l'exception de quelques tontines commerciales et financières) que la tontine finance l'accumulation du capital au sein des entreprises productives ou réunit les capitaux nécessaires au démarrage de celles-ci. De même et de manière générale, la finance informelle à la quelle appartient la tontine, finance les activités informelles économiques et sociales mais la réduction de la pauvreté ne fait pas partie de façon explicite de ses objectifs. De par la composition et la nature des ressources de la finance informelle, le financement des micro entrepreneurs qui n'ont pas accès au financement bancaire fait cruellement défaut. C'est pour tenter de combler ce vide qu'est apparue la micro finance.

1.3. La Micro-finance, présentée comme une réponse à l'exclusion bancaire.

La crise du système bancaire dans les années 1980 et les politiques d'ajustements structurels et d'accompagnement qui ont suivi, ont favorisé l'émergence des Institutions de Micro-Finance (Lelart, 2007). Ces IMF se situent entre les banques qui sont exclusives par leur approche de distribution de crédit et la finance informelle, à large spectre d'action mais fortement limitée en ressources.

En matière de crédit à l'économie, l'émergence des IMF résulte essentiellement de la forte asymétrie d'information entre banques et micro entrepreneurs, de la faiblesse des

institutions judiciaires et du faible degré d’alphabétisation des populations²³. Dans leur mission d’intermédiation financière, les IMF n’ont pas un pouvoir de création monétaire, ce privilège étant réservé aux seules banques²⁴. En Afrique de l’Ouest, les IMF se présentent sous diverses formes. Nous présenterons celles qui sont les plus fréquemment rencontrées.

1.3.1. Des institutions mutualistes

Ce sont des systèmes structurés en réseaux mutualistes nationaux, fondés sur une pratique de gestion bancaire et revendiquant un statut d’institution bancaire à part entière. A partir d’un certain niveau de développement, elles sont confrontées à des difficultés de contrôle de gestion et de mobilisation de leurs sociétaires. Certaines sont également limitées dans le recyclage de leurs ressources d’épargne.

Inspirées des modèles occidentaux apparus à la fin du 19^{ème} siècle, notamment le modèle Raiffeisen, elles reposent sur une approche participative fondée sur le volontariat (MAE, 2005). Selon Fournier et Ouedraogo (1996), le modèle mutualiste fonctionne sur la base des principes suivants :

- Mobilisation préalable de l’épargne (risque d’exclusion des plus pauvres ou des ménages impliqués dans un processus de décapitalisation).
- Distribution de crédit à partir de l’épargne collectée (avec souvent drainage d’une partie de l’épargne rurale vers le système bancaire urbain).
- Les personnes voulant adhérer à une caisse achètent une part sociale et deviennent sociétaires (responsabilité des membres, autogestion de la caisse par ses membres).
- Organisation de la structure à partir d’élus parmi les sociétaires (Conseil d’Administration, de surveillance et de salariés pour les aspects techniques).

Cécile Lapenu et Mamfred Zeller 2002

Aussi appelées Mutuelles ou Caisses d’Épargne et de Crédit, le dispositif des institutions mutualistes repose sur les principes de la collecte de l’épargne préalable avant la

²³ D. Germidiss et alii (éds), systèmes financiers et développement : Quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel, OCDE, Paris, 1991.

²⁴ Michèle Lelart 2002

distribution du crédit, des garanties matérielles et personnelles. C'est sur ce principe que se sont développés des programmes spécifiques destinés aux femmes. Leur mission est d'«organiser et former les populations qui n'ont pas un plein accès aux services des banques classiques en vue de leur offrir des services financiers de proximité tels que l'épargne, le crédit et les prestations de services » (CIF, 2009). D'autres confèrent à leur mission de « rendre accessibles, sous un mode mutualiste, les services d'épargne et de crédit aux populations n'ayant pas d'accès aux services des institutions bancaires classiques ». De ces deux approches, on retient que l'objectif partagé est d'accroître les services d'intermédiation financière et de mobilisation de l'épargne pour les populations non desservies par les institutions financières classiques.

1.3.2. Des crédits solidaires inspirés de la Grameen Bank

Ce sont des systèmes capables de gérer des crédits de masse, sur la base d'une simplification de produits financiers diversifiés. Inspirés de la Grameen Bank, ces systèmes de crédit solidaire ou de crédit direct reposent sur le principe de caution solidaire. Des groupes de cinq à dix membres sont constitués. Les membres sont souvent de même statut économique et se choisissant librement sur la base de relations de confiance, d'entente réciproque et de voisinage. Souvent les groupes se forment dans le cadre de familles élargies entre des personnes ayant l'habitude de se prêter de l'argent. Le groupe est à la fois très important comme mécanisme de sélection des emprunteurs, mais aussi de solidarité et de pression sociale, dès lors que le non remboursement d'un membre bloque l'accès à tout un groupe pour le renouvellement d'un crédit. Depuis quelques décennies, cette approche de prêts collectifs a reçu la faveur des bailleurs de fonds et des ONG, encouragés par les résultats de la Grameen Bank et d'autres programmes de groupes solidaires. Les prêts collectifs ont fait leur apparition et se sont développés un peu partout dans le monde, avec un large soutien des bailleurs de fonds. L'intérêt de cette approche de prêts collectifs repose sur trois avantages :

1. Une réduction du coût des opérations par l'instauration d'une structure hiérarchique pour le recouvrement et l'administration des prêts,
2. de meilleurs taux de remboursement du fait de la pression des membres et de la solidarité du groupe. Souvent, la solidarité et l'effet d'entraînement du groupe jouent en faveur d'un taux de remboursement de 100%. tandis que dans d'autres,

situations, l'effet domino peut faire baisser considérablement le taux de remboursement²⁵. Le principe est que si un seul membre du groupe ne rembourse pas, aucun membre du groupe ne peut plus obtenir de nouveaux crédits, tant que le remboursement n'a pas repris. Si certains membres ne veulent pas payer, il peut arriver que le groupe tout entier décide de cesser de payer.

3. les pauvres, surtout les femmes, préfèrent travailler en groupe pour des raisons financières et sociales.

La philosophie de base du modèle de groupe se trouve dans le fait que les lacunes et les faiblesses au niveau individuel sont surmontées par la responsabilité collective et la sécurité offerte par la formation de groupes. Le dispositif de ces structures, dont l'activité principale est l'octroi du crédit, repose sur les principes de solidarité. Contrairement aux institutions mutualistes, l'épargne n'est pas un préalable à l'accès au crédit au départ. Ces structures de crédit solidaire sont souvent créées par des organisations non gouvernementales qui, après quelques temps, passent le relais à des structures plus formalisées et reconnues.

Les objectifs de ces institutions sont relativement bien définis. Ils sont basés sur des principes de solidarité comme un des leviers de la réussite des activités économiques entreprises par les bénéficiaires des crédits. Deux formes de structures de crédit dominant.

- ❖ Les structures de crédit direct qui cherchent à aider les bénéficiaires dans une vision de promotion économique et sociale à travers l'appui d'activités économiques permettant une augmentation des revenus et assurant, le bien-être de la famille et de la communauté. Ces structures s'inscrivent dans une double logique; (1) offrir des services financiers à des catégories de populations démunies peu susceptibles de dégager de l'épargne et sans accès au secteur bancaire et (2), intervenir dans des milieux déstructurés, enclavés où l'offre de services financiers est quasi-nulle (Cerise, 2004).
- ❖ Les structures de crédit indirect qui conduisent leurs activités de crédit sur la base d'une épargne préalable.

²⁵ Il s'agit d'une réaction en chaîne de débiteurs qui peut se produire lorsque le mauvais comportement de l'un réagit sur un second, puis sur un troisième et ainsi de suite.

Le crédit solidaire rappelle à certains égards, les modalités et l'esprit des tontines et se décline en crédit individuel avec une responsabilité solidaire et en crédit collectif, sans exclusion de la responsabilité individuelle. C'est sur ce modèle de crédit solidaire que la Grameen Bank a construit sa notoriété. Il fonctionne sur la base des principes ci-dessous.

Principes du crédit solidaire

- Crédit préalable à l'épargne sous forme de petits prêts à des individus établis en groupes ciblés en théorie sur la fraction la plus pauvre de la population.
- Pas de garantie physique ou de garants requis ; mais utilisation de la caution du groupe et de la possibilité de prêt futur par le bon remboursement de prêts.
- Prêts remboursés régulièrement par petites tranches souvent au cours des réunions hebdomadaires avec les membres du groupe et le personnel du projet.
- Épargne obligatoire parallèlement au remboursement du prêt et taux d'intérêt permettant de couvrir les coûts de fonctionnement afin d'obtenir à long terme un système autonome et viable.
- Prêts en argent non ciblés destinés uniquement à une activité productive, au choix de l'emprunteur.
- Mise en place très progressive de ces prêts au sein des groupes afin de fonctionner sur des bases sûres.
- Distance limitée entre l'institution de crédit et les emprunteurs afin de garder des coûts d'accès faibles pour les deux agents d'échange.
- Procédure de prêt simplifiée au maximum.

Cécile Lapenu et Mamfred Zeller 2002

Cette forme de crédit a été largement reprise et adaptée par les IMF en raison de nombreux avantages qu'elle présente.

- 1) Des taux de remboursement proches de 100%. En effet, la caution solidaire peut jouer à deux niveaux avant la sélection des groupes. A l'intérieur d'une même communauté, les membres se connaissent mieux que n'importe quel agent de crédit, ils savent ceux qui risquent de ne pas rembourser. Ainsi dès la constitution des groupes les mauvais payeurs sont écartés parce qu'ils sont susceptibles d'être responsables du blocage à l'accès au crédit du groupe. Après la constitution du groupe, les dynamiques internes de la solidarité jouent au point qu'il est difficile à un membre de se soustraire de cette pression sociale.
- 2) Le crédit solidaire est source de réduction des coûts de transaction. La réduction des coûts se situe à deux niveaux :

- ✓ la sélection des emprunteurs. L'auto sélection des emprunteurs combinés à d'autres formes d'analyse des futurs emprunteurs permet à l'organisation qui octroie les crédits de réduire les coûts d'instruction du dossier.
 - ✓ la gestion et le suivi du prêt. Gérer une entité ou un groupe comme on gère un seul client apparaît plus simple, moins coûteux que de gérer chaque élément d'un groupe de quelques personnes. Suivre le crédit individuel de chacun des membres entraîne nécessairement des coûts plus élevés.
- 3) La constitution de groupe de caution solidaire peut avoir un rôle social positif car la dynamique de solidarité face aux obligations de crédit permet de créer des liens qui dépassent le simple cadre de crédit pour établir d'autres liens d'amitié au sein du même groupe de caution solidaire.

1.3.3. Des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées

Elles sont des structures décentralisées, capables plus que d'autres de responsabiliser les sociétaires dans la gestion de leurs caisses, mais généralement avec des impacts limités, car elles sont confrontées à une problématique de démultiplication, à moindre coût.

Les caisses villageoises existent un peu partout dans les villages, qu'elles soient créées avec l'assistance extérieure ou qu'elles émanent des populations locales. La différence entre ces systèmes mutualistes villageois et ceux de l'institution mutualiste évoquée plus haut repose sur leur mode de fonctionnement et leur ancrage géographique. Ces systèmes villageois relèvent généralement d'une assistance technique française (CIDR)²⁶, sur la base de principes d'une décentralisation accrue et une autogestion au sein du village par les villageois. Ces structures répondent ainsi à la fois à un objectif de développement local et à un objectif de développement économique et social.

Leur mission est de collecter et de sécuriser l'épargne monétaire locale en vue de satisfaire les besoins en crédit des villageois à partir de leur propre épargne, et lutter contre la pauvreté grâce à des activités économiques individuelles ou collectives, par la facilité d'accès au crédit de proximité (Le Challenger, 2008). D'une part, ces caisses accordent une importance particulière à l'épargne locale qui servira à faire du crédit (systèmes mutualistes). D'autre part, les crédits reposent sur un système de type crédit

²⁶ Centre International de Développement et de Recherche.

solidaire fondé sur la constitution d'un groupe de caution solidaire pour garantir le remboursement du crédit. Les caisses villageoises octroient des crédits, souvent à des personnes sans une épargne préalable ou dont la seule ressource est constituée du droit d'adhésion. Cela signifie qu'il n'existerait pas forcément de lien direct entre l'épargne et le crédit au préalable, l'objectif étant de permettre une massification du crédit au sein du village (Gorse, 2008). Néanmoins, lorsque le crédit est obtenu, le bénéficiaire est incité à épargner.

1.3.4. Les crédits fournis par les ONG

Il s'agit de services financiers offerts par les ONG à travers des programmes et projets de développement au sein desquels l'activité crédit n'est qu'une composante d'un projet à but plus large. Dans ce schéma, l'activité crédit est un moyen d'accélérer l'adoption et la diffusion de techniques et d'équipements de production de lutte contre la malnutrition par exemple. Ces structures financent à la fois des activités économiques à court et moyen terme, mais aussi des investissements collectifs sociaux ou des aménagements fonciers. Le plus souvent, les activités de crédit sont accompagnées par une activité de formation. En raison de la diversité des objectifs poursuivis, elles associent subventions et crédits. Parmi ces structures, certaines ont des approches visant à créer de véritables institutions d'épargne crédit qui sont plus ou moins indépendantes des activités menées par l'ONG. Les institutions fonctionnent de façon relativement professionnelle, tout en recherchant la pérennité des services financiers.

1.3.5. Complémentarité entre le système crédit solidaire et le système mutualiste

En général, dans les systèmes mutualistes, l'épargne se trouve au début du processus et reste un objectif principal. Le crédit n'intervient qu'après une certaine période (des mois, voire des années). C'est une période qui s'identifie à un apprentissage dans le maniement de l'argent. Cela permet à la banque de disposer de liquidités à un coût inférieur à celui du marché, mais sert aussi de caution au futur emprunteur. Par contre, le crédit solidaire évoque une distribution du crédit sur la base de financements exogènes. Il fonctionne

avec l'appui des bailleurs de fonds; l'activité de crédit se déroule sans que l'épargne endogène n'ait été préalablement mobilisée.

Quand on passe en revue la littérature sur les problèmes de la micro finance, qu'il s'agisse de projets ou de programmes internationaux, certains auteurs (Yan Gautier, 2004)²⁷ sont d'avis que les institutions de microcrédit ne peuvent résister et être durables qu'à condition de collecter l'épargne locale et évoluer vers le mutualisme. D'autres auteurs moins tranchants, défendent l'idée que les deux systèmes d'épargne avant crédit et de crédit sans épargne se complètent plutôt, au lieu de s'exclure. A ce propos, Novak (1997) note que « le crédit et l'épargne sont les deux faces d'un même système, que l'on commence par l'un ou l'autre, on aboutit toujours à l'intégration des deux ; aucun système n'est valable si l'on n'intègre pas les deux aspects »

Dans la réalité et du fait de la diversité des besoins à satisfaire en matière de crédit, le choix entre l'un ou l'autre système dépend toujours de la nature du besoin et du contexte. Face à une situation de pauvreté poussée, lorsque les populations sont dans une incapacité à épargner, elles ont recours au crédit solidaire, que ces populations soient des agriculteurs ou autres (Chao Beroff, 1997). Il arrive dans certaines circonstances, que ces populations recourent à des solutions mixtes, c'est-à-dire à un mélange de crédit solidaire et de crédit mutuel.

En conclusion, les points qui ressortent de la présentation de chaque secteur sont les suivants :

Les banques conçues sur un modèle occidental sont concentrées dans les villes les plus importantes. Elles ne s'adressent qu'à une frange limitée et relativement aisée de la population qui dispose de garantie, à cause de systèmes rigides d'attribution de crédit. Elles ont des difficultés à mobiliser l'épargne. Le secteur bancaire formel est concurrencé par la finance informelle, mieux insérée dans le tissu social et économique. Celle-ci recouvre des formes de financement diversifiées qui évoluent dans un contexte d'accroissement des logiques économiques à cause de l'extension du commerce et de la recherche croissante du profit. La souplesse, les pratiques d'autodiscipline au sein des groupes, la confiance et les relations personnelles sont des facteurs de base du fonctionnement de la finance informelle. Elle permet la mobilisation de sommes

²⁷ Rencontre débat sur « Les espoirs et Limites de la Micro finance en Afrique » à l'ENA-Observatoire, octobre 2004.

significatives, apporte des réponses à des besoins de financement à court terme sur le plan économique et social, mais les sommes prêtées sont modestes et elle contribue peu au financement d'activités à moyen terme et à l'investissement. On assiste à l'émergence de deux types d'institutions de micro finance, les systèmes mutualistes et les systèmes solidaires, qui se différencient nettement dans les principes qui les organisent. Mais il y a des complémentarités importantes entre ces deux systèmes. Au niveau des pratiques, des emprunts aux deux systèmes caractérisent le fonctionnement de certaines IMF pour faire face aux besoins.

Le secteur bancaire exclut les pauvres. La finance informelle, à cause des caractéristiques de son fonctionnement, s'adresse à une clientèle très large en milieu urbain et rural. Mais les services financiers qu'elle offre ne permettent de faire face que partiellement aux besoins de la population dans un contexte de forte pauvreté.

Dans le chapitre 2, pour approfondir l'analyse de l'impact des systèmes financiers sur la pauvreté qui est un phénomène multidimensionnel, nous allons évoquer les relations complexes entre la micro finance et la réduction de la pauvreté du fait des approches innovantes qu'elle met en œuvre par rapport au système bancaire et par rapport à la finance informelle.

CHAPITRE II : RELATIONS COMPLEXES ENTRE MICRO FINANCE ET REDUCTION DE LA PAUVRETE.

Dans le développement qui va suivre et après un rappel de quelques objectifs stratégiques de la micro finance, nous confronterons les réflexions actuelles sur les relations difficiles entre micro finance et pauvreté. Nous aborderons aussi la problématique de l'articulation entre services financiers comme solution possible à un décloisonnement des différents segments financiers.

2.1. Objectifs stratégiques poursuivis par la micro finance

Fondamentalement, la micro finance poursuit trois objectifs stratégiques que l'on peut énoncer en termes de portée, d'impact et de viabilité (Boyé, Hadjenbelg et Poursat, 2006).

L'objectif affiché par une institution de micro finance est d'atteindre le maximum de clients. Cela suppose des efforts de mobilisation de ressources et d'encadrement de cette clientèle qui peut être de plus en plus importante. L'impact est de permettre à chaque client d'accéder à un service qui correspond à ses besoins, en lui offrant une satisfaction, tout en maintenant le ciblage spécifique que l'institution de micro finance s'est donné. Enfin, la viabilité vise à construire une structure viable au plan financier et social, de manière à être durablement opérationnel.

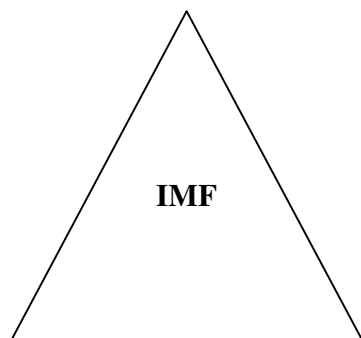
Reprenons dans les figures ci-dessous, la représentation des relations entre une IMF et les trois objectifs spécifiques tels que définis plus haut. Dans le schéma ci-dessous, l'IMF est représenté par le triangle et chaque angle un objectif (portée, impact, viabilité)

Figure 1 : Triangle Impact Portée Viabilité financière

(Représentation d'une IMF et ses objectifs stratégiques)

Impact :

Ciblage d'un public spécifique
Adéquation des services proposés
Satisfaction des clients et fidélité à l'IMF
Amélioration de leur condition économique et sociale



Portée :

Nombre de clients
Étendue géographique

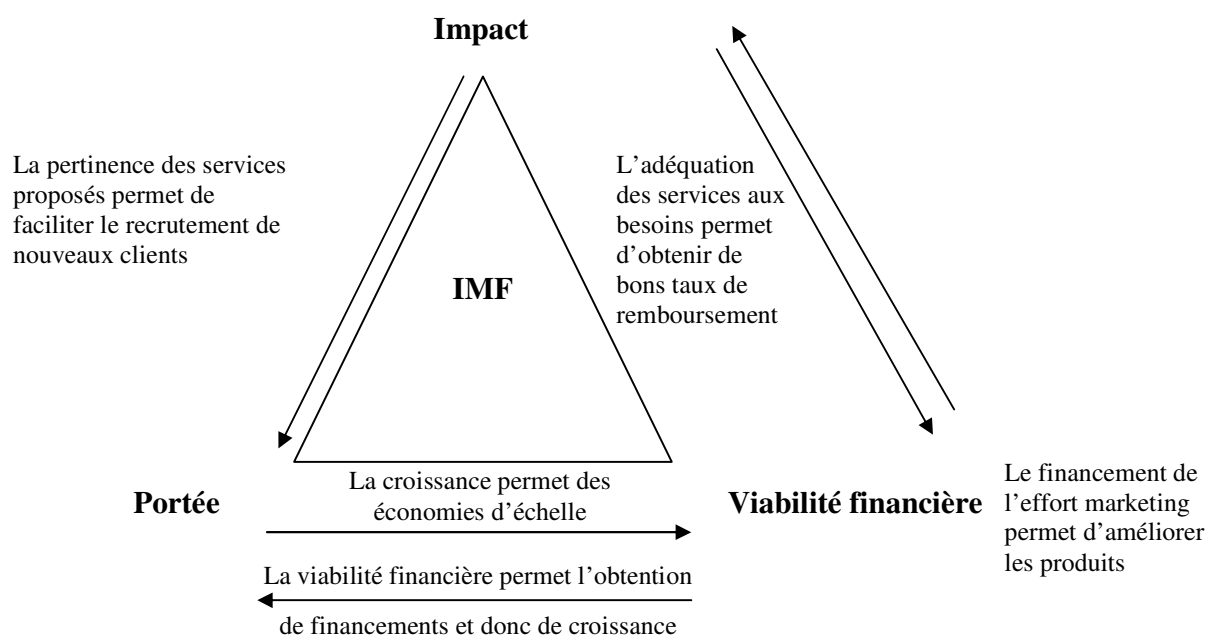
Viabilité financière :

Couverture des coûts
Financement de la croissance
Politique financière maîtrisée

Les auteurs²⁸ mettent en relief les complémentarités et le renforcement mutuel entre les trois objectifs, à travers le triangle ci-dessous.

²⁸ Manfred Zeller et Richard L. Meyer, The triangle of micro finance, The John Hopkins University Press, 2002

Figure 2: Triangle Impact Portée Viabilité financière
(Complémentarité entre les objectifs)

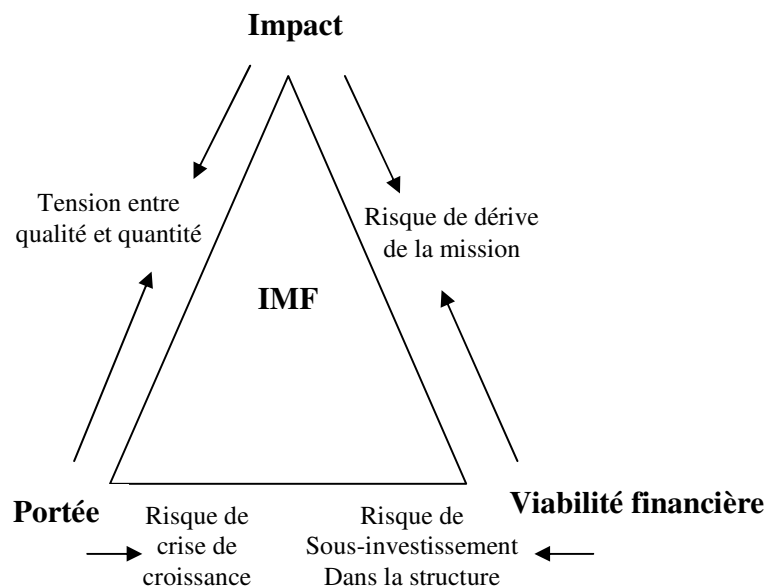


De cette figure, il se dégage que si l'impact de la micro finance sur le client est positif, alors un effet d'entraînement s'installe et plusieurs personnes cherchent à devenir client, d'où un renforcement de la portée et sa progression. En d'autres termes, si les affaires des clients marchent, ceci renforce non seulement leur volonté, mais aussi leur capacité à rembourser les crédits reçus. Cette croissance entraînera des économies d'échelle (coûts opérationnels par unité monétaire prêtée en baisse), élément de renforcement de la viabilité financière. Celle-ci permettra alors d'accéder à des financements, ce qui accentuera la croissance. Les clients deviennent encore plus nombreux, notamment les épargnants, dès que l'institution de micro finance se consolide et donne des gages, par son organisation et son fonctionnement, qu'elle continuera dans la durée à servir leurs besoins respectifs. Les bons résultats financiers qu'obtient une IMF, la placent en position de renforcer ses performances, par l'amélioration de ses propres produits ou le lancement de nouveaux, avec l'objectif d'accroître l'impact.

S'il y a complémentarité entre objectifs stratégiques, il peut aussi y avoir tension entre les objectifs et les risques majeurs. Le triangle ci-dessous, repris de BOYE, HAJDENBERG et POURSAT, indique qu'en termes de portée, la priorité étant accordée

à la captation, donc de plus en plus de clients (croissance quantitative), la qualité du service peut être sacrifiée et l'impact négativement affecté.

Figure 3: Triangle Impact Portée Viabilité financière.
(Tension entre les objectifs, Risques majeurs)



De même, en termes d'objectifs de croissance, si l'accent est mis sur la captation d'un plus grand nombre de clients en vue de se renforcer la viabilité financière, sans que ne suivent les efforts d'organisation interne, de formalisation des procédures et de structuration des équipes internes, alors on fait face rapidement à une crise de croissance, Ceci peut-être à l'origine de dysfonctionnements liés à une perte de contrôle et une dégradation des taux de remboursement.

En fin, en terme d'objectif de viabilité financière, on pourrait octroyer des crédits plus importants à des personnes de moins en moins pauvres, ce qui aboutirait à détourner l'IMF de sa mission originelle et de sa stratégie, l'entraînant dans une activité qui ne correspond pas à son savoir faire.

Dans le prolongement de cette analyse des interactions entre les objectifs stratégiques de la micro finance et avant d'aborder le débat entre pauvreté et micro finance, il n'est pas inutile de revenir sur la nouvelle approche des politiques d'aide au développement qui influent sur les politiques de crédit, et donc la place de la micro finance dans ces dispositifs.

2.2. L'Aide au développement, quelle stratégie ?

Aujourd'hui, les coopérations se négocient à deux niveaux: celui des projets de développement et celui des politiques sectorielles (BOYE, HADDENBERG et POURSAT, 2006). La cible de discussion et de financement entre un pays récipiendaire et un pays donateur reste le projet de développement. Produits de la culture coopération, les projets découpent les pays en voie de développement (PED) en unités d'espaces et de temps auxquelles ils affectent des experts (BOYE, HADDENBERG, POURSAT, 2006). Ainsi, équipements, méthodes et technologies sont transférées du nord vers le sud, sans prendre la précaution d'adaptation aux réalités locales, c'est-à-dire aux systèmes sociaux et productifs et à leurs trajectoires historiques. Rares sont les projets que les populations ou les administrations locales ont pu s'approprier. Dans les pays en développement, beaucoup d'institutions tirent leur origine des structures de projets²⁹. On le perçoit dans le monde rural, au niveau des structures d'encadrement qui entretiennent souvent de nombreux cadres, ce qui étouffe les dynamiques populaires. Le plus souvent, les financements qui émanent de la coopération sont aléatoires, les priorités étant souvent fonction des modes et des intérêts des donateurs. En Afrique de l'Ouest en particulier, la France exerce une influence macro économique considérable par le biais de ses Assistants Techniques. Dans tous les PED et donc dans la sous-région, le Fonds Monétaire International avec sa politique de réajustement structurel et la Banque Mondiale avec ses politiques sectorielles ont contribué à imposer leur logique néolibérale. Dans ce schéma d'ensemble, l'aide publique se réoriente et favorise les activités à la base et celle en provenance d'ONG et d'autres associations de solidarité suit la même trajectoire. Les actions que soutiennent les ONG et les associations aident en général les acteurs économiques et sociaux, notamment les paysans et les femmes à

²⁹ Cas de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon qui tire son existence d'un Projet expérimental de développement agricole à Timbi-Madina.

s'organiser. Si les gouvernements montrent de l'intérêt pour les contributions de ces donateurs au processus de développement, ils ne les voient pas toujours sous un bon angle, les considérant souvent comme des facteurs de déstabilisation des pouvoirs politiques. Néanmoins, dans certains pays, les ONG et autres associations jouent un rôle important, notamment au niveau des petits investissements et des secteurs pauvres du pays. Elles interviennent de manière diversifiée, en fonction des contextes et se comportent parfois en véritables animateurs des services financiers à la base.

Trois facteurs essentiels expliquent les mobiles de l'implication des ONG dans la micro finance. D'abord par ce que la demande de ce nouveau produit financier grandit considérablement d'année en année, d'un pays à un autre. Ensuite, pour leur fonctionnement, les ONG ont besoin d'opérateurs locaux pour porter et soutenir le développement de la l'activité. Enfin, la plupart des bailleurs de fonds qui investissent dans la micro finance préfèrent le faire à travers des structures de proximité. Celles-ci sont de deux ordres. Les premières ont un caractère général du développement rural et qui se sont progressivement engagées dans la micro finance, souvent sous l'impulsion d'un bailleur de fonds qui s'intéresse à la connaissance du milieu rural et à la capacité à travailler en proximité avec les populations. Ces structures regroupent souvent d'anciens cadres qui ont appartenu à des projets et ayant un capital de connaissance du milieu, sans pour autant posséder des compétences en matière de micro finance. La deuxième catégorie est constituée de structures spécialisées en matière de micro finance, créées à cette fin, ou qui se sont progressivement spécialisées dans l'activité. Elles peuvent venir d'une réplique d'un modèle d'IMF (Grameen Bank- Crédit Rural de Guinée), comme elles peuvent naître de la volonté de soutenir un projet d'IMF, en lien avec un réseau ou un opérateur du nord (par exemple US AID et Pride Formation), ou encore, elles peuvent venir d'une transformation d'un projet de micro finance en structure d'appui (PrideFormation par rapport à Pride Finance)³⁰.

Comme les structures de micro finance, les ONG connaissent dans leur fonctionnement plusieurs difficultés dont les principales sont un manque de financement, des ressources humaines insuffisantes, un niveau de professionnalisme limité en même temps qu'elles ne sont toujours pas bien tolérées par les pouvoirs publics. Malgré cette situation, les ONG

³⁰ Pride Formation répond à cette double caractéristique d'être à la fois en lien avec un opérateur du Nord, en l'occurrence l'US-AID, mais aussi, d'être un appui aux structures de micro finance en général et Pride Finance en particulier.

ont été de beaucoup dans la réorientation de l'aide au développement en faveur des populations pauvres à travers le financement de leurs activités à la base. Dans leur posture d'acteurs de la société civile, les ONG mènent un véritable plaidoyer en faveur des populations pauvres, capitalisent les expériences de terrain et influent sur l'orientation de l'Aide Publique. Dans un tel contexte, le débat sur les relations micro finance et pauvreté prend toute son importance.

2.3. Débats théoriques et constats empiriques : micro finance et pauvreté

2.3.1. Pauvreté, un concept multidimensionnel

A première vue, la définition de la pauvreté semble relever d'un simple bon sens. Sont considérés comme pauvres les personnes ne possédant pas de biens, pas de ressources, pas de revenus réguliers et qui doivent lutter pour satisfaire leurs besoins fondamentaux, ainsi que ceux des personnes dont elles ont la charge. Ces besoins fondamentaux se rapportent aux trois (3) conditions essentielles de survie: se nourrir, se vêtir et s'abriter.

Pour appréhender le phénomène de pauvreté, deux méthodes sont utilisées. Une optique revenu, difficile à cerner et une optique dépenses, s'entendant comme l'ensemble des dépenses qu'effectue un ménage sur une durée donnée, en l'occurrence l'année. A partir de là est définie une ligne de pauvreté.

A côté d'une vision classique qui définit la pauvreté d'un ménage par la faiblesse de ses ressources monétaires, la plupart des pays définissent un seuil de pauvreté qui est le niveau de revenu nécessaire dans une zone donnée pour pouvoir faire face aux besoins essentiels d'un ménage. Tout ménage dont la dépense moyenne est au-dessus du seuil de pauvreté est dit pauvre.

Dépassant cette acception, le concept de pauvreté a été défini comme étant un niveau de vie inférieur à une certaine norme minimale économique. On l'exprime en termes de revenus par personne par année ou par jour. Mais, peu à peu, il a été reconnu que le revenu par personne mesurait mal les conditions de vie des populations non intégrées dans une économie monétaire. La pauvreté a été alors définie en rapport avec la qualité de la vie.

Le concept a évolué, passant d'une acception traditionnelle statique, en termes de manque d'accès aux ressources, aux biens et aux revenus (pauvreté absolue) à une approche plus intégrative et dynamique des ressources collectives et des services publics, incluant l'absence de capacité d'entreprendre, de dignité et d'autonomie. La pauvreté fut alors définie en rapport avec la qualité de la vie, d'où la construction de l'Indice de Développement Humain-IDH..

L'évaluation du développement humain exige la prise en compte d'indicateurs se rapportant à l'éducation, à la santé, aux revenus, à l'emploi, à l'accès à l'eau potable, etc., comme étant des éléments de la qualité de la vie³¹. Apparaît le caractère multidimensionnel et relatif de la pauvreté. Le PNUD a largement contribué à la discussion du concept de pauvreté, ses mesures et ses évaluations.

La nouvelle approche de la pauvreté intègre donc, multi dimensionnalité, relativité et caractère plus qualitatif que quantitatif. Elle est fortement inspirée de la pensée d'Amartya Sen³² qui a amélioré la compréhension du phénomène de pauvreté et de la vulnérabilité. Selon Sen, la pauvreté n'est pas une simple question de revenus (appréciation quantitative), mais elle tient aussi à la liberté que donne à l'individu son niveau de santé, d'éducation, de libre entreprise etc. (appréciation qualitative). Pour lui, la pauvreté monétaire reste une notion nécessairement relative, qui permet de classer sans discontinuité l'ensemble des individus sur cette échelle, du plus riche au moins riche. Son approche ne se contente pas d'identifier des manques ou des incapacités, mais vise à mobiliser des ressources et à les développer. Sa démarche se fonde sur un principe de mise en mouvement des personnes, à partir de leurs capacités et des ressources du territoire.

Des analyses socio-économiques ont indiqué que, depuis quelques décennies, constate une « africanisation de la pauvreté ». Par exemple, le Rapport pour la formulation d'un "Programme Régional de Renforcement de la Société Civile pour la Réduction de la Pauvreté en Afrique", (Kane et Renaud-PNUD, 1994), stigmatise la pauvreté dans la sous-

³¹Indice de développement (IDH)

³² Dans « Poor, relatively speaking »

Région, comme "étant le produit de l'organisation sociale, économique, juridique et politique générale et non pas seulement l'effet des capacités limitées des individus »³³. La transformation des conditions générales, politiques et économiques, par le passage d'une politique et d'une économie centralisée à une politique et à une économie libéralisée, a provoqué une distorsion structurelle qui aboutit à des difficultés de prise en charge de manière satisfaisante, des services minima pour les populations déshéritées. De plus, la stagnation ou le manque de dynamisme et de performance des économies de la sous-région, dans un contexte où la population croît au rythme de 3,5%, en moyenne, pose fondamentalement la question de la stratégie de lutte contre la pauvreté.

Le FIDA (1992), note qu'en Afrique Sub-saharienne, la pauvreté du monde rural, en termes de revenus et de consommation, touche plus de 60% de la population qui est alors considérée comme en dessous du seuil de pauvreté. Dans les zones périurbaines, le phénomène de pauvreté a conduit les populations à une désintégration sociale, notamment dans le domaine de la solidarité communautaire. La micro finance, par son côté social, peut-elle constituer un élément de recomposition du tissu social à travers l'enchevêtrement des intérêts nés par exemple de la caution solidaire?

2. 3.2. Micro finance, un concept ambigu

Entendu comme moyen de financement à petite échelle d'activités informelles, l'on peut dire que la micro finance existe depuis très longtemps (Servet, 2005). Entendue comme institution, c'est-à-dire, un système financier décentralisé en essor considérable dans les pays du sud, après la fermeture des banques de développement, la micro finance est apparue dans les années 1980 et son essor est consécutif à la crise financière des années 1970. (Servet, 2005).

Dans la sous-région, la restructuration des systèmes financiers formels a eu pour conséquences la disparition des banques de développement, à l'exception de quelques unes qui se sont transformées pour devenir des institutions de micro finance (au Sénégal et au Bénin). La micro finance tire son existence de la vitalité de la finance informelle et s'est enracinée à travers trois évolutions (Servet, 2005).

³³ (A.G Nations Unies, Comité Préparatoire du Sommet Mondial sur le Développement Social, Juin 1994)

- La primauté accordée au secteur public par les financements extérieurs à bon marché, par rapport au secteur privé, a relégué au second plan le financement local, par la mobilisation de l'épargne intérieure. En même temps, la réorientation de l'aide au développement, en faveur des actions de proximité, exercées par les ONG, favorise les actions de moindre envergure, d'où l'intérêt pour la micro finance.
- La préférence donnée au crédit comme outil de lutte contre la pauvreté a permis de dépasser les limites rigides qui s'imposent aux pratiques financières informelles en terme de capacités de mobilisation de l'épargne.
- La structuration graduelle de la micro finance, fait qu'elle prend le pas sur une mosaïque de structures informelles désarticulées entre elles.

Le terme micro finance recouvre une diversité de services (Larbie, 2004)³⁴ dont l'épargne/ crédit ne constitue qu'une partie. Du développement du binôme épargne/crédit ou crédit/épargne, sont nés de nouveaux services tels que l'assurance, les transferts des migrants, les fonds de garantie, la formation, etc. Dans l'activité crédit de la micro finance, il convient de distinguer les dispositifs de prêts, fondés sur un crédit initial, de ceux qui obligent à une épargne préalable; il importe d'observer aussi les institutions de forme associative adossées à des institutions financières, de celles qui interviennent directement parmi les populations. Pour atteindre des populations considérées comme pauvres, la micro finance, à travers son activité de micro crédit, s'est développée sur la base du micro crédit solidaire, c'est-à-dire à partir de petits groupes constitués pour garantir les remboursements par solidarité entre emprunteurs. L'initiateur le plus connu de cette technique de groupes solidaires est la Grameen Bank, sous la direction de Mohamed Yunus³⁵, qui depuis 2002, a rompu avec son dogme de crédit solidaire pour développer des prêts individuels, y compris parmi des populations ne pouvant offrir des garanties. En effet, par la connaissance de ses clients à travers le micro crédit solidaire, la micro finance a pu désormais, offrir des prêts individuels à des clients dépourvus de

³⁴Certaines organisations sont avant des organisations financières, cherchant à développer un segment de marché improprement servi(ou sous-exploité selon les termes qu'on souhaite utiliser) par des acteurs financiers présents sur le marché. D'autres sont avant tout des organisations « finalité sociale pour qui l'outil financier n'est qu'un outil parmi d'autres et qui doit être mis au service d'un objectif de service à une communauté. Pour d'autres encore, c'est le caractère construit collectif et enracinement social qui sont à légitimer. Certaines organisations sont centrées sur un public cible, d'autres sur une méthodologie, d'autres encore sur des résultats à atteindre (qu'ils soient sociaux et ou financiers).Bref, la diversité des missions susceptibles de coexister en micro finance est grande et on peut donc s'attendre à une diversité de stratégies et de structures qui peuvent toutes avoir une certaine légitimité.

³⁵ Mohamed Yunus

garantie. N'étant pas assis sur une épargne préalable, le micro crédit solidaire s'appuie davantage sur des apports de fonds extérieurs.

Isabelle Guérin(2006)³⁶ distingue deux grands types d'organisations de la micro finance, les professionnels qui pratiquent le métier depuis des décennies à travers des structures formelles, et les non professionnels, généralement dans les villages, qui limitent leurs actions au milieu local. Les premières, font l'objet de reconnaissance officielle et sont soumises à une réglementation officielle, les secondes sont constituées de nombreuses ONG et de mutuelles financières informelles, victimes « de la mode de micro-finance »³⁷. Pourtant, la micro-finance se présente comme un métier complexe, exigeant des compétences variées, tout à la fois, celles d'un financier, d'un gestionnaire, d'un travailleur social mais aussi une connaissance fine de l'environnement où s'exerce l'activité (Isabelle Guérin, 2006)³⁸. La micro-finance va-t-elle au-delà d'un simple dispositif de financement ? Elle suppose bien entendu un vaste travail d'accompagnement en amont et en aval des bénéficiaires, que sa vocation soit sociale ou de développement.

De cette double vision sociale ou de développement de la micro finance, trois (3) motivations fondent sa démarche :

- 1) La volonté d'affranchir les populations d'un système informel contraignant, notamment en soustrayant les plus vulnérables de l'embrigadement de banquiers ambulants et d'usuriers.
- 2) La volonté de contribuer à l'émancipation d'une catégorie de populations, les plus vulnérables, et plus spécifiquement les femmes. Le cas du Bangladesh et de la Grameen Bank est très instructif en la matière. Au Bénin, au Mali, au Burkina Faso, au Niger, au Sénégal, en Guinée, les groupements de femmes, grâce à leur

³⁶ Isabelle Guérin dans micro finance n'est plus une utopie-« Gare au mythe du pauvre potentiellement entrepreneur »

³⁷ Isabelle Guérin dans micro finance n'est plus une utopie-« Gare au mythe du pauvre potentiellement entrepreneur »

³⁸ Isabelle Guérin dans micro finance n'est plus une utopie-« Gare au mythe du pauvre potentiellement entrepreneur »

accès à des services de micro financement³⁹ ont, à certains égards, amélioré leurs conditions d'existence.

3) La volonté de trouver un palliatif à la défaillance des banques publiques nationales restrictives dans leur politique de distribution de crédit, restriction aggravée par les faillites et restructurations enregistrées au cours des années 1980. Mais, par l'engouement qu'elle a suscité, la micro-finance se structure graduellement un peu partout suivant les contextes économiques et politiques, comme un outil de fourniture de services financiers et non financiers aux populations démunies. Elle est un puissant vecteur de lutte contre la pauvreté (Doligez et Gentil, 2007) sans toutefois pouvoir répondre à toutes les contraintes auxquelles font face les familles pauvres. En effet, la micro finance est loin d'atteindre tous les objectifs fixés. On constate un déphasage entre résultats et espoirs énoncés à l'origine dans les discours insistant sur les bienfaits attendus de la micro finance (Makarini Abissola Adechoubou, 2007).

2.3.2.1. Micro finance, différentes phases de développement

Le secteur de la micro finance s'est développé suivant deux pistes correspondant à deux catégories d'acteurs : les non professionnels et les professionnels. La première est constituée d'institutions d'essence locale, de la forme de mutuelles diverses d'épargne et de crédit fondées suivant les principes de solidarité et d'entraide mutuelle. Ces institutions sont créées par et entre les différents membres de groupes socio-économiques et elles existent généralement, à l'échelle du hameau ou du village. Elles reposent en grande partie sur les ressources générées en interne, dans un espace géographique déterminé, et cadrent leurs opérations de crédit aux capacités des ressources locales. Ces structures ne prétendent ni à un professionnalisme bancaire, ni à l'institution de systèmes ou d'organisations pérennes. Elles apparaissent comme des simples outils ponctuels pour le développement villageois. La liberté d'intervention dans le domaine de l'épargne et du crédit présente le

³⁹ : « Soyons clairs : le micro financement n'est pas une forme de charité...c'est une façon de reconnaître que les pauvres ne sont pas le problème, mais la solution . C'est une façon de tirer le meilleur parti de leurs idées, de leur énergie, de leur façon de voir les choses (Koffi Annan, journée Internationale de la Femme, 2004).

risque de voir le « mauvais crédit » ou la subvention facile chasser le « bon crédit » qui se rembourse.

La deuxième catégorie est constituée par les institutions de micro finance montées avec l'appui des Bailleurs de fonds suivant un long processus, de la naissance à la maturation. Les enjeux de ces institutions sont à la fois de concilier un professionnalisme bancaire et une décentralisation de la gestion, réussir la relève de l'assistance technique, diversifier les services de crédit et/ou s'articuler avec des systèmes financiers plus importants en amont (banques par exemple) et des services financiers moins importants en aval (secteur informel, caisses villageoises).

On passe d'une phase de projet à l'institutionnalisation en passant par diverses étapes. Dans le développement qui suit, nous mettons l'accent sur la seconde forme de micro finance, celle qui fait l'objet d'un agrément ou d'autorisation par les pouvoirs publics pour exercer légalement les activités. Il s'agit donc des institutions de micro finance à vision plus institutionnelle, généralement montées avec l'appui des bailleurs de fonds et qui suivent un long processus, de leur naissance à leur institutionnalisation.

Comme tout phénomène qui naît et se développe, la micro-finance a connu un processus graduel de sa naissance à son affirmation en tant qu'activité économique/financière régulée et intégrée dans un système officiel. Il importe de distinguer la manière dont la micro-finance s'est développée dans les pays qui disposent aujourd'hui d'un secteur de micro-finance avancé, en particulier dans quelques pays de la sous-région⁴⁰. En dépit du fait que chaque pays possède ses propres caractéristiques, on considère généralement que le développement du secteur de la micro-finance passe par différentes étapes qui sont: le démarrage, l'expansion, la consolidation et l'intégration au système financier national. Telle est la vision des institutions internationales, comme le PNUD et la Banque Mondiale.

a) Phase de démarrage

En général, les activités de micro-finance sont introduites sous forme de projets pilotes. A cette étape, les produits et services financiers sont peu diversifiés. Ils sont dans une phase de test et de développement pour un marché en création. L'accent est mis sur le

⁴⁰ Bénin, Sénégal, Mali, etc.

renforcement des ressources humaines capables de proposer des méthodologies et modalités de services et des produits rentables. Les interventions extérieures sont encore dominantes et vers la fin de cette période, deux situations peuvent se présenter : d'un côté, on enregistre des échecs de projets pilotes à cause notamment de la mauvaise qualité du portefeuille de crédit, et de l'autre, on note la réussite de certaines expériences ayant appliqué des méthodologies adaptées au contexte et aux pratiques acceptables. Pendant cette phase, la priorité est accordée au développement de produits adaptés aux besoins du marché de la micro-finance.

b) Phase d'expansion

C'est la phase pendant laquelle on s'attelle à l'élargissement de la gamme des opérations et de la clientèle, dans les structures les plus actives. Le succès enregistré permet de monopoliser une grande part du marché potentiel. Les autres structures s'inspirent et copient les méthodologies gagnantes. L'accent est alors mis sur le développement des activités et des démarches pour la mobilisation afin de financer la croissance. L'expansion du secteur permet de réaliser des économies d'échelle et d'enregistrer des résultats d'exploitation positifs. Pendant cette phase, les IMF ont encore besoin d'apports financiers pour leur renforcement institutionnel, mais elles peuvent déjà recourir à des prêts souples des banques ou au soutien des bailleurs de fonds et de certains investisseurs désireux d'accompagner leur croissance. La demande en produits et services financiers est importante mais largement insatisfaite. La priorité est accordée au développement des institutions en vue de répondre à cette demande.

c) Phase de consolidation

C'est la phase au cours de laquelle les IMF les plus actives se focalisent sur leur viabilité et sur la pérennité de leurs opérations. Elles mettent alors l'accent sur le renforcement institutionnel. C'est une étape caractérisée par la formalisation de l'organisation interne : rédaction des manuels de procédures et de gestion des produits, Système d'Information et de Gestion. Le secteur lui-même se structure sur la base d'une réglementation. La concurrence reste vive entre les IMF et elles sont obligées d'améliorer leur productivité et d'innover pour conserver et élargir leur part de marché. Les subventions au secteur

diminuent et n'interviennent que sur des aspects tels que le renforcement des capacités des principaux acteurs. Pendant cette même période, certaines IMF commencent à intégrer dans leur portefeuille de nouveaux segments de clients (micro et petites entreprises et même PME). La priorité est orientée vers l'amélioration de la réactivité aux besoins des clients et à la diversification des produits.

d) Phase d'intégration.

Dans cette étape, les IMF font partie intégrante du secteur financier formel et elles sont régies dans le respect des normes de la législation bancaire. Elles offrent une gamme de produits répondant aux besoins de la majorité des segments du marché. Cette intégration du secteur de la micro-finance au secteur financier formel permet l'accélération de la croissance et le développement économique. Les caractéristiques principales sont: la transformation des IMF en institutions réglementées et la disparition des subventions. Les IMF progressent vers la formalisation et la commercialisation de leurs produits et services afin de pouvoir financer leur croissance et servir à la fois leur clientèle de base et s'ouvrir à d'autres catégories de clients. Les institutions financières formelles (banques et établissements de crédit) sont de plus en plus engagées dans le secteur de la micro-finance, en créant des unités ou des départements chargés de fournir des produits et services à une catégorie de clients à faibles revenus.

2. 3.2.2. *Micro finance et approche sectorielle*

Aujourd'hui, il est de plus en plus admis au sein de la communauté des bailleurs de fonds que l'intégration de la micro finance au secteur financier global est une condition nécessaire à sa participation au développement et à la réduction de la pauvreté, et que seules les ressources levées auprès du marché peuvent lui conférer à terme, une existence durable.

L'approche dite sectorielle du développement de la micro finance a pour objectif de renforcer le système financier par son intégration au secteur financier d'ensemble, afin de garantir aux pauvres et aux ménages à faibles revenus un accès durable aux services financiers. L'articulation de tous les sous segments du secteur financier formel et informel,

est une condition nécessaire du développement du système financier d'ensemble, constitué d'institutions viables et pérennes et fournissant des services aux populations de toutes catégories⁴¹.

Cette approche s'appuie sur le développement d'une politique et d'une stratégie nationale (cas du Sénégal, du Bénin et du Mali) avec l'appui des différents partenaires pour aboutir à une articulation entre les différents secteurs financiers.

a) Concept des services financiers durables

Dans la lutte contre la pauvreté, la mission que s'assignent les différents acteurs, à travers la micro finance est de favoriser un accès durable des micro entrepreneurs et autres populations à faibles revenus, notamment les femmes, à des services financiers adaptés. Pendant longtemps, on a considéré que les pauvres ne pouvaient avoir accès à des services essentiels, comme le crédit, que par une politique de gratuité, de charité. La micro finance, en opposition à une logique d'assistanat, montre au contraire que pour beaucoup de familles pauvres, la durabilité du service offert (avoir accès à des crédits renouvelés) est plus importante que son coût. La micro finance, avec pragmatisme part du principe qu'en matière d'aide au développement, la viabilisation des programmes est une notion essentielle et que pour pérenniser les activités de micro finance, il ne faut pas compter uniquement sur les ressources des bailleurs de fonds. Il convient de mobiliser plusieurs sources de financement complémentaires : gouvernements, collectivités locales, subventions ou prêts des bailleurs de fonds, investisseurs privés. De ce point de vue, la micro finance enrichit le débat portant sur la diversité des sources de financement pour les sociétés des Suds. Partant de l'hypothèse que l'accès des pauvres et des ménages à faibles revenus à des services financiers durables transformerait positivement leurs conditions d'existence, il importe d'admettre qu'il existe une variété de réponses aux besoins de ces populations, allant des produits et services financiers pour subvenir à des besoins de consommation et de survie, des produits et services financiers destinés à soutenir ou susciter diverses activités économiques et sociales. Parlant d'accès des pauvres aux services financiers, nous distinguons bien la notion d'accès aux services financiers à celle d'utilisation des services financiers.

⁴¹ Conférence des Nations Unies à Dakar (Sénégal) sur l'intégration des services financiers 2005

En effet, si l'accès se rapporte à la présence, à la disponibilité de l'offre des services financiers à un prix raisonnable, l'utilisation quant à elle porte plutôt sur la consommation réelle de ces services. La notion d'accès ne concerne que l'existence de services financiers, mais en dit peu sur le degré de consommation. Dans un schéma offre-demande traditionnel, l'accès se rapporte à la présence d'une offre à un prix raisonnable (accessible aux pauvres et conforme à l'exigence de durabilité de l'offre) et l'utilisation est au croisement des schémas d'offre et de demande. Dans notre acception, l'accès aux services financiers durables signifie leur disponibilité et la consommation effective desdits services par les populations concernées et de manière durable.

b) Offre durable de services, comme levier de développement

Selon le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP, 2006), sur quelques 500 millions de petites et micro entreprises existant à l'échelle mondiale, moins de 8% ont accès à des services financiers formels. L'absence de services financiers est particulièrement marquée en zones rurales et en zones enclavées, et cette absence de mécanismes d'épargne, de crédit et d'assurance, en particulier, constitue un obstacle majeur au développement. Soit les banques tournent systématiquement le dos aux zones rurales et enclavées, soit les services offerts par quelques rares banques de développement, sont nettement insuffisants. L'absence d'infrastructures de base couplée à la faible densité de la population et à la faible diversification des activités économiques, constitue les contraintes majeures qui limitent l'accès et le développement de la micro finance en zone rurale.

Un des défis majeurs à relever par les autorités des pays de la sous-région dans les prochaines années consistera à mettre à la portée des populations pauvres des services financiers durables et adaptés. Pour les populations rurales, l'accès aux services financiers est une condition indispensable à leur émergence économique et sociale et constitue un moyen d'éviter de sombrer davantage dans la pauvreté. Les zones concernées représentent une part considérable de la population, et si de véritables disparités existent entre zones urbaines et zones rurales en terme de facilité d'accès aux services de micro-finance, c'est parce que la micro-finance a enregistré plus de succès dans les zones urbaines et semi urbaines alors qu'il n'existe carrément pas d'offres

durables de services financiers pour les zones rurales. Cette situation tient à une combinaison de plusieurs facteurs dont le coût des transactions anormalement élevé, la faiblesse, voire l'inexistence des infrastructures de base et le niveau élevé des risques que comporte le monde rural.

Cependant, de nombreuses expériences prouvent, que les populations pauvres peuvent tirer partie des services financiers adaptés.

Ainsi, les agences de développement intervenant dans la micro finance aussi bien en tant qu'investisseurs propres (fournisseurs de ressources financières), que de fournisseurs de services de conseils sont toujours à la recherche d'approches coordonnées, visant à construire un secteur de la micro finance viable et durable. Différentes approches de financement ont été tentées.

Historiquement, de nombreux mécanismes de financement ont été mis en œuvre depuis une trentaine d'années pour mettre les services financiers à la portée des milieux défavorisés, notamment les milieux ruraux. De la mise à disposition de fonds de roulement, aux fonds de garantie, en passant par le refinancement ou des appuis institutionnels, beaucoup d'approches de solutions ont vu le jour. Mais la problématique de l'accès des populations pauvres notamment celle du monde rural demeure.

Sur toute la période des années 1980, la théorie dominante a été 'celle de « l'approche projet » faisant intervenir deux types de partenaires: d'une part les gouvernements et les institutions étatiques, et d'autre part les agences de financement et de développement. Dans cette phase dominée par l'omniprésence de l'État, le crédit passait alors pour l'un des moyens les plus efficaces pour atteindre les objectifs d'un projet dont, en réalité, il n'était qu'une composante. Très tôt, cette approche présenta ses limites, en particulier par son manque de perspectives de viabilité et de pérennité des crédits. En effet, les résultats observés furent très limités, caractérisés entre autres par le manque de professionnalisme des structures dans la gestion du crédit, la forte dépendance aux financements externes, le faible taux des remboursements, et le caractère peu fiable des systèmes d'information. Tirant les leçons de cette première expérience de crédit, les bailleurs de fonds ont expérimenté une autre approche, celle dite « Institutionnelle ».

Il s'agissait de tirer profit d'un certain nombre d'institutions de micro-finance, réputées professionnellement, à l'idée d'étendre progressivement l'expérience de ces institutions dans les zones défavorisées pour y introduire des services financiers adaptés aux besoins de financement des populations de ces zones. Cette approche permit au Crédit Rural de Guinée, d'étendre sa zone d'influence et de toucher des catégories de clientèles, qui initialement, étaient hors de sa portée. Les appuis institutionnels reçus de l'AFD et du CIRAD ont contribué au renforcement de cette structure et à la viabilité de ses opérations.

Par contre, ces approches peuvent conduire à un développement non maîtrisé de ces structures, ce qui le plus souvent engendre des problèmes susceptibles de mettre en danger la vie même de l'institution (cas du défunt Crédit Mutuel de Guinée). Pareilles défaillances ont montré que l'approche institutionnelle de la micro-finance, vue sous cet angle, présente elle aussi des limites. Outre le fait que les ressources de ces institutions proviennent largement de l'extérieur, l'environnement n'est généralement pas suffisamment pris en compte, et les stratégies des autres acteurs laissées de côté. Il en résulte de nombreuses distorsions : choix des IMF plus performantes par les bailleurs de fonds, choix des régions les plus favorables, mélange de bonnes et mauvaises pratiques et forte tendance pour chaque bailleur à se focaliser uniquement sur l'IMF qu'il supporte (Makarimi Abissola Adechoubou, 2005).

C'est au commencement des années 2000 que les bailleurs de fonds décident de réorienter les activités de micro finance en se concentrant sur la construction de secteurs financiers intégrés. Cette approche dite « sectorielle du développement » de la micro-finance vise le renforcement du secteur financier par l'intégration de la micro-finance afin de garantir aux pauvres, un accès durable aux services financiers.

A ces différentes approches (projet, institutionnel, sectoriel de développement), se greffe celle dite « d'accompagnement » pratiquée par certaines ONG qui consiste à accompagner en conseils la diffusion de services financiers et à assister les populations qui désirent entreprendre un projet. Cette dernière approche s'est développée dans de nombreux réseaux de solidarités naturelles.

En dépit de ces initiatives, les ménages ruraux doivent surmonter de nombreux obstacles pour accéder à des services financiers, tant les défis restent importants, aussi bien pour les utilisateurs que pour les prestataires. Ces défis s'expriment en terme :

- de coûts de transactions; ceux-ci sont intimement liés à la pauvreté des infrastructures socioéconomiques (transport, communication, énergie), à l'éloignement géographique et parfois à l'enclavement des zones
- de risques : les risques sont toujours élevés en milieu rural, tant pour l'institution prestataire que pour le bénéficiaire. Le paysan tire généralement son revenu soit de sa production agricole qui est saisonnière, soit de son élevage. Ses revenus sont volatiles, ce qui le confronte souvent à des risques liés aux conditions climatiques telles que : la sécheresse, les inondations, les attaques acridiennes etc. A ces risques, s'ajoutent les fortes fluctuations de prix dans le secteur agricole, ainsi que l'absence d'une législation pour le foncier rural et le faible niveau d'éducation/formation. Dans ces milieux ruraux et défavorisés, le taux de l'analphabétisme est élevé et l'on rencontre peu des gens instruits. L'accès aux services financiers pose alors de véritables difficultés. L'analyse liée au risque du crédit, l'avantage d'un emprunt, ou encore un projet d'épargne sont difficilement saisissables. Le plus difficile pour ces personnes, est de fournir des chiffres, des documents ou toutes autres informations requises en vue d'accéder à un crédit. De même, il n'est pas aisé pour eux de comprendre les conditions qui s'attachent au crédit, d'autant que, certaines institutions financières manquent elles-mêmes de transparence, quant à leur politique de taux d'intérêts et de commissions.

Dans ces conditions, les institutions financières tardent à étendre leurs activités en région rurale car elles ont de la peine à recruter, employer et garder une main d'œuvre qualifiée, disposée à travailler en campagne. On peut sans doute affirmer que le manque de personnel avisé constitue une des causes de la faible capacité institutionnelle des structures financières à opérer en milieu rural. D'autres mécanismes informels tendant à mettre en relations institutions de micro finance et des groupements informels existent. C'est par exemple le cas des intermédiaires qui démarchent des groupements pour leur entrée en relation avec les institutions de micro finance. Une telle démarche s'effectue avec l'accord de l'institution financière sur la base d'une rétribution convenue.

a) **Conditions de durabilité des services financiers.**

A ce stade de l'examen des conditions de diffusion des services financiers en milieu défavorisés, il importe d'observer les conditions de pérennisation de ces structures car un accès durable à ces services est lié à leur existence pérenne. Cette pérennité des services financiers en milieu défavorisé repose sur trois axes : un équilibre financier interne de ces structures, des ressources propres permettant une autonomie financière et un contrôle de gestion et de sécurité des ressources.

L'équilibre financier est appréhendé en termes de coûts de fonctionnement de la structure, une plus grande implication des sociétaires dans la gestion et son contrôle social, qui reste un élément déterminant. La fixation de taux d'intérêt doit s'opérer avec prudence afin d'éviter d'aboutir à une situation de non viabilité du système décentralisé. La recherche sur la pérennisation des systèmes financiers passe aussi par l'existence de ressources propres sur lesquelles doit s'adosser la structure financière. Ces ressources constituent une nécessité pour assurer un minimum d'autonomie du système financier vis-à-vis du contexte politique et financier local. Elles constituent également le fondement du mutualisme, la principale raison d'implication des sociétaires dans la gestion du système. Ici, l'éducation en vue d'inciter à l'épargne contribue à la formation et à la gestion d'une activité économique. Mais l'épargne des sociétaires ne saurait constituer une garantie sûre contre les attitudes de détournements par les gestionnaires et à l'égard des mauvais remboursements. L'existence de ces ressources propres doit constituer pour les sociétaires, une raison additionnelle de renforcement de la vigilance pour la sécurisation de ces ressources. Un facteur non moins important est le contrôle social qui reste déterminant pour garantir les remboursements, dès lors que les crédits sont essentiels pour des catégories sociales exclues par les crédits classiques.

En définitive, la viabilité des systèmes financiers est sujette à la fois à la capacité de gérer des services de crédit qui se rembourse, qu'à collecter de l'épargne, que celle-ci soit un préalable au crédit ou qu'elle soit postérieure.

C'est enfin le contrôle de ce système qui constitue une véritable préoccupation à un triple plan :

- institutionnel et juridique car ce système financier requiert un fonctionnement basé sur un mixage de règles de sécurité et d'une certaine liberté d'action en matière de fixation de taux d'intérêt, permettant le développement de systèmes financiers, tout en créant les

conditions d'incitations à la réalisation d'une articulation entre secteurs financiers informel et formel.

- de relève de l'assistance technique étrangère, moins sensible aux pressions de toute sorte que celles dont les nationaux peuvent faire l'objet, et enfin,
- la nécessité de faire accepter un comportement qui allie professionnalisme bancaire et gestion décentralisée de type mutualiste.

En définitive, le développement et la pérennisation du système financier en vue de fournir des services financiers durables aux populations pauvres se heurtent à deux contraintes majeures :

- la nécessaire progressivité dans la mise en place d'un système mutualiste avec l'application de nouvelles pratiques financières ;
- les limites d'une gestion mutualiste qui nécessite l'appui d'une structure technique plus ou moins coûteuse, dans son double rôle d'expertise technique et d'écran, contre les pressions sociopolitiques.

L'objectif étant d'identifier les conditions nécessaires à la pérennisation de ces institutions financières, il nous semble utile de discuter de deux notions, celle de participation (sans participation des populations bénéficiaires, il ne peut y avoir durabilité de l'offre de services financiers) et celle d'institutionnalisation qui, toutes deux constituent des conditions de durabilité.

(1) La participation, condition de durabilité des services financiers

L'intérêt actuel pour ce concept provient des échecs retentissants des programmes et projets de développement mis en œuvre dans les pays du Sud depuis une quarantaine d'années. Depuis quelques années, on assiste à une prise de conscience des échecs de projets conçus au départ selon une logique implacable, mais qui n'ont pu séduire les principaux concernés que sont les acteurs, les paysans" (Hochet et Aliba, 1995). Face à cet échec, des approches plus locales ont été développées.

Chronologiquement, l'étude du concept de participation a connu plusieurs phases (UQAM-CRDI, 1999, p.46) se déclinant sur les périodes suivantes.

Dans les années 1950-1960, "la participation » se bornait à adopter les changements apportés par des tiers, les populations adaptant leur mode de vie aux changements qu'elles acceptent ou qu'on leur en impose. Dans les années 1960-1970, avec l'avènement des mouvements sociaux (réveil des populations avec les indépendances des pays de la sous-région), les théoriciens utilisent le paradigme de la responsabilisation et redéfinissent le développement et la participation dans ce sens. Dans les années 1970-1980, ce sont les intérêts des populations qui se manifesteront de la part des agences internationales. Le développement a voulu alors acquérir une nouvelle légitimité en constituant des partenariats avec les populations, afin de travailler selon de nouvelles méthodes avec elles et même à apprendre d'elles. Des années 1980-1990 jusqu'à nos jours, la participation est devenue un peu partout le mot d'ordre du développement et la pierre angulaire de toutes les actions de développement.

1). Définition.

La participation est considérée comme un processus actif signifiant que la personne ou le groupe de personnes prend des initiatives et affirme son autonomie pour ce faire (Oakley et Marsden, 1986, p24). Elle est aussi considérée comme l'instrument permettant d'élargir et de redistribuer les possibilités de prendre part aux décisions, de contribuer au développement et d'en tirer les bénéfices (Oakley et Marsden, 1986, p.22).

Le terme participation fait référence soit à un moyen, soit à une finalité à atteindre. Comme moyen, la participation décrit essentiellement un état ou un élément d'un projet ou programme de développement. La conception d'un développement basé sur le peuple à partir de la base, présuppose que la participation n'est pas seulement une fin en soi mais aussi une condition fondamentale et un instrument permettant de mettre au point des stratégies de développement efficaces. La participation comme fin fait référence à un processus dont le résultat est une participation significative. (Oakley et Marsden, 1986).

Il s'agit d'une différence fondamentale qui a des conséquences directes sur la nature de la participation et sur ses modalités de réalisation. Il faut souligner que dans l'histoire du développement, c'est la participation comme moyen qui a primé à travers d'une part la

mise en œuvre de projets de développement à la base destinés à « préparer ou inciter » les populations à adhérer aux programmes nationaux de développement, et d'autre part en favorisant la création d'organisations de la société civile (ONG, associations, coopératives.) visant à intégrer les populations au sein des projets et programmes de développement. Il est aujourd'hui reconnu que cette stratégie n'a pas permis une participation authentique des populations rurales à leur propre développement. Il semble que la participation comme fin soit plus difficile à réaliser. En effet celle-ci conduit inévitablement à un processus d'accession au pouvoir par les uns et de perte de pouvoir par les autres. Est-il possible de réaliser ces deux types de participation ? Il semble difficile de concilier la participation comme moyen et la participation comme fin.

b) Enjeux de la participation.

La participation ne peut jamais être considérée comme neutre. Si elle est dans l'intérêt des uns, elle lèsera les intérêts des autres" (Oakley et Marsden, 1986, p.101). Même les gouvernements qui parlent de la participation de la population ne veulent de cette participation que s'ils en posent eux-mêmes les conditions, c'est-à-dire précisent toutes les règles du jeu, neutralisent ou dirigent toutes les organisations populaires authentiques et réduisent la notion de participation à une farce (OAKLEY P. et Marsden D., 1990).

La participation ne consiste pas à transférer à la population des fonctions et charges matérielles et financières qui découlent de décisions prises en dehors d'elle. Elle ne vise pas non plus à rechercher l'aval ou l'adhésion à posteriori de la population à des objectifs, des programmes d'action, des démarches définies de façon unilatérale par des intervenants extérieurs. Elle ne participe pas non plus à informer, parfois hâtivement, ou à sensibiliser la population pour obtenir une adhésion formelle ou une mobilisation conjoncturelle et ponctuelle. Elle n'est enfin pas un simple recours en cas de dysfonctionnement ou de difficultés dans la mise en œuvre de programmes nationaux, régionaux ou locaux, définis sans concertation (F.AO, 1995, p.11).

Bien qu'étant largement employé, le concept de participation demeure encore confronté à plusieurs contraintes de réalisation. Quelles soient internes, c'est à dire faisant partie intégrante de la culture et des traditions de la communauté (comme les castes) ou externes (philosophie de dépendance entretenue par les gouvernements et ou les bailleurs de fonds), ces contraintes restent profondément enracinées dans la donne du

développement. La démarche de participation se trouve dans le fait qu'elle reconnaisse le savoir endogène et s'appuie sur une dynamique de diffusion des connaissances et de partage de pouvoir réalisée à travers des processus négociés. Mais ce partage de pouvoir à la fois dans et par l'action commune est loin d'être gagné en pratique car il implique des changements structurels dans la manière de penser et d'agir sur le développement. Le recours au savoir faire local est une condition de durabilité de toute action engagée en faveur des populations bénéficiaires.

Si la participation reste une condition de durabilité, qu'en est-il de l'autonomisation des institutions de micro finance? Rappelons que pour bien de bénéficiaires de services financiers, la régularité de l'offre prime sur le coût et la régularité de fourniture de services passe par la capacité de la structure à se construire une autonomie fonctionnelle, en terme de moyens techniques, financiers et humains. Il s'agit d'atteindre un niveau d'opérationnalisation autonome, c'est-à-dire être en capacité de fonctionner pleinement comme institution à part entière, son institutionnalisation.

c) L'institutionnalisation, comme condition de durabilité des services financiers.

Le concept d'institutionnalisation marque en quelque sorte la fin du processus de maturation des institutions de micro finance. A ce stade, elles remplissent un certain nombre de caractéristiques qui font d'elles des institutions au sein des autres institutions existantes. Comme nous l'avons déjà dit, l'accès durable à des services financiers ne doit pas être un phénomène éphémère. Le pauvre n'est pas intéressé à un service financier qui aujourd'hui lui rend service pour disparaître demain, sans possibilité pour lui de renouveler son service. C'est pourquoi les populations bénéficiaires se sentent moins affectées par les coûts que peuvent revêtir les transactions financières auxquelles elles peuvent être soumises que par la non régularité du service. Les conditions d'institutionnalisation des IMF passent par l'autonomie des ressources, la gouvernance interne et la conformité aux réglementations édictées par les pouvoirs publics.

L'autonomie des ressources suppose la mise en œuvre d'une stratégie permettant de financer des activités et l'expansion normale des opérations. Elle passe par un véritable ancrage social de la structure, c'est-à-dire une capacité à faire appel à l'épargne locale, que celle-ci soit effectuée à priori (cas des mutuelles) ou à posteriori, comme un élément obligatoire ou simplement un élément à encourager. C'est en recueillant l'épargne de ses

membres ou de ses clients que la structure de micro finance augmente ses ressources et donc sa capacité à prêter d'avantage.

L'institutionnalisation passe aussi par un ancrage économique et financier car l'épargne locale étant toujours insuffisante, l'IMF doit être en mesure de faire appel à d'autres mécanismes de financement. Il peut s'agir du système bancaire qui exige un certain nombre de critères; c'est pourquoi les banques restent réticentes du fait qu'elles maîtrisent mal ce type de crédit et manquent d'information sur la santé financière de ces institutions. En dehors de la mobilisation de l'épargne ou du recours au système bancaire, l'institutionnalisation dont une IMF peut se prévaloir est sa capacité à lever des ressources sur les marchés des capitaux.. Cela signifie que l'institution peut se passer de subventions, que celles-ci soient de l'intérieur ou de l'extérieur; qu'elle s'autonomise opérationnellement. De la sorte, les IMF se procurent des ressources durables, susceptibles de renforcer leurs ressources propres et améliorer leur solvabilité.

L'autonomisation des opérations des IMF est bien sûr une étape nécessaire mais pas suffisante car elles doivent aussi être rentables, c'est-à-dire que les produits qu'elles génèrent, couvrent les charges qu'elles encourent et dégagent un plus.

En fin, pour que les IMF puissent se financer sur le marché, le respect des principes de la bonne gouvernance devient de rigueur. Or c'est aussi là que la précarité des IMF se fait sentir. Ce concept de gouvernance fait allusion à la façon dont les pouvoirs sont repartis et exercés à l'intérieur de l'institution. Ce dispositif englobe l'ensemble de ceux qui interviennent dans la vie de la structure, ce que certains auteurs appellent « les parties prenantes » : bailleurs de fonds, dirigeants, salariés, clients. Ceci intègre l'ensemble des aspects touchant à l'organisation, à la transparence des comptes, aux procédures de contrôle, etc. La bonne gouvernance s'entend comme une véritable implication de l'ensemble des parties prenantes à fin que chacun y trouve son compte⁴². Mais étant donné la grande diversité des institutions de micro finance, la gouvernance n'a pas de modèle unique. Dans chaque cas d'espèce, la meilleure façon de gouverner doit être recherchée en permanence et appliquée.

⁴² Lelart, de la finance informelle à la micro finance Auf, page 85-2005

2.3.2.3. Micro finance et réduction de la pauvreté

Un des enjeux majeurs pour la micro finance c'est de cibler les pauvres. Pour les institutions de micro finance, il est essentiel de définir la population cible à laquelle ces différents produits sont destinés. Les critères permettant de segmenter les populations sont multiples. De la localisation géographique des poches de pauvreté des individus, au développement des activités clients, ou encore à des groupes spécifiques (les femmes, les petits entrepreneurs, les paysans), la cible principale mérite d'être identifiée. En effet, certains programmes de micro finance se fixent comme objectifs spécifiques de toucher des populations pauvres, parfois les plus pauvres. Pour ceux-là, même les familles démunies peuvent améliorer leurs situations par le biais de la micro finance qui est considérée comme un outil de lutte contre la pauvreté. Une telle affirmation soulève plusieurs interrogations :

- La micro finance qui prétend cibler les pauvres, les atteint-elle réellement ou alors n'affiche-t-elle pas une simple intention, afin de plaire aux bailleurs de fonds et de susciter leur intérêt ?
- La micro finance par son microcrédit est-elle véritablement adaptée aux pauvres ? N'entraîne-t-elle pas l'endettement des familles pauvres qui n'ont pas toujours les capacités de développer une activité économique pérenne et subissent une forte pression de remboursement ?
- N'est-il pas plus indiqué de cibler un public moins pauvre, avec un potentiel plus fort, en mesure d'initier une dynamique économique et des opportunités d'emploi qui bénéficieraient indirectement aux pauvres ?

Mais, même si la micro finance n'atteint pas les pauvres, elle est capable d'offrir des opportunités à une partie de la population mais en le faisant, ne risque-t-elle pas de contribuer à accroître les inégalités et à marginaliser les pauvres ?

Suite aux nombreuses études d'impact et d'observations empiriques, l'on admet que l'accès des populations pauvres à des services financiers durables contribue à réduire leur vulnérabilité. Lorsque le contexte économique et politique⁴³ est favorable, la micro-finance semble constituer un outil adapté pour améliorer les conditions de vie des pauvres qui,

⁴³ Il s'agit d'un environnement macroéconomique et politique favorable au développement de l'activité de micro finance

faute de moyens financiers, ne sont pas en mesure d'exploiter les opportunités économiques du milieu dans lequel ils se trouvent. En favorisant l'augmentation des revenus ou la création de revenus nouveaux, la micro-finance aide à réduire la dépendance des populations pauvres vis-à-vis des prêteurs informels, des usuriers⁴⁴ en particulier qui pèsent très fortement sur eux et aggravent leur vulnérabilité, notamment pendant les périodes dites de soudure⁴⁵.

Les produits et services de la micro-finance, notamment le crédit, constituent, quand ils sont adaptés, un levier de l'activité économique des ménages. Plus spécifiquement, ces produits et services financiers (crédit, épargne, assurance.) constituent des outils de gestion des budgets familiaux, de réduction et de partage de risques, mais également ils contribuent au renforcement des liens sociaux⁴⁶ dans certains contextes.

Les besoins en services financiers des populations étant permanents, les institutions de micro finance doivent veiller à la viabilité et à la pérennité de leurs opérations, faute de quoi tout élan de progrès amorcé s'estompe. C'est pourquoi, un des enjeux actuels du secteur de la micro finance reste celui de la recherche de l'autonomisation financière de ces Institutions.

En Afrique de l'Ouest, et singulièrement dans la région de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA⁴⁷), il y a à peine une trentaine d'années que les institutions de micro finance sont reconnues en tant que secteur organisé, fournissant une contribution au développement économique local. En 2006, l'industrie de la micro finance dans la sous-région a vu croître ou se créer une pluralité d'institutions formelles ou semi-formelles variant tant par la taille, la forme institutionnelle ainsi que par les marchés visés. Le secteur conserve une spécificité particulière, l'épargne continuant de représenter un

⁴⁴ Prêteurs ambulants

⁴⁵ Période qui s'écoule entre la fin des cultures et le début des récoltes, correspondant généralement à la saison pluvieuse.

⁴⁶ Cette observation de Doligez se retrouve dans un débat sur « le microcrédit fait-il baisser la pauvreté ? le Monde du 14 novembre 2006.

⁴⁷ Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) regroupe huit pays (Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo) de l'Afrique de l'ouest. Ces pays s'étendent sur une superficie totale de 3 516 200 km² et comptaient en 2001 environ 73,5 millions d'habitants. Le taux de croissance de la population au sein de cette union varie entre 1,9% et 3,3%. De manière consensuelle, le montant limite de prêt est appréhendé par rapport au seuil de 20% retenu par le CGAP pour déterminer si une institution de micro finance touche prioritairement les plus pauvres.

attribut fondamental des services financiers. Ceci est particulièrement marquant au sein de l'UEMOA (CORDIER, 2008) qui est de part la loi PARMEC qui légifère, largement dominée par les mutuelles et coopératives. Cette législation autorise les seules institutions de type mutualiste à collecter l'épargne des clients, importante ressource qui leur permet de financer entre 40 et 100% de leurs encours prêts (CORDIER, 2008). L'année 2006 a vu dans la sous-région l'offre de services financiers s'élargir pour les clients et ce malgré un coût élevé. Le nombre d'emprunteurs a atteint 3,8 millions pour un encours de crédit de 1,4 milliard USD et 5,7 millions d'épargnants pour un encours épargne de 1,2 milliard USD.

A ce stade actuel du débat, les chercheurs retiennent que :

- la micro finance n'est pas un outil adapté pour toucher les plus pauvres des pauvres, à savoir les véritables indigents, ceux qui manquent de minimum de stabilité nécessaire pour que le recours à des services financiers soit pour eux un élément salvateur.
- les ménages très pauvres ne sont pas toujours en position de faire fructifier un petit crédit par manque de moyens financiers, humains et techniques. Il faut donc autant que possible éviter de faire courir le risque d'endettement à ces couches de population. Par contre, il peut bien être envisagé de bâtir des programmes adaptés à leurs conditions avec des mesures d'accompagnement pour leur mise en œuvre..
- Par contre pour les ménages non pauvres vulnérables, la micro finance par son volet microcrédit trouve toute sa pertinence car cette catégorie de la population possède la capacité de développer de micro entreprises et de rembourser les prêts.
- Pour être efficace la micro finance doit produire un impact en définissant une cible et se donner les moyens d'atteindre cette cible.

Comme instrument de lutte directe contre la pauvreté la micro finance peut aussi être un instrument de lutte indirecte contre la pauvreté. En effet les personnes et les micros entrepreneurs qui bénéficient d'opportunités de croissance grâce au microcrédit sont susceptibles de créer des opportunités économiques pour les plus pauvres qu'eux, à travers la création d'emplois ou d'activités génératrices de revenus.

Le débat entre pauvreté et micro finance s'appuie sur l'étude de deux concepts : la pauvreté en tant que situation structurelle dans les pays en voie de développement et la micro finance, nouvel outil pour combattre la pauvreté.

2.3.2.4. Controverses sur l'incidence de la micro finance sur la pauvreté

Le discours sur la micro finance, simpliste au départ, s'est progressivement complexifié et diversifié, reconnaissant par exemple, le besoin d'une législation adaptée et d'une gouvernance efficace (Pierret et Doligez, 2005). L'accent a aussi été mis sur les limites de cet outil dans la lutte contre la pauvreté (CGAP, 2002) et même sa capacité à révéler, mais aussi à renforcer, voire à susciter des tensions sociales (Guérin et Servet, 2005).

La problématique de la micro finance en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté a suscité beaucoup de débats et deux approches théoriques s'affrontent sur les moyens à mettre en œuvre pour réduire la pauvreté. La première approche dite institutionnaliste, d'essence néolibérale prône l'adoption d'une démarche commerciale en vue de mettre en place des institutions pérennes qui touchent un grand nombre de populations pauvres (Valerie 2004). La seconde, d'essence sociale, en termes de « bien-être », privilégie la mission fondamentalement sociale de la micro finance, celle de fournir des services financiers aux plus pauvres. Pour cette dernière, la micro finance doit en rester là.

L'opposition entre ces deux visions que Morduch (2000) désigne comme le schisme de la micro finance, s'articule autour des questions de viabilité financière et de portée sociale. Pour la première approche, la micro finance doit se construire sur la base d'institutions solides leur permettant de fonctionner durablement sans interférence extérieure. Pour la seconde approche, la mission de la micro finance reste fondamentalement sociale et doit reposer sur la volonté des donateurs. Dans cette apparente opposition entre les deux approches, des chercheurs (Ayi Ayayi et Christine, 2007) notent qu'en fait de contradictions apparentes, il y a plutôt une complémentarité. Ces approches ne constituent que deux manières différentes d'aborder une même réalité pour atteindre un même objectif, celui de réduire la pauvreté, et par ricochet, améliorer le bien-être social des populations les plus démunies.

Au-delà du débat sur l'approche institutionnelle ou sociale que la micro finance a soulevé et face à son rapide développement et à l'espoir qu'elle a suscité comme outil de lutte contre la pauvreté, les chercheurs s'interrogent sur son impact réel. Cette question prend

toute son importance dans la mesure où la poursuite du développement de la micro finance dépend de sa capacité à avoir un impact économique et social réel sur les populations (Lapenu, 2003)⁴⁸. L'étude d'impact n'est en effet pas seulement un élément de préservation de la confiance des bailleurs de fonds vis-à-vis de la micro finance, mais elle constitue aussi une «boussole» pour le pilotage interne des institutions. C'est pourquoi des chercheurs s'interrogent sur l'efficacité de la micro finance en matière de lutte contre la pauvreté, tant les impacts enregistrés sont faibles (Solène Morvant Roux, 2007).

Sans vouloir remettre en cause l'existence de celle-ci, c'est la place «hégémonique» qu'on semble vouloir accorder à la micro finance, comme outil privilégié de lutte contre la pauvreté qui est contesté car les écarts entre les espoirs et la réalité de terrain, sont considérables, notamment dans le monde rural (Morvant Roux, 2007). En dépit de cette appréciation mitigée, Doligez et Gentil (2007) font remarquer que la micro finance même si ses effets restent peu perceptibles. L'absence d'empreintes tangibles tient à plusieurs raisons dont trois paraissent essentielles. La première s'explique par une faible implantation des services financiers dans les zones où les pauvres ne perçoivent pas l'intérêt de la micro finance par ce qu'ils ne la connaissent pas et n'ont pas appris à s'en servir. Ce constat relativise la position de Mohammad Yunus pour qui il suffit de doter les pauvres d'un capital par le biais du micro crédit pour développer leur potentiel entrepreneurial.⁴⁹ Sans une bonne combinaison des facteurs (savoir faire, accès à l'information, réseau relationnel), il ne peut y avoir d'entrepreneuriat. La seconde raison tient à la complexité de la mise en œuvre des outils de mesure de l'impact sur les conditions de vie des populations pauvres, à cause de la rigueur scientifique qu'exige une telle démarche. Au demeurant, dresser le bilan de l'impact des activités de la micro finance sur les conditions d'existence des populations et leur contribution potentielle sur la réduction de leur vulnérabilité, reste problématique. Les analyses d'impact sont controversées, d'autant plus qu'il n'est pas facile d'établir un lien de causalité direct et unique entre micro finance et changements des conditions de vie des populations. Pourtant, c'est à partir d'études d'impact⁵⁰ conduites dans la sous-région, (Burkina Faso et au

⁴⁸ Celui-ci se définissant en termes simples comme tout processus visant à déterminer si une intervention a abouti aux résultats escomptés.

⁴⁹ L'entrepreneuriat ne s'improvise pas, il découle d'un processus qui intègre le savoir-faire, l'accès à l'information et l'existence d'un réseau relationnel- grain de sel N° 32 septembre 2005

⁵⁰ Une bonne partie des Etudes quantitatives et qualitatives s'accordent sur le fait que la micro finance améliore nettement le revenu et encore plus l'épargne et diminue la vulnérabilité des populations.

Sénégal) que Doligez et Gentil (2007) notent que, même si l'effet du microcrédit sur la création d'activités et l'accroissement des revenus reste limité, son effet positif est plus perceptible à d'autres niveaux, notamment de la gestion des budgets familiaux, entre les revenus et les dépenses des ménages, dans un contexte d'absence de diversification locale des revenus. Dans un tel contexte, le microcrédit garantit la continuité et le renforcement des activités et parfois contribue à l'amorce du processus d'accumulation.- Toujours dans la sous-région, des études confirment que dans le milieu rural, grâce à l'action du microcrédit, les surplus dégagés par l'agriculture, l'élevage, les activités de transformation, l'artisanat, les circuits commerciaux etc. améliorent les conditions de vie des populations et surtout, limitent leur dépendance vis-à-vis des usuriers, des crédits fournisseurs et renforcent les solidarités au sein des terroirs (Doligez et Gentil, 2007)

La troisième raison qui limite l'impact de la micro finance sur la pauvreté, réside dans la conviction que seule une combinaison entre activités plurielles : micro finance et programmes publics (sociaux, éducatifs, infrastructurels), dans le cadre d'une cohérence d'ensemble des politiques, peut constituer une démarche porteuse d'effets plus tangibles, en terme d'impact, dans la lutte contre la pauvreté (Doligez et Dominique Gentil, 2007). Il convient de rappeler que le succès de la Grameen Bank elle-même repose sur un apport substantiel de l'aide publique. Dans la même lancée, Servet (2005) note que le microcrédit, sans prétendre être un élément majeur pour éradiquer la pauvreté, reste cependant un outil d'amélioration des budgets familiaux et de stabilisation des activités. Ainsi même si les limites de la micro finance dans la lutte contre la pauvreté sont partagées par bon nombre de chercheurs, beaucoup d'autres considèrent que la micro finance n'est pas inutile (Guérin, Roesch et Servet(2006). Guérin (2003) ajoute que d'un point de vue individuel, la micro finance est avant tout un moyen d'améliorer le quotidien des femmes notamment en leur permettant de s'affranchir de certains liens de dépendance et de stabiliser une activité génératrice de revenus.

De ce débat, nous retenons que quel qu'ait été l'engouement en faveur de la micro finance, les espoirs suscités par son émergence sont remis en cause compte tenu des résultats de terrain très mitigés, sans pourtant conduire à son rejet. En Afrique comme partout ailleurs, le développement est un processus d'accumulation lent et la micro finance à ce point de vue, se consolide et se professionnalise. Pour consolider ce processus de fourniture de services financiers par la micro finance, celle-ci doit s'exercer de manière durable. En

plus de cette exigence de durabilité, notre étude met en évidence les effets du cloisonnement actuel entre différents secteurs financiers et la limitation de l'offre de services financiers qui en découle. La problématique reste de savoir si une articulation entre différents secteurs financiers permet d'améliorer l'offre de services ?

2.4. Les Articulations

Dans le développement qui va suivre, nous aborderons la problématique de l'articulation entre des services financiers différents et les possibilités d'articulation.

2.4.1. Problématique

Le fonctionnement fragmenté des différents secteurs financiers dans les pays en voie de développement, en général et en Afrique de l'Ouest en particulier, aboutit forcément à une limitation de l'offre de services financiers en direction des populations pauvres.

L'articulation entre secteurs financiers, peut-elle constituer une réponse à l'insuffisance de cette offre?

Raisonné en termes d'articulation permettra de prendre en considération les capacités locales de la micro finance, plus particulièrement le cadre légal et réglementaire. Cela permettrait également d'intégrer les mécanismes de financement et d'appui institutionnel, faisant ainsi du secteur de la micro finance non pas un secteur en marge du système financier global, mais plutôt un secteur qui contribue au décloisonnement des secteurs financiers. Par cet objectif, la micro finance favorisera la jonction entre le secteur financier formel et informel et permettra le développement sur trois axes :

- 1- l'accès des ménages à faibles revenus aux services financiers durables ;
- 2- la création d'institutions de micro finance viables et pérennes
- 3- le décloisonnement entre finance formelle et finance informelle par l'articulation entre banque et micro finance, entre institutions de micro finance et entre micro finance et finance informelle

Le Fonds des Nations Unies (FENU), en charge des questions d'intégration de secteurs financiers comme solution à l'exclusion financière, appréhende le concept d'articulation comme la liaison ou la fonction d'au moins deux entités distinctes, ayant des fonctions

relativement différentes, mais dont la mise en relation concourt à une plus grande efficacité de l'ensemble.

Les conclusions du Rapport Weidman Associates (2000) sur les articulations entre banque et micro finance au Mali, et différents actes de colloques internationaux⁵¹, soulignent que les entités les mieux articulées sont celles qui échangent des informations. Pour assurer une articulation entre secteurs financiers, il faut communiquer et échanger. L'étude de Merten Sievers et Paul Venderg⁵², dénombre quelques types d'articulation et souligne que les chercheurs ont cessé de définir les « meilleures pratiques » d'articulation, pour débattre de « bonnes pratiques », le succès dépendant de la capacité à s'adapter aux spécificités de chaque contexte.

Dans le développement qui suit, nous nous intéressons à l'approche empirique des articulations, d'une part entre banque et micro finance et d'autre part, entre micro finance et finance informelle. Nous considérons que l'articulation entre institutions de micro-finance et entre finance informelle, micro finance et banques ne sont que des conséquences des deux premières.

2.4.2. Articulations entre banque et micro finance

L'émergence de la micro finance et la croissance de l'activité de microcrédit n'ont pas laissé totalement indifférentes les banques. La question est alors de se demander dans quelle mesure une articulation entre banques et institutions de micro finance permettrait de créer un avantage réciproque entre les deux acteurs et quelles seraient les modalités et les stratégies à mettre en place, pour permettre cette articulation.

Pour Lelart (2002)⁵³, toute stratégie d'articulation, qui se veut réaliste, passe par le respect des pratiques propres à chacun des deux secteurs et les relations doivent s'accompagner d'une double incitation. La banque doit avoir la volonté de s'ouvrir à une clientèle moins aisée en lui offrant des services adaptés, en adéquation avec sa propre structure, ses services et ses produits à ce nouvel environnement (phénomène du

⁵¹ CIAD-ITB; Colloque Nouakchott-Mars 2006; Les banques et la micro finance; Enjeux.

⁵² Février, 2004, Document de travail, SEED n° 64 de l'Organisation Internationale du Travail sur les différents types d'articulations.

⁵³ Michel Lelart (2002), l'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers.

downgrading⁵⁴) et la micro finance doit de son côté, améliorer sa structure, son organisation et la qualité de ses services pour répondre à des besoins croissants (phénomène du upgrading⁵⁵). Elle reste ouverte à toutes initiatives susceptibles d'introduire des innovations, pour la rendre plus attractive pour les populations plus avisées ou plus exigeantes. C'est ce que Seibol (1996) appelle la stratégie d'innovation. La prolifération des institutions de micro finance se traduit par une occupation d'une part de plus en plus importante de l'espace financier et fait que les banques sont emmenées à porter un nouveau regard sur elles, au point que, banques et IMF ne peuvent plus continuer à s'ignorer.

En effet, jusqu'à une période récente, il existait peu de relations entre la banque et l'institution de micro finance, précisément en raison d'une méconnaissance et d'une méfiance réciproques entre les deux secteurs. La faible bancarisation de la population (4% dans la zone UEMOA) explique aussi la faiblesse des relations entre les deux secteurs.

Pour maintenir leur position, assurer leur développement et soigner leur image, les banques ont bien des raisons pour justifier leur entrée dans le marché de la micro finance. D'abord, la concurrence devient de plus en plus rude sur le marché bancaire traditionnel, ce, en dépit des discours récurrents sur la crise en Afrique. Contrairement à cette situation dite de crise, l'on observe que le tissu bancaire s'étoffe, des groupes bancaires étrangers continuent à s'implanter dans les pays, ou à étendre leur couverture géographique par l'ouverture de nouvelles agences⁵⁶. En conséquence, la concurrence s'intensifie sur le terrain.

Ensuite, les banques privilégiant une logique de sélection poussée des clients, des projets et des emplois de ressources, se retrouvent souvent dans une situation de surliquidité. Or, une surliquidité des banques, face à une forte demande de financement non satisfaite au

⁵⁴ Le downgrading désigne une descente en gamme de clientèle et de produits de la banque vers le système de financement décentralisé.

⁵⁵ Le upgrading signifie une montée en gamme de clientèle et de produits du système de financement décentralisé vers le système bancaire.

⁵⁶ En Guinée par exemple, (espace hors UEMOA), l'on observe aisément ce phénomène d'implantation et/ou d'élargissement de la couverture bancaire. En dépit de la situation de difficultés bien connue dans ce pays, quatre grands groupes bancaires Régionaux : First International Bank (capitaux nigériens, sud-africains et asiatiques), Banque Africaine de développement pour l'agriculture et les mines, BADAM (capitaux publics guinéens et privés guinéens et étrangers), Banque sahélo Sahélienne, (capitaux libyens), ECP⁵⁶, se sont installées entre 2008 et 2010, dont certaines ont aussitôt ouvert des agences jusque dans l'arrière p

niveau de l'économie réelle, crée des tensions systémiques et les conduit à explorer d'autres pistes d'emploi possible de leurs ressources excédentaires et donc, à s'ouvrir à des formes de partenariats négociés avec les IMF, plus proches de la réalité économique nationale et des besoins concrets des populations.

En fin, les progrès qu'accomplissent certaines IMF⁵⁷ en termes de structuration, de capacité de mobilisation de l'épargne locale, de solidité financière et d'encrage social, incitent les banques à entrer dans ce nouveau marché. Par son niveau d'organisation dans certains contextes, le secteur de la micro finance⁵⁸ constitue par lui-même une garantie et un mobile d'attraction pour les banques.

Ainsi, l'analyse des barrières à l'entrée des banques sur le marché de la micro finance montre que contrairement à la thèse souvent avancée ⁵⁹, le risque ne constitue pas le facteur dominant des blocages. L'importance des coûts de transactions (analyse, gestion, et suivi), dans un environnement peu connu, où le comportement opportuniste des agents peut engendrer des coûts de transactions très importants, reste un facteur déterminant de blocage.

Cette réserve des banques repose sur le fonctionnement imparfait du marché de crédit. Stiglitz et Weiss (1981) reconnaissent l'existence d'asymétries d'information entre prêteurs et emprunteurs du fait de la relation qui les lie. Celle-ci reste fortement marquée par l'incertitude par ce que l'emprunteur ne maîtrise pas toutes les informations sur son projet. Celui-ci est souvent conçu dans un contexte d'incertitude et s'inscrit dans un horizon difficilement maîtrisable. Incertitude et imperfection de l'information affectent l'allocation de ressources dans des situations où des informations pertinentes sur l'emprunteur ne sont pas connues du prêteur. Dans une telle situation; l'allocation de ressources devient inefficace et risquée (Stiglitz et Weiss (1981).

C'est pourquoi, dans leur stratégie de pénétration du marché de la micro finance, l'approche des banques est souvent institutionnelle, partenariale avec les institutions qui pratiquent l'activité sur le terrain et qui sont sensées mieux connaître le milieu et son environnement.

⁵⁷ (kafo Djiguiné au MALI, Crédit Rural et Finadev en Guinée), incitent les banques, (Banque Nationale du Mali, Bicigui et Uibg en guinée)

⁵⁸ Il existe dans la sous-région des IMF bien structurées : Mali, Sénégal, Bénin, etc.

⁵⁹ Etude sur l'articulation banques, SFD au mali –Rapport Weidman associate ,inc juillet 2000

Pour les acteurs du secteur de la micro finance, même si les banques sont à même d'offrir une plus grande variété de services financiers, des infrastructures et des systèmes plus rodés, des possibilités plus importantes d'accès au financement, des normes de sécurités mieux élaborées et un personnel plus spécialisé en techniques bancaires, plusieurs contraintes freinent leur entrée en relations avec les banques. Elles tiennent principalement au fait que les conditions offertes par les banques ne sont ni attractives, ni tenables pour eux à cause de la lenteur, du formalisme des procédures et des garanties exigées, etc.

Pourtant, en dépit de ces nombreuses réserves évoquées de part et d'autre, il existe bien des relations fonctionnelles entre banques et institutions de micro finance. Alors que certaines banques commencent à soutenir certaines IMF, quelques unes proposent directement des services de micro finance. Déjà, en 1998, le CGAP présentait les banques commerciales comme les nouveaux acteurs du secteur de la micro finance avec un rôle grandissant dans de nombreux marchés.

Dans le cadre des partenariats possibles, la banque peut accorder un prêt à une IMF, ou investir dans une IMF. (Boyé, Hajdemberg et Poursat, 2005). Il existe aussi bien d'autres modalités d'intervention des banques commerciales vers les IMF. Elles peuvent distribuer leurs produits par l'intermédiaire des IMF, créer une filiale, mettre en place un département interne, etc. Cette entrée en relations peut revêtir plusieurs formes, directes et indirectes.

L'entrée directe des banques en micro finance (partenariat institutionnel) peut consister en une création d'une cellule interne au sein de la banque, d'une institution spécialisée, ou encore d'une société de services. Par exemple, la plupart des IMF réalisent leur programme de formation à travers des structures extérieures à elles etc.

L'entrée indirecte, quant à elle, peut se faire par le biais d'une sous-traitance de certaines opérations par des structures plus spécialisées, l'usage des prêts commerciaux aux IMF, le cofinancement d'opérations avec les IMF (partenariat commercial) et parfois la fourniture d'infrastructures et des services informatiques aux IMF (partenariat technique). Dans tous partenariats possibles, chacun des acteurs tire ses avantages, soit en termes d'identification de nouvelles possibilités de crédit et d'épargne (les banques), soit en termes d'identification des offres de ressources, de formation et autres opportunités de renforcement des capacités techniques managériales (les IMF). Ces opportunités de

partenariats constituent des possibilités d'articulations entre banque et structures de micro finance classique. L'abondance de la littérature ⁶⁰ sur la question témoigne de réflexions sur le sujet à travers des approches variées : institutionnelle (participation au capital, création d'unités communes, fusion, création en joint venture d'institutions de financement ou d'institutions d'appui), stratégique (échange de services et assistance technique), relations financières (ouverture des lignes de crédit) etc.

Toutes ces approches permettent à la banque d'entrer dans le secteur de la micro finance, d'apprendre le métier sans prendre forcément le risque de lancer une activité ex nihilo.

Ces différentes approches institutionnelles, commerciales et techniques et financières révèlent la variété d'opportunités de relations entre banques classiques et institutions de micro finance, mais témoignent aussi d'un rapprochement entre deux cultures différentes, deux métiers, celui de la banque et de celui de la micro finance. Loin d'une opposition entre les deux secteurs, ces différentes formes relationnelles entre banques et institutions de micro finance constituent un moyen d'élargir la sphère financière et l'articulation devient un moyen de réalisation d'une complémentarité des activités.

Qu'en est-il des relations entre micro finance formelle et finance informelle?

2.4.3. Articulations entre micro finance et finance informelle

La micro finance formelle, à la fois promue et critiquée par beaucoup d'organismes de développement, n'est pas la seule forme de micro finance que l'on rencontre. Certains autres mécanismes informels de micro finance, peuvent présenter un certain intérêt, parfois faire l'objet de partenariat avec les organisations formelles, (Margaux Gouté, 2008)⁶¹.

Nous avons dans les développements précédents souligné le caractère fragmenté des différents secteurs financiers, mais cette fragmentation qui n'est pas synonyme

⁶⁰ Le financement informel dans les pays en développement, Presse Universitaire de Lyon 1994 : Dale W.Adams et Delbert A. Fitchett/ Le financement décentralisé : Pratiques et Théories dans la revue Tiers Monde N° 145 Janvier – Mars 1996 : Dominique Gentil , Philippe Hugon : Épargne et Liens Sociaux ; Études comparées d'informalités financières ; Jean Michel Servet 1995 ; Cahiers finance étique confiance/Banquiers aux pieds nus, la Micro finance, Jean Michel Servet ; Odile Jakob, Septembre 2006 : Comment les pauvres gèrent leur argent ? Stuart Rutherford, Edition Karthala et Edition du GRET, 2002 : le Crédit Rural de Guinée : Du projet à l'institution, une construction sociale progressive, Sous la direction de Bakary Koulibaly et Dominique Gentil, Éditions Charles Léopold Mayer 2002

⁶¹ BIM no 13 mars 2008 ;

d'étanchéité absolue car les institutions de micro finance agréées ou autorisées comportent dans leur fonctionnement une certaine dose d'informel. De même, la finance informelle, en l'occurrence la tontine comporte une dose de formel;

Les articulations entre institutions formelles et institutions informelles se manifestent dans bien des domaines dont celui important de la mobilisation de l'épargne.

Par exemple, les fonds collectés dans certaines tontines finissent par se retrouver dans les circuits formels. Cela s'observe particulièrement dans le cas de la tontine commerciale, quand le tontinier dépose les fonds à la structure de micro finance et encaisse éventuellement le produit de placement réalisé avec l'argent des adhérents. De ce point de vue, la tontine commerciale fonctionne comme un réseau primaire de caisses d'épargne. C'est une sorte de système d'intermédiation qui, grâce à un mécanisme de transformation particulier assure le drainage de la micro épargne. Ce mécanisme de drainage de la petite épargne en direction des institutions officielles peut aussi être réalisé par d'autres catégories de groupements de tontiniers. Cependant, il semble que les sommes disponibles soient le plus souvent laissées aux bons soins du responsable du groupement au lieu qu'elles ne soient placées auprès des institutions de micro finance. En effet, dans de nombreux cas, le goût du secret n'incite pas les responsables des groupements à s'adresser à des organismes financiers par ce qu'ils craignent qu'on cherche à connaître l'origine et éventuellement, l'emploi des fonds.

Les fonds collectés par le biais des tontines peuvent se retrouver dans un circuit économique officiel. C'est notamment le cas des tontines que constituent les hommes d'affaires, dans lesquelles, la collecte des fonds est un préalable à une sorte de joint venture pour des opérations déterminées. Avec la monétisation progressive des populations défavorisées, on peut trouver une multitude d'exemples dans ce sens qui montrent qu'il n'y pas une séparation nettement étanche entre les activités financières formelles et informelles. Même si les pistes de collaboration possibles entre institutions financières formelle et informelles ne sont pas encore largement exploitées, celles qui le sont, même circonscrites, constituent des expériences instructives à plusieurs points de vue et, il est probable que ces expériences se développent davantage.

Margaux Gouté (2008) présente une analyse intéressante sur l'articulation entre finance formelle et finance informelle en s'appuyant sur une étude de cas dans l'État d'Oaxaca au Mexique.

Voyons quels sont les déterminants qui amènent deux institutions formelle et informelle à entrer en relation, ou leurs membres à se tourner vers l'une ou l'autre de ces institutions.

Les distances qui séparent les deux types d'entités et notamment les membres des organisations méritent analyse. Elles peuvent être de plusieurs ordres. Les distances les plus facilement saisissables sont les distances dites techniques et physiques, tel l'éloignement géographique. Il existe d'autres distances plus abstraites, qui sont d'ordre social. Elles s'expriment en termes de valeur, c'est-à-dire de relations entre les membres et de relations entre les membres et l'organe décisionnel. Il existe aussi des distances d'ordre psychologique et affectif qui se réfèrent plus aux représentations et aux membres. D'autres encore discriminantes sont d'ordre financier et administratif. La question demeure de savoir comment aboutir à la réduction de toutes ces distances entre structures financières formelles et structures informelles.

2.4.3.1. Réduction des distances techniques

La proximité géographique⁶² d'une structure constitue le premier service rendu aux habitants d'un village. En effet, l'éloignement géographique est un facteur de choix pour un habitant du village. Pour se rendre de l'une à l'autre structure, il doit consacrer du temps pour rejoindre la structure formelle qui généralement se trouve à plusieurs kilomètres, ce qui nécessite du temps et de l'argent. Toutefois, si l'éloignement géographique constitue un critère de choix pour un emprunteur entre une structure formelle distante de plus 10 kilomètres de son lieu de résidence et une tontine mutuelle villageoise située dans le village, c'est plutôt la représentation que se fait l'emprunteur des déplacements qu'il est appelé à effectuer hors du village pour bénéficier d'un crédit, qui constitue une réelle contrainte. Cela peut l'obliger à interrompre ses activités toute une journée, ce qui engendrer des coûts, notamment en période culturale.

Par contre, si les conditions optimales d'emprunt en termes de montant de crédit et d'absence de formalisme sont réunies au village, la distance géographique constitue un

⁶² Les coûts de transport quadratiques traduisent l'idée que plus la distance physique augmente, plus l'individu est conduit à se décourager. Dans un tel contexte, l'individu relègue au second plan la distance psychologique.

déterminant dans le choix entre une structure formelle et structure informelle. Ici, la représentation que se fait cet emprunteur de son déplacement est déterminante.

2.4.3.2. Réduction des distances sociales

Aussi bien dans les structures formelles qu'informelles (tontines, caisse informelle villageoise, etc.), le niveau d'implication des membres dans le fonctionnement des structures constitue une différence majeure. Si dans les structures informelles, les membres sont effectivement impliqués dans toutes les étapes de gestion, dans les structures formelles, les membres participent théoriquement à la gestion mais dans la réalité, les responsabilités ne sont pas toujours bien établies et exercées. C'est un décalage réel entre les principes d'égalité, de solidarité et d'équité qui, théoriquement gouvernent les coopératives et les associations et la réalité de fonctionnement de ces structures. Dans le principe, les valeurs fondamentales qui régissent les groupements et associations sont : la prise en charge et la responsabilité personnelle des adhérents, l'exercice de la démocratie. Dans la réalité, ce sont les personnes les plus éduquées ou celles qui monopolisent la parole qui prennent les décisions au nom de l'ensemble. Dans certaines structures formelles, les assemblées générales rassemblent beaucoup plus à des réunions d'information que des instances de décision qui impliquent les membres dans le fonctionnement des caisses. Cette situation découle d'une méconnaissance par les membres des principes de fonctionnement des coopératives. Toutefois, certaines structures formelles font des efforts pour réduire les distances sociales en fidélisant les membres à travers certaines activités et ou manifestations à caractère social (participation physique des représentants de la Caisse formelle et/ou assistance financière ou matérielle lors de diverses cérémonies de mariages, de décès, de lectures de coran, de départs ou de retours de la Mecque etc.).

Dans la plupart des structures formelles, les décisions ne sont pas consensuelles, ce qui révèle leur caractère peu démocratique. Ce sont le plus souvent les seuls membres du comité de gestion qui établissent les situations financières, répartissent les fonds disponibles pour les crédits etc.

L'ensemble du système est bâti sur les membres eux-mêmes et ce sont leurs compétences qui sont sollicitées pour le bon fonctionnement du groupe. Ce processus

s'appuie sur la notion d'empowerment,⁶³ processus qui conduit au renforcement des potentialités et des capacités des membres.

Ce type de structure informelle, c'est le cas des caisses villageoises que nous avons rencontrées à Fougoun, près de Dalaba, permet à ses membres de prendre des décisions en groupe. Ce processus participatif est important car il permet de reconnaître les opinions de chacun et concourt au renforcement de la confiance en soi. Les membres de la structure informelle n'ont pas forcément l'occasion de s'exprimer au sein d'un groupe décisionnel plus large, mais cette forme d'organisation et de participation constitue un pas important dans la reconnaissance de leur propre capacité.

Interrogés pendant nos enquêtes sur leurs sentiments par rapport au fonctionnement des structures informelles, deux sur trois adhérents expriment leur satisfaction et se disent effectivement impliqués dans la marche de leur structure.

En outre, pareilles formes d'organisations favorisent, non seulement les relations de structure à structure⁶⁴, mais aussi, elles facilitent aux membres de la caisse informelle d'emprunter individuellement, avec la caution du groupe, et donc d'élargir les possibilités individuelles de financement. L'accès à un capital financier supplémentaire, par un apport de ressources additionnelles en provenance de la structure formelle, même en petite quantité, permet d'élargir le choix des membres dans leur stratégie de vie, donc, d'offrir d'autres possibilités de ramifications verticales à d'autres couches. L'empowerment est ainsi un acquis au niveau de la structure informelle. Par contre, les capacités de la micro finance formelle à pouvoir renforcer l'empowerment, sont de plus en plus discutées. On peut par exemple penser que les structures de micro finance formelle ne participent pas à l'empowerment par ce que l'engagement des membres est moindre car ils n'ont pas à donner leur avis au sein du groupe. Les relations dans une structure formelle sont plus marchandes que participatives puisque l'opinion des membres n'est pas prise en compte. Dans ce type de relations, on se retrouve dans une logique du banquier à son client, du prestataire de services à son client. Elles sont marquées par une logique commerciale, professionnelle et moins empreintes de la touche

⁶³ Ce concept d'empowerment est associé à l'autonomisation définie comme le processus par lequel une personne ou un groupe social, acquiert la maîtrise des moyens qui lui permettent de se conscientiser, de renforcer son potentiel et de se transformer dans une perspective de développement de ses conditions de vie et de son environnement. Dans cette approche de définition, nous sommes proches des Capabilités de SEN dans son acception de l'aboutissement de la lutte contre la pauvreté

⁶⁴ cas de la caisse de Fougoun et celle voisine de Kala qui se prêtent mutuellement argent et produits

sociale que la structure informelle est en mesure d'offrir. Même si le fonctionnement de cette structure induit l'empowerment, cela peut se faire au détriment des plus pauvres, car ceux là sont exclus du champ de la structure.

2.4.3.3. Réduction des distances psychologiques

La distance psychologique⁶⁵ traduit la représentation que se font les membres de la structure à laquelle ils appartiennent. En effet, plus on a le sentiment d'appartenir à un groupe, plus on réduit les barrières qu'on peut avoir à l'égard de ce groupe. Cela renforce la confiance. En réduisant cette distance psychologique, la viabilité sociale de la structure informelle se trouve confortée dès lors qu'elle n'est plus considérée comme un corps étranger mais comme une véritable institution locale au service de la population locale où les compromis, les compatibilités, les accords d'intérêts et les normes sociales entre les différents acteurs (emprunteurs et épargnants, élus, agents de crédit, gérants et autres intervenants) sont réglés. Il ne s'agit pas d'une structure lointaine qui propose des prêts et récupère des intérêts, mais de leur propre structure dont ils se repartissent en interne les intérêts.

Le fait qu'il n'y ait pas d'intervention externe est une motivation importante et une raison de rapprochement des membres à leur structure. Ces derniers sont les vrais propriétaires, ils se sentent responsables et fiers de leur organisation, et œuvrent pour sa pérennité.

La structure formelle de micro finance cherche parfois à réduire les distances en jouant sur les messages qu'elle diffuse ou les objectifs qu'elle se donne⁶⁶. Ce type d'approche facilite le rapprochement psychologique avec les populations les plus marginalisées. Les mots employés sont importants dans la réduction des distances psychologiques.

Dans une structure informelle les participants sont membres, alors que dans une structure formelle, les participants sont considérés comme des clients. Le mot « client » se rapporte à des services ou des biens qu'on achète dans un établissement commercial. L'échange marchand est au centre de la définition du mot « client » alors que le mot « membre »

⁶⁵ Par le terme « distance psychologique » nous désignons la méfiance qui existe entre une institution financière et son client. Elle est inversement proportionnelle à la confiance que s'accordent mutuellement ces derniers.

⁶⁶ Par exemple dans le Fouta Djalou: Diarama pour dire merci en signe de salutation et Fottein Gollein pour dire, ensemble, travaillons

désigne quelqu'un qui fait partie d'une communauté, d'une institution, au même titre que les autres personnes de cette communauté, ou de cette institution, sans rapport de force, ni rapport commercial. Derrière le mot membre, se retrouve l'idée de participation, d'associé, de coopération.

Bien que la relation soit plus marchande dans une structure formelle, certaines associations dont des IMF ou des ONG appellent membres, tous les bénéficiaires de crédit. Nombreuses sont celles qui utilisent le terme membre pour réduire les distances et donner une image de rapprochement. Le message qu'utilise une structure formelle pour attirer ses clients est aussi orienté de façon à réduire les distances psychologiques. Il existe des structures formelles qui prétendent permettre aux emprunteurs de « réaliser leur rêve », alors que d'autres mettent l'accent sur la bonne conduite financière, synonyme de rigueur, de transparence et de bonne gestion. Par le biais de certaines publicités psychologiquement « proches » des clients, certaines structures formelles tentent d'entrer sur le terrain des structures informelles, ce qui révèle la pertinence des structures informelles.

La structure informelle, par ses modalités de gestion (autogestion, parfois rémunération de l'épargne), de flexibilité et de proximité, à la fois physique, sociale et psychologique, reste une structure très adaptée au monde rural. En finance, plus que dans les autres secteurs, la proximité et l'adaptation au contexte constituent des atouts pour créer un climat de confiance indispensable à l'épargnant qui confie son argent à une institution de micro finance qui octroie un crédit. C'est ce climat de confiance, à la fois d'ordre physique, social et psychologique, qui favorise le développement des structures informelles avec des distances sociales et psychologiques réduites. Ce sont ces deux types de distances qui sont donc les plus discriminantes, contrairement à ce que l'on pourrait croire. Généralement, c'est un lien social qui induit l'adhésion d'un ami, un parent ou une autre personne à la structure.

Bien sûr, une réduction des distances techniques par une meilleure compréhension des membres permet aussi de réduire les distances psychologiques et sociales. Les structures formelles plus contraignantes et strictes que les structures informelles, présentent donc des inadaptations qui éloignent les personnes avec lesquelles elles prétendent traiter. La standardisation des institutions de micro finance et des services proposés ne permettent pas la prise en compte des contextes des zones dans lesquelles opèrent les IMF.

En conclusion, on peut dire que les structures formelles et informelles présentent des avantages qui font que chaque type d'institutions attire des publics différents et parfois pour des raisons différentes.

Les structures formelles ont l'avantage de proposer des montants de crédit plus élevés, et constituent donc des leviers importants, une fois qu'on y a accès. A l'inverse, les caisses informelles manquent de capital financier et attirent davantage les membres, plutôt pour le soutien moral et social qu'elles leur apportent

Bien qu'elle soit globalement adaptée, la structure informelle présente des limites, dont la principale est l'insuffisance de son capital financier. En effet, les prêts qu'elle octroie se font uniquement à partir de l'épargne des membres qui vivent dans leur grande majorité dans la précarité. Cette situation les empêche d'épargner des montants élevés. Le montant prêté chaque semaine où chaque mois est insuffisant pour couvrir tous les besoins des membres.

La différence principale qui sépare la structure formelle de la structure informelle est la capacité de mobilisation des ressources financières que l'une ou l'autre structure est capable de réaliser.

Théoriquement, les structures formelles ont une plus grande capacité à réduire le déficit de capital financier en milieu rural, mais elles représentent une inadaptation dans les approches de distribution de crédit, ce qui les empêche de toucher d'une manière plus efficace le monde rural. En effet, les ressources des structures formelles proviennent en grande partie de sources extérieures (bailleurs de fonds). Par contre, les structures informelles savent s'adapter plus aux besoins des populations pauvres grâce à la mobilisation du capital social, qui repose sur une forte solidarité des membres.

2.4.3.4. Réduction des autres distances

D'autres raisons peuvent constituer des déterminants dans le choix des deux types de structures. En effet, dans certaines structures formelles, leurs clients sont obligés de payer un droit d'adhésion et une cotisation annuelle qui, à cause de leurs montants élevés provoque un effet dissuasif (ex:10 000F de droit d'adhésion et 25 000F de cotisation annuelle dans certaines structures). Par ailleurs, les clients doivent, préalablement,

remplir des formalités: apporter un acte de naissance, un certificat de résidence, une carte d'électeur, un justificatif de revenus.

Dans la mesure où les revenus en milieu informel sont souvent saisonniers et irréguliers, ce sont des formalités difficiles, que beaucoup de clients ne parviennent pas à effectuer. Par ailleurs, les structures formelles, dans le cadre de leurs activités d'évaluation de gestion et de suivi, effectuent des visites auprès de leurs clients pour connaître leur domicile, leurs activités, estimer leur patrimoine et la capacité de paiement de chacun, afin de prendre le maximum de précautions. Ces pratiques sont perçues comme de mauvaises intentions et sont mal acceptées par certains clients. Ces visites engendrent aussi des coûts qui viennent grever les coûts d'exploitation des structures de micro finance et sont susceptibles d'affecter leur rentabilité⁶⁷. Les structures formelles requièrent par ailleurs d'autres exigences pour l'accès au crédit, ce qui exclut de nombreuses personnes du monde rural, ne disposant que de peu ou pas de garanties matérielles ni de ressources financières pour faire face à des dépôts préalables.

De plus, les structures formelles demandent qu'il y ait au moins un garant, voire deux ou trois pour accéder à un prêt. Il arrive même que ces structures exigent une garantie matérielle telle que des preuves de propriété d'une habitation, d'un champ, etc. Or, le caractère informel de l'origine des biens fonciers ou immobiliers de la majorité des habitants (une case, une maison familiale, qui, généralement appartient à plusieurs héritiers), empêche d'utiliser ces biens comme garantie. Cette situation est encore plus compliquée quand il s'agit des femmes rarement considérées comme propriétaires de biens, notamment des terres sur lesquelles elles travaillent.

A cause des problèmes de constitution de garantie, les ruraux en général et les femmes en particulier accèdent difficilement au crédit. C'est pourquoi, les structures informelles revêtent beaucoup d'importance pour les femmes qui constituent la principale clientèle de ces organes de micro finance.

En renforçant les structures informelles et en sortant les femmes d'un simple circuit d'échanges de produits pour les insérer dans un circuit monétaire, elles deviennent de véritables vectrices de dissémination des services financiers en milieu rural. En outre, la destination des prêts de la structure informelle reste totalement libre, les membres

⁶⁷ En 2008, le Crédit rural a consacré 3 % de ses charges au recouvrement de ses créances tandis que Cafodéc y a affecté 5 % de ses charges

n'ayant pas à préciser la raison pour laquelle ils empruntent, sauf s'il s'agit d'une urgence, afin d'accélérer la perception de l'argent.

Par contre, dans la structure formelle, la destination du crédit est une question importante dont dépend la décision d'octroi. En général, les structures formelles ne financent que les activités dites génératrices de revenus, ce qui veut dire que les critères de sélection des bénéficiaires des crédits diffèrent d'un client à un autre, en fonction de l'activité menée, de la durée du cycle de l'opération, mais aussi de l'antériorité des relations. Les conditions de prêt d'une petite activité commerciale (acheter et revendre) ou d'une activité de maraîchage, ou encore d'une activité de boulangerie (acheter de la farine et la transformer en pains) ne sont pas identiques. Il arrive que des structures prétendent financer alors qu'en réalité, les demandes de prêts pour des activités non productives ne sont financées que si les bénéficiaires disposent de revenus fixes. Cette restriction devient discriminante et incite les familles pauvres à se tourner vers les structures informelles qui financent une grande partie des activités économiques et sociales dans leur terroir.

Dans les structures villageoises, l'approche varie puisque à chaque rencontre, hebdomadaire ou mensuelle, les membres qui le souhaitent peuvent demander un prêt. Toute la somme disponible (épargne+intérêts+ pénalités) offre l'occasion de faire des prêts. Tous les types de besoins sont financés y compris la santé. Par ailleurs, s'il reste de l'argent en caisse, l'encours disponible est prêté à l'un des membres qui le souhaite.

Cependant, ce type de structure informelle, conduit dans son fonctionnement à des formes d'exclusion. Comme l'organisation repose essentiellement sur des amis, des parents, de proches, etc., les personnes n'appartenant pas au même réseau social sont exclues. Le capital social devient ici extrêmement important, car il constitue une condition d'accès au capital financier de la structure locale.

La réduction des distances techniques, sociales, psychologiques ainsi financières et administratives d'une part, et l'action de complémentarité du capital financier et du capital social d'autre part, permettent d'accroître les possibilités d'accroître la dissémination des services financiers en monde rural.

2.4.4. Autres tentatives de mise en relation entre institutions et structures informelles

Dans cette optique d'identification de mises en relation entre structures formelles et informelles, nous évoquerons l'expérience Mata Masu Dubara (MMD) au Niger, des expériences conduites en Asie, notamment en Indonésie et enfin le programme expérimenté par la Coopération Allemande (GTZ) au Mali et en Guinée, visant à mettre en relation des groupements informels avec des institutions de micro finance, en vue d'améliorer leur accès aux services financiers.

L'expérience « MMD » a été conçue dans le cadre de la recherche d'une méthodologie appropriée de mise en relation entre structures informelles d'épargne et de crédit, groupements féminins et structures de micro finance. Trois hypothèses ont été formulées :

1. la mise en relation directe entre les groupements et les mutuelles, sans aucun Intermédiaire,
2. la mise en relation des groupements avec les mutuelles par l'intermédiaire d'une antenne de la mutuelle,
3. la mise en place d'un système d'adhésion volontaire des groupements au sein des mutuelles.

L'impact de cette approche qui vise à développer les pratiques financières informelles parmi les populations non couvertes par les programmes conventionnels notamment chez les femmes semble avoir donné des résultats tangibles. En effet, Betty Wampfler (2004) note qu'en dépit des limites de cette démarche (faible capacité d'épargne régulière chez certaines femmes, aléas climatiques, économiques, sociaux et familiaux, lien entre crédit et capacité d'épargne), les différentes études réalisées sur la démarche « MMD » indiquent des résultats positifs. Parmi ces résultats, on note le degré de pérennisation des groupes plusieurs années après leur constitution et leur libération, une tendance à progresser des montants d'épargne et de crédit etc. Souvent, il est arrivé que les besoins de crédit sein des MMD soient plus élevés que ce que leur caisse peut consentir, d'où

l'expérimentation de mise en relation des groupes « MMD » avec des institutions de micro finance⁶⁸.

En Indonésie, le gouvernement a mis en place des programmes spéciaux de crédit en vue de promouvoir des institutions financières non bancaires, dans le but de développer le crédit institutionnel qui se substituerait aux sources de crédit informelles. Ces expériences ont montré que des pratiques financières informelles fournissent des services financiers durables à de nombreuses personnes jamais atteintes par des programmes conventionnels de crédit. Des expériences analogues montrent que les Groupes d'Aide Mutuelle (GAM) comme les mutuelles d'épargne et de crédit qui se construisent çà et là, jouent un rôle essentiel en mobilisant des montants significatifs d'épargne et en octroyant un grand nombre de prêts à leurs membres. Il s'agit de petites Associations Rotatives d'Épargne et de Crédit (AREC), de plusieurs autres types de groupements d'épargne et de crédit, des organisations volontaires etc. En liant étroitement ces diverses structures informelles au système financier formel, on peut raisonnablement accroître la quantité et la qualité de services financiers aux pauvres, tout en réduisant le problème de coût des transactions⁶⁹. Dans le cadre de l'expérience indonésienne, trois approches sont mises en œuvre :

- La première approche est dite « descendante ». L'objectif reste de créer un environnement qui encourage les intermédiaires financiers formels à se tourner vers les groupes d'aide mutuelle, et à organiser les systèmes financiers avec eux;
- La seconde approche dite « montante » a pour objectif d'aider les groupements d'aide mutuelle à devenir des intermédiaires financiers semi formels⁷⁰ et formels;

⁶⁸ cf Travaux : Une expérience d'éducation financière ; les Groupes Mata Masu Dubera au Niger. (Formation et encadrement des femmes rurales et urbaines démunies pour créer de petites caisses d'épargne et de crédit au Niger.(démarche MDD), 2004.

⁶⁹ cf Travaux Dimitri A. et al ; Systèmes financiers et Développement : quel rôle pour les secteurs? Business and Economics, p 278, pp 229-230

⁷⁰ Institution sous contrôle d'autorités non financière (Coopératives d'épargne et de crédit, banques villageoises non réglementés, ong de crédit)

- La 3^{ème} approche vise à développer les liens entre les groupements d'aide mutuelle et les intermédiaires financiers formels.

Au sein de ces deux cas (MMD au Niger et l'expérience indonésienne), la préoccupation majeure est d'identifier, dans les villages et autres milieux défavorisés, la manière la plus adaptée pour construire et densifier les relations entre les mutuelles, (terme utilisé par MMD, et les groupes d'aide mutuelle : GAM, dénomination donnée dans l'expérience indonésienne), avec les groupements qui constituent des structures associatives à la base. Quelle que soit la voie choisie (relation directe entre mutuelles et groupements, relation par le biais d'un intermédiaire financier), l'objectif demeure le même, celui de toucher le maximum de populations non encore couvertes par les programmes conventionnels de crédit.

Pendant les années 1980, la GTZ (coopération allemande) a appuyé différents programmes dans plusieurs États de la sous-région, dont le Mali et la Guinée, afin d'augmenter la fourniture des services financiers informels au sein des groupements d'aide mutuelle. Ces programmes ont été centrés sur la finance informelle, notamment les tontines et ont été orientés vers l'augmentation des liens entre les structures informelles de financement. et les groupements d'aide mutuelle. Ces programmes sont conçus pour être flexibles et adaptés aux conditions locales. Ils sont basés sur les six principes suivants.

1. Travailler avec et par le biais d'institutions informelles et formelles existantes.
2. Encourager surtout la mobilisation de l'épargne.
3. Utiliser le taux d'intérêt du marché, qu'il s'agisse de prêts ou de dépôts.
4. Lier les prêts aux dépôts : individus et groupes ne peuvent emprunter que s'ils ont l'autodiscipline nécessaire à l'épargne sous forme de dépôts.
5. Les prêts consentis à des groupes d'épargne sont garantis par des dépôts de groupe et par des garanties apportées par le groupe.
6. Toutes les institutions participantes adoptent des politiques qui assurent la durabilité.

Les programmes sont conçus de manière à ce que les revenus générés puissent au moins couvrir les coûts réels à moyen et long terme. Les institutions de prêt doivent absorber les risques de recouvrement des prêts et couvrir ces coûts avec leurs propres revenus.

Ainsi, il apparaît que plusieurs formes d'articulations peuvent être développées. Les approches présentées illustrent la manière dont ces deux acteurs financiers, la micro finance et la finance informelle, trouveront, chacun son avantage, grâce aux synergies créées entre eux à travers les produits et services qu'ils vont mutuellement se fournir.

Dans l'objectif d'améliorer l'offre de services financiers en milieu rural, il pourrait être envisagé plusieurs formes de partenariat entre un système disposant de capital financier (structures formelles de micro finance par exemple) et un système disposant de capital social (structures informelles). Ainsi, grâce à ces relations de partenariat, les structures de micro finance pourront améliorer leur impact en milieu rural. De leur côté, les structures informelles seront en mesure de mobiliser un capital financier conséquent venant des structures formelles pour augmenter leur capacité à octroyer du crédit. Dès lors, il serait possible d'imaginer une articulation entre les deux types de structures.

2.4.5. Avantages et risques de l'articulation pour les acteurs

En termes d'avantages, l'articulation permet à la structure informelle ou à ses membres d'accéder à des prêts plus élevés. Les membres peuvent aussi bénéficier de formation, de services d'appui à la création de petites unités économiques auprès des structures formelles. Par exemple, les membres d'un groupement reçoivent des prêts individuels en s'appuyant sur le groupement (caution solidaire)⁷¹. La structure du groupement n'intervient pas dans la gestion des prêts, mais elle intervient seulement comme garantie. C'est un moyen de rassurer la structure formelle car les membres sont déjà connus et habitués à emprunter. Cet exemple d'articulation entre les structures formelle et informelle, est relativement facile à mettre en œuvre. Généralement, les structures formelles proposent ce type de prêt, mais demandent la même cotisation que pour des prêts individuels et une épargne de garantie individuelle importante. Les contraintes

⁷¹ En Afrique, les expériences de remplacement des garanties matérielles par des garanties sociales dans le cadre des coopératives ou des mutuelles ont commencé au Cameroun en 1955 avant d'être étendues à d'autres pays du Continent (Gentil, 2003b :421). Ce principe de la garantie « morale », à défaut d'une garantie matérielle s'inspire du fonctionnement du crédit populaire et agricole mis en place au 19^{ème} siècle par les caisses Raiffeisen en Allemagne et Desjardins au Canada (Guérin, 2002b 5)

techniques restent presque inchangées, mais la distance psychologique se trouve réduite car les personnes concernées auront moins de difficultés à pénétrer la structure formelle par le biais d'un groupe.

Une deuxième alternative peut se présenter pour le groupe. Détenant un compte dans une structure formelle, le groupe peut sous certaines conditions recevoir un prêt collectif. C'est ensuite au groupement, à travers son comité de gestion de gérer le prêt.

Ce type de prêt peut permettre à tous les membres de la structure informelle d'emprunter des sommes plus élevées, abaissant une grande partie des barrières techniques et psychologiques. En effet, le fait qu'une structure formelle fasse confiance aux membres d'une structure informelle, d'un groupement à travers son organe de gestion pour gérer des fonds provenant de l'extérieur, réduit la distance psychologique et participe à l'adaptation de ce service financier aux besoins des populations. Le groupe est alors traité comme un client ordinaire et quand il demande un prêt, il verse une fraction de la somme demandée à titre de garantie, ce qui est généralement inférieur à ce que demandent la plupart des structures quand il s'agit de prêts individuels. Il faut toutefois noter que les membres de ces groupes ne payent pas la cotisation d'entrée. Ces deux éléments réduisent fortement les distances techniques qui empêchent les plus vulnérables d'accéder aux services de la plupart des structures formelles. Toutefois, ces deux types d'articulations présentent des risques pour les structures informelles.

Rattacher des structures locales d'entraide mutuelle à une structure qui leur est étrangère peut perturber leur fonctionnement, voire même déstabiliser la fonction essentielle de la structure qui est d'ordre social et repose sur l'entente entre les membres. Tout changement de cette situation doit venir de la volonté de tous les membres du groupement si l'on veut qu'ils restent dans le groupe.

Des travaux de recherche (Lelart 2004) montrent l'existence de nombreux autres types d'articulations entre micro finance formelle et finance informelle qui émergent en fonction des contextes⁷². Les structures informelles évoluent, ce qui favorise une

⁷² On opposait il y a dix ans les secteurs formel et informel et on discutait de stratégies de chacun, leurs avantages et entre les deux, lequel il aurait fallu choisir. Les choix sont faits aujourd'hui. Toutes les voies sont ouvertes, les banques, vont du moins certaines, s'ouvrir au microcrédit ; les institutions de micro finance parfois créées comme telles, parfois venues des tontines ou des banquiers ambulants pourront

synergie entre le secteur formel (banque et micro finance formelle) et la finance informelle (tontines etc). Toutefois, les articulations doivent s'opérer avec précaution et s'adapter aux contextes dans lesquels elles se développent afin d'être pertinentes, c'est-à-dire, permettre un accès plus large des populations aux services financiers.

Avec la mise en œuvre de ces types d'articulations, la structure formelle permet aux financiers traditionnels d'accéder à des segments de marchés qui auparavant, leur étaient fermés, telles que des possibilités de placements susceptibles de générer des rendements élevés, l'octroi des prêts aux organisations de base. Cela contribue à améliorer aussi l'image des institutions financières formelles auprès des populations exclues de leurs services. De tels rapprochements ne sont évidemment pas à l'abri d'incertitudes⁷³. En plus des risques liés aux pratiques et au milieu naturel souvent hostile, il existe des risques directement liés aux clients, qu'il s'agisse de groupements et/ou les individus qui les composent et dont les comportements peuvent affecter directement la structure de micro finance. En effet, lorsque les membres sont moins solvables, et ont de faibles capacités à épargner, donc à rembourser ou même à s'acquitter des simples cotisations, c'est toute la viabilité des structures qui est atteinte à travers les risques clients. Au-delà de ce risque client qui est important, l'enjeu est la construction des liens de confiance entre structures formelles et informelles, ainsi qu'entre et entre les structures et leurs clients ou membres. Ces liens de confiance sont bien distincts des mécanismes sécuritaires mis en place par les organisations⁷⁴ (Bernoux, Servet, 1997). Selon les contextes, les clients peuvent être plus ou moins enclins à avoir confiance dans une organisation ou au contraire, à entrer dans un rapport de défiance qui peut se traduire par un retrait brutal des dépôts (Servet, 2011) ou par un refus de payer (Servet, 2011). Cela s'est produit en 2010 en Inde, dans l'État d'Andra Pradesh où beaucoup de bénéficiaires de micro crédit, tiraillés entre pratiques abusives de recouvrement et taux d'intérêt exorbitants, n'ont pu rembourser ce qu'ils devaient. Ces problèmes de recouvrement ont provoqué une cascade de suicides parmi les clients pauvres.

grandir, innover, adopter un statut qui se rapprochera peu à peu de celui des banques : les unes et les autres vont trouver intérêt à coopérer et à développer leurs relations ».

⁷³ Eveline Bauman et Jean-Michel Servet, 2007

⁷⁴ Cf : La construction sociale de la Micro finance dans *Association d'Economie Financière*, 1997.

En conclusion, dans ce second chapitre, nous avons mis en relief les interactions entre trois objectifs stratégiques des institutions de micro finance (impact, portée, viabilité financière) et rappelé la motivation de la réorientation de l'aide publique vers les populations pauvres. Nous avons aussi confronté les concepts de pauvreté et micro finance et montré les limites de cette dernière dans le processus de réduction de la pauvreté. Nous avons par ailleurs présenté l'articulation comme solution d'une part au décloisonnement des services financiers et d'autre part à l'amélioration de l'offre de services financiers en faveur des populations pauvres.

Dans le chapitre qui suit, nous exposerons le contexte géographique, humain et socio-économique de notre recherche ainsi que l'approche méthodologique de notre démarche. Après cette présentation de quelques formes que peuvent prendre les articulations entre secteurs financiers différents, nous présentons dans le chapitre qui suit le contexte géographique, humain et socio-économique de notre recherche et l'approche méthodologique.

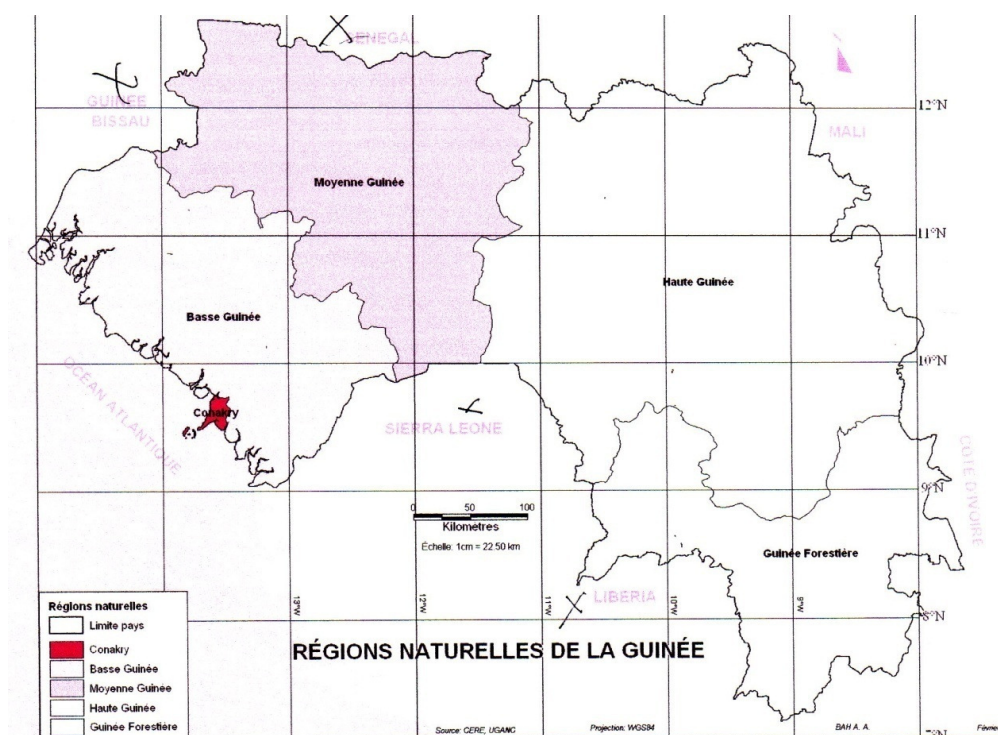
CHAPITRE III : CONTEXTE, MÉTHODOLOGIE ET QUESTION DE LA RECHERCHE

Dans ce chapitre, nous aborderons successivement le contexte l'étude qu'est la Guinée et plus spécialement la région du Fouta Djallon ainsi que la méthodologie qui a guidé notre démarche de terrain

3.1. Contexte

3.1. 1. Contexte Général

Pays côtier, largement ouvert sur l'Océan Atlantique, la Guinée est située en Afrique de l'Ouest. Elle se trouve à la jonction d'une série de pays francophones (Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire), lusophone (Guinée Bissau) et anglophones : (Libéria et Sierra Leone). Elle s'étend sur 245 857m². La population est estimée à 10,3 millions en 2010 dont 65% vivent en milieu rural. Elle comprend quatre (4) régions naturelles : la Basse Guinée, la Haute Guinée, la Guinée Forestière et la Moyenne Guinée (aussi appelée le Fouta-Djalon)



Carte 1 : Présentation des quatre (4) régions naturelles du pays

La Guinée Maritime ou Basse Guinée située le long de l'Océan Atlantique est adossée au massif du Fouta-Djalou. Le climat y est chaud et humide. La végétation est constituée de mangroves, palmiers et cocotiers. Elle abrite la capitale Conakry.

La Haute Guinée ou Région de Savanes, couvre un fragment du plateau manding qui continue en république du Mali. Elle est arrosée par le fleuve Niger et ses nombreux affluents. Avec son climat sec, elle présente une végétation de savane typique.

La Guinée Forestière essentiellement montagneuse est située au sud-est. Couverte en grande partie par la forêt primaire qui renferme des bois précieux, dont l'acajou, elle abrite le mont Nimba, très riche en minerai de fer qui culmine à 1,752 mètre.

La Moyenne Guinée ou Fouta-Djalou occupe le centre du pays. Le climat y est doux et le relief dominé par le massif montagneux dont les points culminants sont le Mont Loura (1515 mètres) à Mali et le Mont Tinka (1425 m) à Dalaba. L'abondance du réseau fluvial de cette région a valu à la Guinée l'appellation de Château d'eau de l'Afrique occidentale. La Guinée compte quatre grands groupes ethniques qui constituent chacun environ 25% de la population nationale: les Soussous en Basse Guinée, les Malinkés en Haute Guinée, les Forestiers regroupant les Kissis, Kpelles, Tomas et autres en Forêt et les Peuls en Moyenne Guinée. Ces populations vivent en harmonie dans toutes les régions naturelles de la Guinée. Chaque groupe ethnique possède sa langue propre mais le français reste la langue officielle du pays. Le taux de natalité est élevé (3,1% entre 1999 et 2006), celui du sida est inquiétant (1,5% en 2005) mais reste encore bien inférieur à d'autres pays (Afrique du Sud 12%, Mozambique 16 %, Zimbabwe 23%). Enfin la population reste jeune: 44% de moins de 15 ans et 51% (du total) est constituée de femmes.

Après plus d'un quart de siècle de dirigisme économique et politique marqué par le désintérêt progressif des populations à l'égard de la stratégie de développement appliquée, les nouvelles autorités arrivées aux affaires en 1984, ont opté pour une économie de type libéral, tout en conservant le franc guinéen, créé en mars 1960. Dans ce nouveau cadre, un système décentralisé est adopté comme le mode le plus approprié de gestion des affaires sociales et économiques du pays.

Au terme de cette décentralisation, la Guinée est subdivisée en sept (7) régions administratives qui sont : Kindia, Boké, Labé, Mamou, Kankan, Faranah et N'Zérékoré auxquelles s'ajoute la ville de Conakry. Chaque région est dirigée par un gouverneur. Le pays compte 33 préfectures, elles-mêmes subdivisées en 302 sous-préfectures. Le processus de décentralisation qui vise à promouvoir la participation effective des populations à la gestion des affaires ayant un impact sur leur vie quotidienne a abouti à la mise en place de 303 communautés rurales de développement (CRD) et de 38 communes urbaines dont 5 pour la ville de Conakry. De plus, 270 quartiers et 1.700 districts ont été dotés d'organes élus.

La politique de décentralisation a entraîné un véritable engouement des populations pour le développement local. La participation communautaire aux processus de développement a contribué, dans une large mesure, à l'amélioration des conditions de vie des populations et à l'émergence d'un mouvement associatif dynamique. Cependant, le champ d'application de la décentralisation est de plus en plus restreint face à la résistance au changement qu'exprime l'administration déconcentrée. Malgré le transfert de compétences aux collectivités, celles-ci ne disposent pas des moyens financiers et humains nécessaires à la fourniture de services de proximité dans les domaines de la gestion communautaire, de l'éducation de base, de la santé primaire, de la gestion des ressources naturelles etc. Pour faire face aux difficultés, le gouvernement vient de mettre en place avec l'appui des bailleurs de fonds (notamment la Banque Mondiale), un Programme d'Appui aux Communautés Villageoises (PACV). Il s'est engagé à répondre à la demande des populations en faveur de la démocratie locale à travers leur participation effective aux décisions ayant un impact sur leur vie quotidienne.

Le document principal relatif au Programme Cadre pour le soutien et le développement du secteur privé en Guinée, dans sa version finale de septembre 1998, a établi un diagnostic sans complaisance de l'environnement général du processus de développement en Guinée.

A partir de 1984, une ère nouvelle a commencé avec la fin d'une période de plusieurs années de vie politique économique et sociale marquée par la prépondérance d'un Parti-Etat. Cette ère nouvelle se caractérise par une évolution de la vie politique et la mise en œuvre, de 1984 à 1989, de réformes structurelles importantes allant dans le sens d'une redéfinition du rôle de l'État.

Ces ajustements confirment les options du changement. C'est ainsi qu'avec l'appui technique et financier du système des Nations Unies, en particulier le PNUD, l'ONUDI, la FAO et le BIT, le Gouvernement a procédé à l'identification et à la formulation d'importants programmes-cadres dont les résultats attendus devaient contribuer à l'instauration d'un environnement politique et social propice à un développement durable du pays.

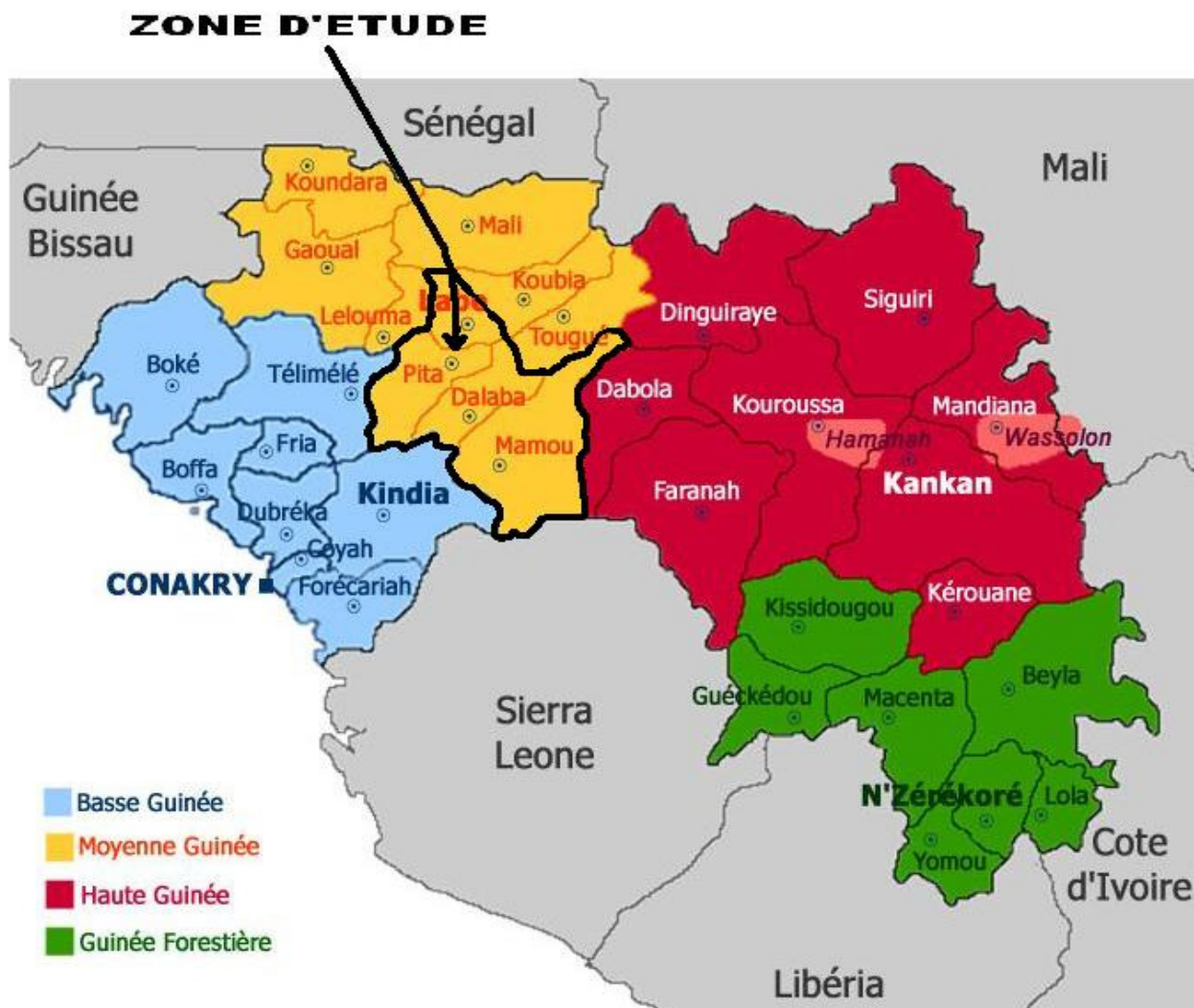
Dès 1986, des mesures exceptionnelles ont été prises pour redresser la situation économique. En deux ans (1986-1988), les réformes structurelles opérées ont été d'une ampleur et d'une diversité unique en Afrique : reformulation complète de la politique monétaire et bancaire, libération des activités économiques, restructuration et privatisation des entreprises publiques, fiscalité harmonisée, commerce libéralisé, réformes administratives avec réduction d'environ 40% des effectifs de la fonction publique et introduction de nouveaux cadres organiques. Ces mesures ont eu pour conséquence la naissance d'un sentiment de renouveau à la fois politique, économique et social

3.1. 2. Zone d'étude

La Moyenne Guinée, communément appelée Fouta Djallon qui constitue notre zone d'étude est une des quatre régions naturelles de la Guinée. Elle a une superficie d'environ 38 750 km², soit 24% de la superficie totale du pays. Sa population est estimée à 3,7 millions d'habitants, soit environ un tiers de la population totale (2010)

Le Fouta Djallon est avant tout une entité historique⁷⁵. C'est aussi une région montagneuse, située dans le centre Nord de la Guinée, un milieu géographique bien individualisé, qui connaît des températures moins chaudes que les autres régions et bénéficie d'un paysage verdoyant. La région est fort accidentée et enclavée et les voies de communication sont faibles . Il couvre les régions administratives actuelles de Labé et de Mamou et s'étend partiellement sur celles de Faranah et de Boké.

⁷⁵ Ismael Barry dans ses travaux « LE FUUTA-JALOO FACE A LA COLONISATION(1997) montre qu'avant l'intrusion coloniale (1880-1920) le Fouta Djallon existait sous forme de royaume théocratique créé vers 1737-1738. Cet Etat précolonial fonctionnant sous forme fédérale de 9 provinces dirigées chacune par un des principaux instigateurs de la guerre sainte.



Carte 2 : Carte de la Guinée avec zone du projet

La végétation y est dominée par des savanes, des reliques forestières (autour de Dalaba et Mali) et de forêts galeries. Cette végétation, comme les sols, subit une dégradation continue suite aux feux de brousse, aux défrichements abusifs et aux techniques culturales extensives qui intensifient l'érosion et accélèrent la « bowalisation »⁷⁶. La région est pauvre et son économie repose essentiellement sur l'agriculture, l'élevage, l'exploitation des ressources forestières, l'artisanat et le commerce. Les ressources

⁷⁶ Processus de transformation en « Bowal » qui est défini par I. BARRY dans ses travaux, comme l'un des trois types de paysage végétal qu'on rencontre au Fouta, avec la « brousse » plus ou moins arborée selon les lieux et la « prairie », formation dominée par les graminées et qui se développe sur les sols les plus fins et les plus humides (hollaandé et dunkiré).

minières inventoriées se limitent à la bauxite (Tougué, Dabola et Télémélé) et au calcaire à Mali. Les ressources hydroélectriques y sont abondantes (trois grands fleuves : Niger, Sénégal et Gambie) y prennent naissance, ce qui lui valurent le surnom de «Château d'eau » de l'Afrique de l'Ouest

C'est ressortissant de cette région agropastorale pauvre, où la faiblesse des services financiers est notoire, une forte densité de population avec des exploitations agricoles réduites, que j'ai décidé d'étudier comment la micro finance pourrait améliorer les conditions de vie des populations.

3.2. Démarche méthodologique

Notre démarche pour étudier le rôle de la micro finance dans l'articulation des systèmes financiers et la lutte contre la pauvreté repose d'une part, sur la synthèse des analyses portant sur la micro finance et les questions de pauvreté en Guinée, et au Fouta Djallon, en particulier, et d'autre part, sur la définition des méthodes et choix des critères d'analyse des informations recueillies. La démarche adoptée a permis d'avoir une connaissance approfondie du contexte global de la pauvreté en Guinée, du secteur de la micro finance et de son environnement socio-économique et institutionnel. Les documents à la base de la thèse sont :

- des rapports d'études sur la pauvreté en Guinée;
- des documents de projets et programmes de lutte contre la pauvreté;
- de documents relatifs à la situation des institutions de micro finance et des ONG, partenaires dans des programmes et projets de lutte contre la pauvreté et de leur environnement.

La démarche retenue est fortement corrélée à l'exercice d'une activité professionnelle de longue durée en tant que cadre au sein de diverses banques. J'ai en effet été au service d'institutions bancaires de développement, traitant presque exclusivement avec des gouvernements et/ou des institutions publiques sans privilégier les aspects de rentabilité financière. Par la suite, une autre expérience a été menée dans le secteur privé au sein d'une banque commerciale, fortement sélective sous une facette de relations sophistiquées : analyse de bilan, revue d'activités antérieures, plan prévisionnel, résultats économiques et financiers C'est donc en tant que témoin, voire acteur de ce qu'est

l'exclusion bancaire, à travers de la sélection très rigoureuse des projets et des porteurs de projets, que j'ai engagé cette recherche. De nombreuses fois, j'ai vu des personnes perdre tout espoir de pouvoir développer leur projet du fait de son rejet uniquement parce que son porteur ne remplissait ni les conditions d'ouverture de compte, ni celles de mise au préalable de fonds ou de présentation de toute autre garantie demandée.

Il s'agira d'approfondir l'étude des activités de la micro finance pour davantage saisir leurs caractéristiques, la portée de leurs actions en faveur de la lutte contre la pauvreté. L'objectif sera de voir si l'accès des populations pauvres à des services financiers durables transforme positivement les conditions d'existence de ces populations et si l'articulation entre plusieurs types de services financiers favorise la pénétration et la diffusion de ces services en milieu rural. La démarche consiste à voir qu'elle synergies la micro finance peut impulser entre la finance formelle (banque) et la finance informelle, dans un processus dynamique d'articulation, en vue de favoriser l'offre de services financiers.

Pour aborder cette question nous étudierons l'état de la micro finance, ses relations avec la banque et la finance informelle.

La revue de la littérature s'est déroulée en France et en Guinée et la collecte des données s'est effectuée en particulier au Fouta-Djalou. La démarche a été structurée en trois phases : préliminaire, pré enquête et enquêtes.

3.2.1. Phase préliminaire

3.2.1.1. En France

Nous avons procédé à un état des lieux de la littérature les questions de pauvreté, de micro finance, de finance informelle, et aussi de développement participatif etc. Divers travaux (ouvrages, revues etc.) ont été consultés. La participation à de nombreuses rencontres scientifiques et conférences abordant directement ou indirectement notre problématique⁷⁷ a enrichi notre compréhension des approches plus récentes. La

⁷⁷ Colloque International AISLF sur (*ENVIRONNEMENT ET POLITIQUES*) en Juin 2007 à Toulouse.

recherche sur Internet nous a aussi servi à compléter certains travaux tant les questions de micro finance et de réduction de la pauvreté⁷⁸ y sont largement traitées. Dans les premiers travaux, les institutions financières ont été souvent considérées comme des outils pertinents de la lutte contre la pauvreté ou de renforcement de la solidarité, que celles-ci soient formelles (banques, micro finance, etc.) et informelles (mutuelles, tontines, autres structures de financement informel) Des travaux ultérieurs ont pu mettre en débat cette vision positive de ces outils de lutte contre la pauvreté/ Nous avons par ailleurs privilégié un travail de terrain qui s'est déroulé à la fois à Conakry et au Fouta-Dialon.

3.2.1.2. *En Guinée*

a) A Conakry

Dans la continuité de notre démarche, nous avons d'abord identifié toutes les entités qui, au plan national s'intéressent de près ou de loin, ou sont concernés directement ou indirectement par les questions de pauvreté. Ensuite, nous avons cherché à saisir la perception guinéenne de la pauvreté telle qu'elle émane de divers documents de travail issus des enquêtes et études menées préalablement sur la question du vécu des populations, et bien évidemment, des contacts avec les divers milieux ambiants du pays auxquels nous appartenons nous même. Nous nous sommes ainsi penchés sur ce qui est considéré comme un des remèdes possibles à cette situation, à savoir la micro-finance qui en Guinée, comme dans de nombreux autres pays, soulève de l'engouement auprès des autorités publiques et des populations démunies. C'est ainsi que nous avons pris contact avec la Cellule de Lutte contre la Pauvreté, l'organe mis en place par l'État avec la collaboration des partenaires au développement (Banque Mondiale, AFD, PNUD, GTZ, etc.), et dont la mission confiée est de dresser l'état de la pauvreté en Guinée, et d'en définir les stratégies de lutte. Dans ce cadre, nous avons rencontré à Conakry à plusieurs reprises cet organe en charge de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté. Il a

Colloque International : Quelle Micro-finance pour les Pays en Développement ? En Novembre 2007 à Paris.

⁷⁸Gret/Cirag ; Cerise ; Farm ; Planète-Finance ; Cgap ; Entrweb ; Fao ; Fida ; Fenu ; Iram etc.

conduit diverses enquêtes pour effectuer un diagnostic de la pauvreté, tirer les leçons de l'évaluation de la Première Stratégie de Réduction de la Pauvreté qui avait été établie en 2002-2003, et identifier les enjeux de la présente et deuxième Stratégie (2005), ainsi que le rôle que les services financiers jouent dans la lutte pour la réduction de la pauvreté. Toutes ces études menées en Guinée ont montré que la Moyenne Guinée (ou Fouta-Djalon) est l'une des deux régions (avec la Haute Guinée), la plus affectée par le phénomène de pauvreté par rapport aux deux autres régions (Guinée Forestière et Basse Guinée). Des données récemment compilées par l'Association des Institutions de Micro finance- APIM-G, indiquent que la couverture globale du secteur de la micro finance sur le territoire national place les deux régions (Moyenne Guinée et Haute Guinée), respectivement en 3^e et en 4^e position avec à peine à peine de 27% en Moyenne Guinée et 12,30% en Haute Guinée. C'est la raison pour laquelle nous avons retenu, le Fouta-Djalon comme zone d'étude

Parallèlement à cette démarche, toujours à Conakry, nous avons engagé une recherche et un examen et une revue des textes juridiques et réglementaires des Institutions du Secteur financier (Banques, Assurances, Micro-finance), des documents collectés auprès des Administrations Publiques et privées, des Organisations Internationales, d'ONG Internationales et d'autres sources existantes sur la question afin d'analyse des règles et des pratiques appliquées. Cet axe de recherche est complété par des discussions avec les directions des principales directions des Institutions de Micro-finance qui fonctionnent dans le pays, notamment pour rendre compte de leur politique et stratégie, de leurs mécanismes de mise en œuvre, de leurs produits, leur clientèle et leurs axes de développement, et enfin de leurs contraintes. En particulier, nous avons eu plusieurs contacts avec le Crédit Rural de Guinée, la principale institution de micro finance dans le monde rural avec une couverture quasi-nationale. Nous avons aussi mené des entretiens auprès du Programme Intégré de Développement de l'Entreprise : Pride Finance qui pratique seulement du crédit. Nous avons eu des contacts avec l'Agence Autonome d'Assistance Intégré aux Entreprises : 3AE qui se consacre exclusivement au crédit et développe en même temps, grâce à des ressources en provenance de la Banque Islamique de Développement, des produits financiers selon les principes islamiques. Dans ce

système, le taux d'intérêt qui constitue la pierre angulaire du crédit est remplacé par un autre » concept » proche du leasing⁷⁹.

De même, des discussions ont été organisées avec le Centre d'Appui et de Formation pour le Développement-Épargne /Crédit et l'Éducation Civique : CAFODEG, qui joue un rôle d'intermédiation financière entre bailleurs de fonds et d'autres institutions de Micro-finance, notamment les caisses villageoises créées avec l'appui du PEGRN et du PRAADEL, à la recherche de ressources. Nous avons eu des entretiens aussi avec les Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit (Yété-Mali) qui lèvent de l'épargne et pratiquent du crédit, le Réseau Guinéen de l'Économie Sociale et Solidaire, etc. De larges discussions ont eu lieu avec les structures d'appui suivantes :

- La Direction des Institutions de Micro-finance à la Banque Centrale, organe de tutelle des IMF en charge de l'élaboration des textes juridiques et réglementaires, entité qui compile et agrège les données des IMF et exécute la mission de surveillance des institutions de Micro-finance ;
- L'Association Professionnelle des Institutions de Micro-finance (APIM-G), dont le dirigeant était celui du Crédit Mutuel de Guinée, l'une des toutes premières et des plus importantes institutions de Micro-finance créées en même temps que le Crédit Rural de Guinée, institution qui a disparu du paysage micro financier national. Cet homme connaît parfaitement les causes et les effets de l'échec du Crédit Mutuel et les embûches à éviter par les IMF. Toujours dans le cadre des contacts noués avec l'APIMG-G, nous avons pris part à plusieurs journées d'études consacrées à la micro finance qu'elle a organisé, en 2007, 2008 et 2009, à Conakry. Nous avons alors partagé les expériences capitalisées par cette association sur la problématique de développement de la Micro-finance en Guinée;
- Le Responsable du Département en charge des Coopératives, Mutuelles, ONG et diverses Associations au Ministère de la Décentralisation, auprès duquel nous nous sommes enquis de la réglementation qui fonde les Associations, les ONG, dont certaines sont des véritables acteurs de la Micro-finance ;
- Le Fonds d'Équipement des Nations Unies (FENU), dont la mission générale est d'aider à élaborer des stratégies de réduction de la pauvreté par la création de

⁷⁹ Système qui consiste pour l'institution à acheter un bien à un prix donné et à le revendre à son client sous forme de loyer incluant une plus-value

systèmes financiers accessibles à tous. A cette occasion, nous avons discuté des diverses approches de pénétration de services financiers en milieu rural.

- Le Bureau de Stratégie et de Planification au Ministère de l'Agriculture pour comprendre les nouveaux enjeux du Gouvernement en matière de sécurité alimentaire, de politiques publiques de financement du monde rural et des organisations paysannes et la place de la micro finance dans ce schéma;
- La cellule des grands projets pour nous enquêter de l'avancement de ce qui est convenu d'appeler les mégas projets et les incidences toujours attendues du secteur minier dans son ensemble sur la vie des populations
- La GTZ Allemande, qui capitalise plusieurs expériences en termes de conception d'institutions et de mise en œuvre de programmes de développement de la Micro-finance dans plusieurs régions africaines, dont le nord du Mali et en Guinée. Elle a conduit diverses études sur les questions de pauvreté en Guinée, et plus récemment a mené une étude sur « Micro-finance et Pauvreté dans la région de Labé », capitale du Fouta.
- Le Conseil Économique et Social qui porte un intérêt particulier au développement de services financiers durables comme outil de réduction de la pauvreté urbaine et rurale. Cette institution reçoit et suscite de nombreuses études sur toutes les questions à portée économique et sociale

b) **Au Fouta-Djalou**

Les visites de terrain ont été menées sur la période s'y est régulièrement déroulée sur toute la période 2007-2008-2009 et se sont déroulées en trois phases : exploratoire, pré enquête et enquêtes.

Après la phase de recherches documentaires en France, en Guinée et au Fouta Djalou suivie de contacts avec diverses institutions à Conakry, nous avons abordé dès le second trimestre 2007 notre terrain. Nous avons d'abord conduit une étude exploratoire (mars 2007) dans le but de circonscrire les limites géographiques de l'étude et tester quelques outils de recherche que nous nous proposons d'utiliser. Le fait de nous situer près de la réalité du terrain nous a permis de recueillir des informations relatives aux conditions de mise en œuvre des projets, aux problèmes rencontrés et à la manière dont ils contribuent à la dynamique des politiques de développement du pays en général et des services

financiers en particulier. Pendant cette phase, nous avons sillonné les zones de productions, côtoyé les acteurs de la Micro-finance tant au niveau des organes dirigeants (élus, salariés), qu'à celui des utilisateurs de services de micro finance. Nous avons approché les populations qui regardent d'un air sceptique ces structures financières, gardant en mémoire les tristes souvenirs laissés par la disparition brusque de plusieurs banques en 1985, notamment la banque internationale de l'Afrique en Guinée (BIAG) en 1989 et le Crédit Mutuel en 2000. Rappelons que le Crédit Mutuel a vu le jour à Labé, capitale de la Moyenne Guinée et avait suscité beaucoup d'espoirs auprès des populations exclues du financement bancaire.

Cette visite exploratoire nous a permis aussi de fixer l'axe Mamou, Dalaba, Pita, et Labé comme cible de notre recherche dans la mesure où la présence des services financiers de base contribue visiblement à modifier les conditions de vie des populations, des femmes rurales singulièrement. Pendant cette période, nous avons tenté aussi de sonder quels partenaires au développement sont engagés dans des activités de Micro-finance. C'est ainsi que nous avons pu noter la présence des structures suivantes:

- le Projet Élargi de Gestion des Ressources Naturelles (PEGRN) avec ses Caisses Communautaires de Croissance,
- le Projet de Développement Social Durable (PDSD),
- le Projet de Réhabilitation Agricole et d'Appui au Développement Local (PRAADEL) avec son Programme d'appui au Développement des Services Financiers (ASF) et du Fonds d'Investissement Local (PDL),
- le Fonds Italien de Reconversion de la Dette (FOGUIRED) donnant un appui significatif au Centre d'Appui à l'Autopromotion des Femmes, et à d'autres organisations socioprofessionnelles artisanales, etc.

C'est au cours de cette même phase exploratoire, que nous avons ciblé deux Institutions majeures de financement à la paysannerie ; d'un côté la Fédération des Paysans du Fouta-Djalon qui imprime efficacement sa marque sur l'organisation et le financement des producteurs dans la région et de l'autre, le Crédit Rural, créé en même temps que le défunt Crédit Mutuel, seule Institution de micro finance à couverture nationale intégrale. C'est pendant cette même phase que nous avons rencontré plusieurs acteurs du

développement, à la fois ceux qui voient la micro finance comme un outil de promotion réelle au plan économique et social et les détracteurs de l'activité. Ces derniers sont nombreux et qualifient ironiquement la micro finance de déstabilisatrice, de « Paradoxa » en langage populaire ; « *prépare-toi à fuir* », parce que quelques-unes des actions de recouvrement de crédit ont été dures et ont conduit à des abandons de domiciles.

3.2.2. Phase de pré enquête

Il s'agit d'une phase de pré identification qui a suivi la phase exploratoire et qui s'est déroulée au mois de mai 2008, avec la présence d'un chercheur, encadrant de l'École doctorale TESC. Cette deuxième visite a porté sur la zone de la recherche, un périmètre qui couvre les préfectures de : MAMOU, DALABA, PITA et LABE sur une superficie de 20 711 Km². C'est à cette occasion que nous avons visité pour la première fois le Siège de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou au cœur des plaines de TIMBI, rencontré l'équipe de techniciens guinéens et d'assistance technique étrangère et creusé les modes de financement de cette structure tant en amont (avec les banques) qu'en aval (avec ses propres Unions et Groupements). Nous avons noté ce qui nous a semblé être une faiblesse dans les relations entre la plus importante des Institutions de crédit du monde rural (le CRG), et la plus structurée des organisations paysannes (la FPF). Pourtant les deux dispensent du crédit agricole aux producteurs, la première en argent, la seconde en nature.

Nous avons par ailleurs pris contact avec l'Association de Services Financiers de Dionfo, une des 14 caisses créées avec l'assistance du PRAADEL. *Dionfo*, petite localité située à une trentaine de kilomètres du centre de Labé, abrite une institution de Micro-finance, créée par le PRAADEL, qui s'apparente à une Caisse villageoise. Dans son objectif, le PRAADEL vise la création d'outils de financement de proximité par et pour les producteurs ruraux, fondés sur les principes d'union, de solidarité, de responsabilité et d'engagement vis-à-vis des membres qui sont des personnes physiques et des personnes morales (Associations, groupements, exploitations et ns familiales, unités de transformation,...). Ses membres, sous l'impulsion du PRAADEL, qui y contribue financièrement dans la phase de lancement, sont incités à mettre ensemble leur épargne afin d'accéder aux crédits dont ils ont besoin. Ces outils d'épargne et de crédit présentent

à quelques égards des similitudes avec les réseaux traditionnels de solidarité longtemps développés au niveau des communautés de base, mais s'en écartent par la non participation des membres dès la conception du projet.

C'est pendant cette phase que nous avons rencontré les principales représentations des Institutions de Micro finance dans la région, notamment celles présentes à Labé, Pita, Dalaba et Mamou, pour recueillir des informations sur les modes de mise en œuvre des politiques et stratégies élaborées par les Directions Nationales respectives dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, l'impact au niveau des couches défavorisées, particulièrement les femmes, et la pérennisation des mécanismes de financements appuyés. Pendant cette phase, nous avons encore collecté des données et mis au point nos modèles d'entretiens et nos enquêtes et opéré la première sélection des unités pour les enquêtes finales.

3.2.3. Phase d'enquêtes

C'est la troisième phase de notre recherche, la plus systématique. Elle s'est déroulée au mois de mai 2009 sur le terrain, en présence des encadreurs de la thèse. Elle a permis de faire une revue des données secondaires sur la micro-finance au Fouta Djallon, d'identifier la population cible enquêtée, de finaliser le guide d'entretien et les fiches d'enquêtes.

Nous avons déterminé dans un premier temps des personnes que nous avons estimé être en position de produire des informations par rapport aux questions que nous posons. La taille de l'échantillon est modeste, nous avons enquêté 50 personnes pour les enquêtes individuelles et 120 personnes pour les focus groupes. Au total, 10 focus groupes ont été réalisés, 12 personnes par focus. Le temps imparti à un focus varie entre 45 minutes et 1 heure. Dans la totalité des enquêtés, 85% sont des femmes, contre 15% d'hommes.

Les enquêtés ont été choisis suivant les principes d'un hasard raisonné, c'est-à-dire que tous les individus relevant des catégories précédemment citées avaient les mêmes chances de faire partie de l'échantillon, mais en raison de leur indisponibilité, seuls ceux qui étaient présents sur les lieux pendant notre passage ont fait parti de l'échantillon.

Les documents collectés sur le terrain et exploités ont permis l'identification définitive des actions poursuivies et leur dynamique dans le temps. Parfois, nous avons dû recourir

à des éléments d'information en faisant appel à des acteurs de l'époque où les documents ont été produits comme dans le cas de la liquidation de l'ancien Crédit Mutuel.

Un guide d'entretien et les fiches d'enquêtes élaborés pour faciliter la collecte des données auprès des différents acteurs ciblés, ont permis de mieux structurer les réponses et favorisé leur classement. Les données recueillies ont été traitées et classées à la lumière des questions et des objectifs de la recherche, notamment afin d'appréhender les différents comportements et besoins susceptibles d'être pris en considération.

Concernant les acteurs enquêtés, nous avons distingué d'une part, les acteurs institutionnels et informels impliqués dans l'offre de services (structure de financement formel, organe de direction et d'administration), autrement dit les élus et les salariés et d'autre part, ceux impliqués dans l'utilisation des services, les bénéficiaires⁸⁰ ou utilisateurs de services financiers.

Concernant les élus et les salariés, les enquêtes ont porté à titre indicatif :

- pour les élus, sur le statut de l'IMF, le profil (âge, origine professionnelle, situation de famille), le niveau de formation, les responsabilités au sein de l'Institution, les motivations, les modes de choix des dirigeants etc.

- pour les salariés, nous avons privilégié : le profil (âge, origine professionnelle, situation de famille) et la formation. Le mode de recrutement, les responsabilités assumées au sein de la mutuelle, le système de rémunération, la description des tâches, l'évaluation, les relations entretenues avec les supérieurs, les subalternes, les éléments de même niveau, les clients, les relations avec d'autres salariés d'institutions similaires, la perception de l'impact etc. ont été également pris en compte dans la recherche.

Concernant les acteurs informels, des rencontres ont été suscitées avec des gardes monnaie, des tontiniers et des banquiers ambulants.

⁸⁰ Le terme d'acteurs bénéficiaires a suscité une multitude de réflexions. D'une manière générale on les identifie aux exclus du système bancaire classique, exclus non pas uniquement pour des raisons économiques mais aussi culturelles, sociologiques ou géographiques. Ils peuvent être aussi des paysans, des salariés appartenant à diverses catégories socioprofessionnelles. – selon Programme Régional d'Appui aux Opérations de Crédit Décentralisé – acte du séminaire (PRAOC), 1994.

Concernant les utilisateurs de services, les enquêtes menées ont porté sur quelques grandes rubriques qui sont : l'information de base sur le répondant, la sensibilisation, les services financiers, les relations avec les IMF, les effets et les impacts, les relations entre groupements et mutuelles.

Ces différentes rubriques ont été abordées à partir d'une quarantaine de questions qui recouvrent les aspects suivants :

- des renseignements généraux sur la personne,
- la date d'adhésion et la raison,
- l'historique des pratiques d'épargne avant d'adhérer à la mutuelle (type de compte entretenu à la Mutuelle)
- les changements s'il y en a eu dans les anciennes pratiques d'épargne avec l'avènement de la Mutuelle et si oui, lesquels?
- les relations existantes entre le groupement et la Mutuelle : type de crédits utilisés, direct ou indirect, appréciation des différentes formes de garantie, contribution de la mutuelle au renforcement des activités, appréciation de la gestion de la mutuelle, appréciation sur la pérennité de la mutuelle.

Ces enquêtes ont permis d'identifier les modes de financement utilisés, les logiques d'action qui les sous-tendent, le rôle joué par chacun de ces acteurs, etc. Pour cela, quelques composantes significatives ont été analysées : le statut de la structure, le mode de gouvernance, les conditions d'accès à l'épargne et/ou au crédit, les services offerts. A travers l'analyse du comportement de chaque type d'acteur, nous avons cherché à appréhender les stratégies qu'ils mettent en place pour atteindre l'objectif recherché par ces programmes de crédits, de même que les effets de leur implication dans ces programmes.

S'agissant des structures de micro finance, nous avons ciblé les institutions en fonction de leur portée nationale ou régionale et en fonction de leur présence effective sur le terrain et de leur contribution réelle à la lutte contre la pauvreté. Ainsi nous avons distingué :

1. Celles qui ont une vocation nationale, souvent avec un volet régional. Il s'agit d'institutions ayant généralement leur siège dans la capitale, avec des branches régionales, voire préfectorales, dont le CRG, CAFODEG, les 3 AE, PRIDE

finance. Ces institutions sont toutes agréées ou autorisées, et relèvent de l'Association Professionnelle des Institutions de micro finance (APIM-G). On dénombre actuellement neuf institutions de cette catégorie.

2. Celles qui, bien qu'ayant leur siège à Conakry, opèrent principalement dans d'autres régions du pays sans toucher la zone d'étude : Cas du Réseau Guinéen d'Économie Sociale et Solidaire, avec son expérience peu réussie de Bancofis.
3. Celles qui opèrent exclusivement au Fouta Djallon, tels que la Fédération des Paysans du Fouta Djallon, le Fonds d'Appui à l'Autopromotion des Femmes, les Associations des Services Financiers, l'Union des Producteurs de Soumbalako, les Caisses Communautaires de Croissance, l'Association des Femmes Teinturières et Couturières de Tangama, le Fonds d'Appui à l'Artisanat (FAA) de la Fédération Préfectorale des Artisans de Labé (FEPAL).

A côté de ces structures, on dénombre un ensemble de projets majeurs qui appuient à divers titres et à différents niveaux, les institutions de micro finance. Certains de ces projets ont été les véritables précurseurs de la micro finance dans la région et demeurent encore significativement présents dans l'activité. (cas du PEGERN, PDSO, PRAADEL), d'autres ont plus tard donné leur appui aux structures de micro finance et divers groupements et associations.(FOGUIRED⁸¹).

Enfin, il y a les projets structurants autour desquels, toutes ces activités de micro finance sont menées dans la région. En effet, certaines organisations de micro finance se sont structurées autour de grands projets qui développent directement ou indirectement des activités de crédit/épargne dans la région. Il s'agit notamment du :

- Projet Élargi de Gestion des Ressources Naturelles (PEGRN) appuyé par l'USAID, avec ses Caisses Communautaires de Croissance (C3);
- Projet de Développement Social Durable en Haute et Moyenne Guinée (PDSO.H/MG) qui appuie par divers financements les structures existantes de micro finance et favorise la création de nouvelles structures :
- Projet de Réhabilitation Agricole et d'Appui au Développement Local (PRAADEL), appuyé par le FIDA, avec son Programme d'Appui au Développement des Associations des Services Financiers;

⁸¹ Foguired: fonds guinéo-italien de reconversion de la dette a appuyé au Fouta et en Hautes Guinée le FAAF,t les ASF et diverses organisations paysannes.

- Plan de Développement de Gestion du Terroir (PDGT) qui lui-même est une partie intégrante du Plan de Développement Local (PDL);
- Programme d'Appui aux Communautés Villageoises (PACV) qui vise le renforcement des capacités des communautés rurales de développement, par diverses actions dont la mobilisation d'un fonds d'investissement local.

D'autres programmes de renforcement des niveaux ont eu lieu dans le domaine de l'éducation, de la santé, de l'hydraulique villageoise, de la réduction des disparités entre zones rurales et urbaines, de l'appui à la productivité paysanne, d'aménagements hydro agricoles etc. L'effet conjugué de l'ensemble de ces projets crée un contexte nouveau, favorable au développement de la micro finance.

L'identification des principaux acteurs de la micro finance et des structures nous a conduit à regrouper les structures visitées en trois catégories suivant leur statut institutionnel et à rajouter une quatrième constituée des organismes d'appui:

1. celles qui exercent les activités d'épargne et de crédit, exclusivement en faveur de leurs membres (première catégorie) ;
2. celles qui lèvent de l'épargne et pratiquent du crédit à leurs membres et des personnes non membres (deuxième catégorie)
3. celles qui, sans lever de l'épargne locale, offrent des crédits à tout demandeur qui remplit les conditions exigées par cette catégorie d'institutions (troisième catégorie).
4. Les organismes d'appui.

Les IMF de la première catégorie sont les plus nombreuses et se présentent sous forme de coopérative. Ce sont celles qui ciblent les populations les plus pauvres et qui dispensent des crédits liés à l'épargne mobilisée. Elles regroupent :

L'Union des producteurs de Dalaba,

- 1 la Mutuelle de santé de Dalaba,
- 2 la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou,
- 3 l'Association des services financiers de Dionfo,
- 4 l'Association des femmes teinturières et couturières de Tangama,
- 5 le Réseau de caisses communautaires d'épargne et de crédit,
- 6 Le Réseau des caisses populaires d'épargne et de crédit de Guinée.

Les IMF de la deuxième catégorie sont sous forme juridique de sociétés de capitaux.

Ce sont :

- 1 FINADEV;
- 2 Crédit Rural de Guinée;
- 3 Crédit Rural (Branche de Dalaba);
- 4 Crédit Rural (Branche de Pita);
- 5 3A Entreprises.

Les IMF de la troisième catégorie sont sous forme associative, notamment des ONG. Il s'agit ici de :

- 1 CAFODEC
- 2 PRIDE finance

Le quatrième groupe d'institutions est constitué d'organismes d'appui:

1. L'APIM-G (l'association professionnelle des institutions de micro finance de Guinée);
2. La direction des banques (BCRG).
3. La direction des institutions de micro finance (BCRG).

Avec les institutions ci-dessus identifiées, les entretiens ont couvert à titre indicatif les domaines suivants :

- 1 dénomination date de création,
- 2 objectifs,
- 3 statut,
- 4 densité structure du réseau d'accès,
- 5 services fournis,
- 6 taux d'intérêt,
- 7 durée, échéance, garantie (sanction en cas de défaillance),
- 8 origines des ressources : interne et/ou externe,
- 9 partenaires : technique, financier, commercial,
- 10 bénéficiaires,
- 11 organisation de la gestion,
- 12 personnel,

- 13 mode de désignation des dirigeants à la base et à l'ensemble de la structure,
- 14 recours à la technologie,
- 15 problèmes rencontrés,
- 16 impacts,
- 17 perspectives de professionnalisation, de mise en réseau,
- 18 position des utilisateurs,
- 19 témoignages :(recueil par enregistrement sentiments ou ressentiments des personnes concernées par l'activité de micro finance).

Les entretiens ont été structurés sous forme d'un questionnaire (voir annexe « Micro finance et Pratiques de Lutte Contre la Pauvreté ») distribué aux producteurs/bénéficiaires de Mamou ; Soumbalako, Dalaba, Timbi Madina dans Pita et Dionfo dans Labé.



Photo 1: Rencontre avec l'ASF de Dionfo

Les échantillons d'acteurs tous confondus (encadreurs et bénéficiaires), sont d'environ trente personnes par localité sur six centres de production répartis dans la région, donc pratiquement 300 personnes. Le questionnaire a été récupéré 8 à 15 jours après sa distribution, suivant les localités par nos propres soins. Les entretiens ont été précédés de contacts préliminaires, de sensibilisation pour expliquer le but de nos enquêtes et organiser la mobilisation à des moments fixés d'avance, pour une participation effective des producteurs et productrices (certains entretiens ont eu lieu les soirs dans les foyers), en écartant l'idée que ces entretiens pourraient déboucher sur un quelconque élargissement de l'assiette fiscale, ce dont les paysans veulent se prémunir. Cette préparation psychologique était aussi nécessaire pour présenter l'objet réel de la mission

d'étude et d'analyse afin que la mission ne soit pas considérée comme porteuse de solutions miracles: apport de semences et/ou d'engrais désirés, argent, toutes choses que les producteurs ne cessent de réclamer. Après les salutations d'usage, les entretiens ont été précédés d'une présentation générale de l'objet de notre mission et de celle de l'unité visitée par l'équipe. Ensuite, les échanges se sont articulés autour des questions réponses. Ils ont fait l'objet d'enregistrements sur quelques dizaines de cassettes audio. Les enregistrements ont été ensuite décryptés et retranscrits avec l'assistance de jeunes universitaires. Ensuite les textes ont été saisis et le contenu analysé et classé suivant une grille préalablement conçue faisant ressortir les points communs et les différences. Les réponses de ces enquêtes sont présentées dans la deuxième partie de notre étude.

L'ensemble des entretiens a été conduit en général en langue du terroir (le puular) pour élus, salariés et bénéficiaires des services financiers. Parfois, quelques échanges se sont déroulés en français. Des traductions de l'une à l'autre langue ont été réalisées par nous-mêmes quand cela apparut nécessaire pour faciliter la compréhension de l'équipe d'encadrement, notamment à chaque fois qu'il s'est agi de poser ou de répondre à une question qui s'adressait à des producteurs non alphabétisés.

Pour atteindre cet objectif, nous nous sommes assuré l'appui d'hommes de terrain, de véritables agents de développement communautaire, souvent témoins de nombreuses expériences locales réussies ou ratées, tels le Dr Hassimiou Bah (dit : Dr Has), vétérinaire de son État, fin connaisseur des us et coutumes de la Région ; Kadiatou Keita, grande productrice de pomme de terre, initiatrice de l'Union des Producteurs de Dalaba et numéro trois de la Fédération des Paysans du Fouta. Cette ingénieure agronome, seule femme à avoir atteint ce niveau de formation, contribue beaucoup à la structuration des groupements féminins et connaît bien les systèmes de production. Au nombre des personnes ressources, qui nous ont appuyé dans les entretiens, figure aussi Madame Mariama Diouldé Diallo, présidente de l'Association des Couturières et Teinturières de Tangama, femme très active dans la vie associative locale et régionale. Elle contribue à l'organisation de formations professionnelles valorisantes et adaptées en faveur de jeunes filles non scolarisées et déscolarisées dans les domaines de la couture, teinture, tricotage, etc. De surcroît, elle constitue un excellent relais pour les touristes et une véritable source d'information sur les activités des femmes dans la région. Ces trois

acteurs de développement local et quelques autres, d'importance moindre, nous ont beaucoup aidé et favorisé le bon déroulement des entretiens avec les acteurs (hommes et femmes) des services financiers, bénéficiaires et élus des villages.



Photo 2 : Entretien avec Moussa Para Diallo, Président de la FPF

C'est par l'entremise de Dr Has que nous avons pu rencontrer le Président de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalon, souvent en déplacements hors du pays. Ce leader paysan met constamment l'accent sur la sécurité alimentaire des populations, comme objectif à atteindre.

3.2.4. Quelles sont les difficultés rencontrées mais résolues ?

Lors de ces déplacements, trois types de problèmes se sont posés, notamment pendant la troisième phase de notre recherche (les enquêtes), en raison du fait que l'équipe comprenait deux chercheurs étrangers, ce qui forcément soulève l'intérêt des acteurs et l'interrogation de l'autorité.

3.2.4.1. La logistique

La zone parcourue s'étend sur environ 200 km et est distante de la Capitale de 450km (Labé). Il a fallu donc mobiliser à temps un 4/4 en bon état, un chauffeur, du carburant, un guide qui a servi aussi de photographe quand c'est apparu nécessaire, un matériel d'enregistrement (enregistreur, piles, cassettes).

3.2.4.2. La crainte des impôts

De nombreuses missions passent et repassent dans toutes ces associations et groupements de producteurs. Certaines ont eu pour objectif caché de recenser les producteurs et les surfaces cultivées, aux fins d'imposition. Lorsque les producteurs pensent que c'est le but de la mission, il y a peu de chance qu'ils abandonnent leurs occupations pour participer à des entretiens ou se prêter à des enquêtes, qui du reste, ne leur apportent rien. Cette difficulté a été écartée ou au moins amoindrie par l'action de Dr Has qui a préparé avec attention notre passage.

3.2.4.3. L'Intérêt de la démarche pour les producteurs

Nous sommes parvenus à éviter que les producteurs pensent tirer un profit direct et immédiat de notre visite. Beaucoup de producteurs et aussi d'animateurs des mutuelles espèrent souvent à travers ces visites trouver une occasion de résoudre des problèmes spécifiques. Les producteurs sont confrontés à des problèmes récurrents d'accès à des semences et des intrants en quantité et en qualité, les mutuelles veulent obtenir de ressources à des conditions moins contraignantes. Pour faire face aux doléances des uns et des autres. Dr Haas avait opéré une bonne sensibilisation en défendant l'idée que si les entretiens étaient convenablement menés et donnaient lieu à des réponses claires, les résultats pourraient susciter l'intérêt des décideurs politiques et financiers.

3.3. Question de recherche/hypothèses/objectifs

3.3.1. Question de la recherche

Le fonctionnement cloisonné du système financier dans les pays de la sous-région en général et en Guinée notamment, a laissé en marge une fraction significative des populations actives, ce qui se traduit par une forte limitation de l'offre de services financiers aux populations pauvres. En effet, le fonctionnement du système financier dans une situation de séparation quasi-étanche entre la finance formelle représentée par le système bancaire et la finance informelle dans sa grande diversité. Entre ces deux secteurs, il y a eu longtemps un vide de sorte qu'il n'y avait pas de véritable mécanisme de financement de micro entreprises. La micro finance est apparue comme une possible passerelle entre le secteur financier formel qui finance les activités économiques

formelles et le secteur financier informel qui finance l'économie informelle.. Pour répondre aux besoins de ces nombreux micro entrepreneurs qui sont souvent considérés comme faisant partie de la catégorie des pauvres, mais qui disposent pour certains de potentialités, nous nous sommes interrogés sur la question de savoir :

Comment la Micro finance contribue à l'articulation de la finance formelle et informelle, et quelle est l'incidence de cette articulation sur l'offre de services financiers et la lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon?

Par une observation empirique de terrain et de nombreux témoignages recueillis dont certains sont repris dans le corps de cette recherche, nous nous sommes interrogés sur le rôle que l'accès durable des populations à des services financiers exerce sur la transformation de leurs conditions d'existence. Par exemple, de nombreux groupements de femmes organisent de manière informelle la collecte de leur petite épargne. Elles distribuent du crédit à travers une tontine interne, en même temps qu'elles ont accès à des services financiers auprès des structures de Micro finance formelle. Ces dernières sous certaines conditions, tirent leurs ressources du système bancaire. Ceci montre un type de relation entre la banque, la micro finance et la finance informelle.

Des enquêtes conduites par la Cellule de Lutte contre la Pauvreté en Guinée (2005) ont révélé que lorsque les groupements enregistrent de bons résultats suite à un accès à un service de prêts, ceux-ci favorisent la création de nouveaux groupements et la spirale continue. Ces groupements s'autonomisent graduellement en créant leur propre caisse et en nouant des relations soit avec des groupements de même nature (en se prêtant mutuellement de l'argent, des produits et d'autres services) soit avec les institutions de Micro-finance existantes.

De la sorte, la diffusion des services financiers s'élargit au profit des demandeurs toujours plus nombreux, disposant désormais d'un capital financier susceptible d'améliorer leurs conditions d'existence et de consolider leur capital social. L'articulation du micro crédit formel à la finance informelle a, dans une certaine mesure contribué à résoudre de

nombreux problèmes de production, de commercialisation et d'approvisionnement. On peut donc supposer que l'association ou le partenariat entre structure formelle de financement et structure informelle de financement par l'intermédiaire de la micro finance a notablement contribué à la monétarisation des activités économiques des groupements et pourrait significativement améliorer l'offre de services financiers d'où les présentes hypothèses.

3.3.2. Hypothèses

1- Une articulation entre les différents services financiers (Banque, Micro-finance, Finance Informelle) améliore l'offre de services en milieu défavorisé.

2- L'accès à des services financiers durables en milieu défavorisé transforme positivement les conditions de vie des populations concernées.

Pour vérifier ces hypothèses sur le terrain, nous sommes revenus sur la mission que s'assigne la micro finance. Comprise comme un système de financement décentralisé destiné aux couches exclues du système bancaire classique, son objectif principal reste l'amélioration des conditions de vie des populations surtout les micro entrepreneurs par l'accès au crédit, l'accès à l'épargne et l'accès à la formation et à l'alphabétisation. Par le crédit, les bénéficiaires peuvent développer, renforcer et diversifier leurs activités de production, de transformation et de commercialisation. Par l'épargne, les bénéficiaires sécurisent leurs ressources locales et renforcent l'autonomie financière. Enfin, par la formation et l'alphabétisation, les bénéficiaires accèdent à une meilleure connaissance de gestion de ressources et à un épanouissement des capacités. On peut supposer que les femmes, jouant un rôle de premier plan dans le développement socioéconomique seront les premières bénéficiaires de ces différentes améliorations.

Mais, comme la micro finance elle-même se présente comme un système excluant, s'adressant plus spécifiquement aux micro entrepreneurs, on peut s'interroger sur son impact sur les populations plus pauvres.

Face à un secteur bancaire peu ouvert et un secteur financier informel omniprésent mais fortement limité en ressources et aux conditions d'accès pénalisantes (taux usuriers);

l'action du secteur de la micro finance encore peu développé, peut- elle à travers une articulation entre les deux autres secteurs, influencer sur l'offre de services financiers et la lutte contre la pauvreté ? Cette articulation sera appréhendée en termes de complémentarité et de partenariat entre les différentes structures. En somme, il s'agit de voir comment remédier à l'insuffisance de l'offre de services financiers à travers une démarche visant une articulation par la micro finance entre la finance formelle (en l'occurrence la banque) et la finance informelle.

3.3.3. Objectifs

L'objectif principal de la thèse est de tenter d'expliquer et de comprendre la façon dont la Micro-finance contribue à articuler la finance formelle et informelle pour fournir des services financiers durables et aider à la lutte contre la pauvreté.

Les objectifs spécifiques sont les suivants :

- 1-** Établir l'état des lieux des structures de financement actuelles, analyser leur mécanisme d'intervention et dresser une cartographie bancaire et micro financière ;
- 2-** Analyser les articulations entre les mécanismes de financements identifiés au Fouta Djallon ;
- 3-** Identifier les contraintes liées à l'accès des populations pauvres aux services financiers, notamment le crédit au Fouta Djallon;
- 4-** Recueillir les sentiments des populations locales face aux activités de la micro finance.

Nous avons dans ce troisième chapitre présenté le terrain de la recherche, la Guinée dans sa diversité régionale en mettant l'accent sur le Fouta Djallon, la zone proprement dite de la recherche. Nous avons montré les particularités de cette région tant au plan physique que socio-économique et identifié les différents acteurs institutionnels et particuliers impliqués dans les activités de micro finance et recueilli beaucoup d'informations sur la micro finance et son environnement et sur la pauvreté. Nous avons ensuite exposé les difficultés rencontrées lors du déroulement des missions, avant d'aborder notre méthodologie de recherche. Celle-ci s'est déroulée en trois phases : préliminaire, pré enquête et enquête. Enfin nous avons fini par poser notre question de recherche, présenter les hypothèses et les objectifs poursuivis.

Conclusion partielle

Dans cette première partie, nous avons présenté le système financier en Afrique de l'Ouest en mettant en évidence la fragmentation qui existe entre banque, finance informelle et micro finance. Nous avons tenté de mettre en relief le caractère d'exclusion des comportements bancaires dans l'octroi du crédit, vis-à-vis des populations, singulièrement des populations rurales. Nous avons aussi fait remarquer combien l'encrage de la finance informelle était déterminant dans la régulation de la vie socio-économique.

Dernier né des segments financiers, la micro finance a été considérée comme un palliatif à l'exclusion bancaire sous sa double approche, sociale et commerciale, mais son impact est contre versé en matière de lutte contre la pauvreté. Le débat sur les diverses conceptions de la micro finance et de sa capacité à éradiquer la pauvreté a été appréhendé à travers certains concepts dont ceux de participation et de pérennisation, comme facteurs de durabilité des services financiers et outils de lutte contre la pauvreté. La problématique de l'articulation entre services financiers a été présentée et le rôle de la micro finance, en tant qu'acteur clé de l'articulation entre finance formelle et finance informelle a été souligné.

Cette première partie a par ailleurs présenté le cadre de l'étude dans ses principales caractéristiques géographiques et socioéconomiques ainsi que les raisons qui justifient le choix de la zone d'étude. La démarche méthodologique a été exposée : elle repose sur le triptyque : état de l'articulation sur la pauvreté, la micro finance et l'environnement socio-économique, entretiens et enquêtes auprès des acteurs. Cette première partie s'est terminée par la présentation de la question de recherche, les hypothèses qui la sous-tendent ainsi que les objectifs poursuivis.

**DEUXIEME PARTIE : MICRO FINANCE ET
ARTICULATION ENTRE SERVICES FINANCIERS EN
GUINÉE**

INTRODUCTION

La deuxième partie de notre recherche traite de la micro finance et des articulations entre services financiers en Guinée. Elle se structure en trois chapitres.

Le chapitre I traite succinctement de l'économie réelle du pays, l'état de la pauvreté et le système financier national.

L'économie réelle est présentée à travers un exposé rapide des deux principaux secteurs de l'économie nationale, l'agriculture et les mines, sans occulter le rôle essentiel du secteur informel (près de 80% de l'activité économique). Nous expliciterons la situation actuelle de la Guinée dont les agrégats économiques restent marqués par les crises sociopolitiques qui l'ont lourdement affectée.

Le chapitre II expose l'état de pauvreté en Guinée à travers quelques indicateurs clés, ainsi que la perception de la pauvreté par les populations du Fouta Djallon.

Enfin, nous présenterons le système financier guinéen dans sa structuration actuelle.

Celle-ci est caractérisée par un cloisonnement entre un secteur bancaire qui renaît, se recompose et se densifie sur fond de fortes concentrations géographiques et d'activités, un secteur de la micro finance naissant avec un développement lent; et une finance informelle fortement ancrée dans les mœurs, avec des taux d'intérêt à la limite de l'usure.

Le chapitre II analyse la micro finance au Fouta Djallon avec ses potentialités et ses contraintes, dans une région difficile d'accès à cause de son relief et de l'état des routes.

Une présentation est faite des acteurs de la micro finance dans la région telles que les succursales de banques, les institutions de micro finance et les acteurs informels. Leurs stratégies seront ensuite analysées dans leur diversité.

Le chapitre III aborde la question de l'articulation entre services financiers en s'appuyant sur des cas empiriques entre banques, micro finance et finance informelle. Nous tenterons de dresser un bilan à partir des quelques résultats tirés des entretiens, des enquêtes et des observations empiriques de terrain. Des conclusions seront enfin tirées quant au devenir de la micro finance dans la région.

CHAPITRE IV : ECONOMIE RÉELLE, PAUVRETÉ ET SYSTÈME FINANCIER GUINÉEN

4.1. Économie réelle

Globalement, l'économie guinéenne repose sur l'agriculture et les mines qui constituent les deux secteurs clés du pays, avec un secteur tertiaire fortement dominé par des activités informelles.

4.1.1. L'Agriculture, une activité restée précaire

L'agriculture et plus généralement, le monde rural guinéen est un secteur qui a connu de profondes mutations ces dernières années au regard des divers programmes d'investissement mis en œuvre par le Gouvernement de la deuxième République. Mais en dépit de l'existence de terres fertiles, l'agriculture n'a pu encore se développer au point de dispenser le pays d'importer du riz, base de l'alimentation des populations. Pourtant, avant 1958, la part de l'agriculture dans la composition du PIB dépassait 90%. Elle est tombée à 62% en 1971, puis à 46% en 1998 pour se stabiliser autour de 18% actuellement. Sa part dans les exportations est passée de plus de 90% en 1958 à 7% de nos jours. La production agricole reste encore des plus faibles, reposant sur de petites quantités récoltées par des paysans, sur de petites surfaces de 1ha en moyenne. Le pays compte environ 7 millions de terres arables avec à peine 1/6 qui est exploité.

L'agriculture est le secteur qui a le plus souffert de l'expérience collectiviste des années de la période entre 1960 et 1984.

En 1991, le Gouvernement a défini dans un document intitulé «Lettre de politique de développement agricole»⁸², un ensemble d'orientations à suivre, dont le développement de la riziculture pour réduire les importations, la relance des cultures d'exportation, la promotion de l'élevage et de la pêche. La principale option affirmée par les nouvelles autorités était de passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture de marché, pour mettre en valeur les potentialités agricoles, sylvicoles et pastorales de la Guinée.

⁸² Cf : L'agriculture en Guinée, à l'aube de l'an 2000, dans : Afrique Histoire, Economie, Politique 1998-2001, Olivier Bain, remis en ligne par Jean Marc Liotien.

L'intérêt que les principaux bailleurs de fonds ont exprimé en 2010 en faveur du financement de l'agriculture est apparu comme une opportunité. Les autorités guinéennes s'en sont saisies pour recentrer l'intérêt pour l'agriculture comme priorité de développement, et réorienter les politiques publiques agricoles, vers des financements favorables au secteur. Dans cette nouvelle approche, le financement décentralisé jouera un rôle significatif dans la stimulation de la production de l'agriculture familiale.

Fortement encadré, le secteur rural a décliné tout au long des vingt-six ans de pouvoir socialiste. Ce déclin trouve principalement son origine dans la politique économique mise en œuvre par le premier régime socialiste: investissements insuffisants, production et commercialisation administrées, manque d'infrastructures et non convertibilité de la monnaie. Ce dispositif a très largement contribué à démobiliser les paysans. Ceux-ci ont peu à peu délaissé les cultures, se limitant à ne produire que pour leur propre consommation. Parfois, les surplus de production ont été clandestinement vendus par les paysans sur les marchés des pays limitrophes, pour assurer leur besoin en devises. De nombreux éleveurs se sont également enfuis avec leurs troupeaux dans les pays voisins. La production agricole a donc décliné et les exportations se sont effondrées. Asphyxiée par les prélèvements opérés sur les surplus vivriers des paysans, par le biais des «normes» (réquisitions de production au titre de l'impôt), elle n'a pu accompagner la croissance de la demande urbaine. Pour nourrir les villes, la Guinée a dû recourir aux importations alimentaires, ce qu'elle continue d'ailleurs de faire à une échelle encore beaucoup plus importante, compte tenu de l'accroissement considérable des populations urbaines et de la faiblesse de la production nationale.

De plus, les différentes ponctions, physiques et monétaires opérées, et les prix administrés ont créé des conditions défavorables à l'investissement et empêché la modernisation des activités rurales. En 1984, tout était à faire avec des acteurs ruraux méfiants envers toute intervention de type administratif.

De nombreuses études de la banque mondiale et de la FAO (2005-2008), mettent en relief, l'existence d'importants atouts du secteur rural et indiquent que sa relance, bénéficie de deux facteurs favorables. Reprenant progressivement confiance en lui-

même, le monde rural s'est remis à produire, et l'agriculture a eu le soutien de la communauté internationale et du gouvernement guinéen, qui se sont montrés résolus à lui accorder une place prioritaire.

C'est ainsi qu'au sein de nouvelle politique agricole, les premières mesures du Gouvernement de la deuxième République ont porté sur la suppression des normes, la dévaluation de la monnaie, le relèvement des prix aux producteurs ruraux et la libéralisation du commerce. Ces décisions ont redonné dans une certaine mesure, confiance aux paysans et ont permis une relance de la production agricole. Elles se sont accompagné d'importants investissements consacrés au développement rural (24% du programme d'investissement de 1987 à 1989 et 25% du budget national de développement de 2001 à 2004), ainsi qu'aux infrastructures routières et aux pistes rurales destinées à désenclaver les zones de production et à faciliter les échanges.

L'objectif de cette politique était en premier lieu de réduire la vulnérabilité des femmes, des enfants et des paysans en général. Les études montrent que c'est plus en période de soudure que les paysans hypothèquent leurs récoltes en faveur des commerçants usuriers. Une telle situation pourrait être évitée par la création de banques céréalières au niveau des villages, agissant comme des formes de systèmes financiers décentralisés en milieu rural. Malheureusement, ces banques céréalières n'existent quasiment pas dans le pays. Ces hypothèques ont eu pour conséquences de placer ces paysans pauvres et défavorisés dans un cercle vicieux d'endettement, ce qui accentue le processus de paupérisation. Ce cercle est d'autant plus vicieux qu'il n'existe pas d'autres opportunités et/ou d'alternatives pour pallier à l'insécurité alimentaire et le manque des ressources pendant la période de soudure.

Toujours dans le cadre du remodelage du monde rural qu'ils ont suscité, les pouvoirs publics ont depuis quelques années favorisé le développement du mouvement associatif paysan, sous forme de regroupements de producteurs autour d'une fonction économique précise (approvisionnement en intrants, semences.) ou d'associations professionnelles centrées sur une filière (café, oignons, pomme de terre, coton). Les résultats sont inégaux d'une filière à l'autre et d'une région à l'autre. Ainsi, une Fédération de paysans a été

créée en Moyenne-Guinée en 1992 avec l'appui de la Coopération Française en mobilisant de fait des acteurs multiples avec des compétences diverses : administration, AFD, OPA, ONG. Sa création a eu lieu dans le prolongement du projet expérimental de développement agricole à Timbi-Madina qui a été un succès. La Fédération rassemble aujourd'hui environ 500 groupements (notamment de producteurs de pommes de terre), 21 Unions de zones, 18 000 membres dont 70% de femmes et elle distribue du crédit en nature aux paysans.

Les actions menées auprès des producteurs ont permis une amélioration des techniques culturales et une augmentation de la production qui couvre aujourd'hui la plupart des besoins du pays en pomme de terre. Véritable groupe de pression économique, la fédération a réussi à mieux organiser la commercialisation et à s'attaquer au pouvoir des commerçants importateurs qui contrôlent les importations de pomme de terre. Ainsi pour favoriser le développement de la filière pomme de terre, elle est parvenue à obtenir du Gouvernement un blocage des importations de ce produit jusqu'en 1998 (BONNASSIEUX. A et DIALLO. KL, 2009). Une Fédération des producteurs de café a été instaurée dans la Région Forestière mais sa trop grande dépendance vis-à-vis des projets d'appui à la filière a limité son développement (BERTHOME.J et MERLET.M.2004). Les producteurs de coton en Haute-Guinée, bien qu'organisés au sein de groupements et bénéficiant de formations destinées à les aider à améliorer leurs pratiques culturales et à gérer leurs groupements, n'ont pas atteint le même niveau de performance et de professionnalisation que la Fédération des paysans du Fouta Djallon. De manière générale, l'organisation de la filière agricole et les mécanismes de financement restent encore très timides.

4.1.2. Les Mines, espoirs encore déçus

Le secteur minier contribue pour 16% au Produit Intérieur Brut. Environ 30% des recettes courantes de l'État proviennent de ce secteur, et plus de 85% des recettes d'exportation sont générées par ce même secteur. Par rapport aux exportations totales du pays, la part du secteur minier s'est chiffrée à 84,1% en 2006, 88,9% en 2007, et 87,2% en 2008. Deuxième employeur après la fonction publique, le secteur minier offre autour de 10.000 emplois permanents et plus de 100.000 emplois indirects.

La Guinée dispose d'un potentiel minier important, riche et varié. L'exploitation minière reste encore limitée à la bauxite, à l'or et au diamant, ainsi qu'à quelques matériaux de construction (granit, sable). Pour toutes ces substances, les réserves sont considérables. Les autres substances découvertes comprennent notamment le minerai de fer mais aussi la calcaire. Toutes ces ressources attendent d'être valorisées.

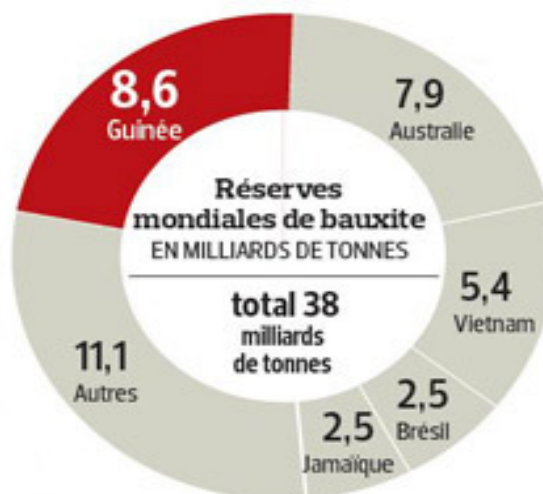


Figure 4: Position de la Guinée dans les réserves mondiales de bauxite

- **Des réserves considérables**

La mise en valeur de certains projets est déjà en cours. Parmi ceux-ci, quelques-uns ont atteint un niveau élevé d'avancement. Ces projets devraient modifier sensiblement les conditions de vie des populations environnantes, étant donné que tous comportent un volet « lutte contre la pauvreté », induisant la réalisation de diverses infrastructures socio-économiques locales.

La bauxite demeure le minerai le plus abondant et le plus exploité, plaçant le pays comme deuxième producteur mondial⁸³, avec 17,2 millions de tonnes en 2006, des réserves estimées à 40 milliards de tonnes, dont des réserves prouvées⁸⁴ de 20 milliards (environ les deux tiers des ressources mondiales). Les gisements encore exploités sont localisés à

⁸³ Le premier producteur mondial de bauxite étant l'Australie

⁸⁴ Réserves prouvées= Réserves mesurées et économiquement exploitables.

Fria, Kindia et Boké. Malheureusement, les retombées, au plan national, sont jugées encore décevantes. D'autres gisements sont situés principalement en Guinée maritime (Boké, Fria, Kindia) et dans les préfectures de Dabola, Labé, Tougué et Gaoual.



Photo 3 : Exploitation bauxite à Sangarédi-Boké

La Guinée renferme également d'importants gisements d'or. Les gisements aurifères sont situés dans l'est du pays, à Siguiri, Mandiana, Dinguiraye, Kouroussa et Kérouané avec des réserves estimées à 140 000 tonnes d'or dont la qualité peut atteindre 20 à 23 carats. Mais l'or a presque toujours été exploité en alluvions et très peu de filons ont été atteints. Des gisements sont également présents dans Nzérékoré, Mamou et Kindia. Le potentiel de production à long terme est estimé entre 10 et 15 tonnes par an.



Photo 4 : Exploitation artisanale de l'or en Haute Guinée

Les réserves de diamant (25 à 30 millions de carats), principalement localisées en Guinée forestière, sont de très bonne qualité (qualité gemme). Découvertes depuis 1932, les réserves sont encore quasiment intactes et sont principalement situées le long des rivières Baoulé, Milo et Diani dans les préfectures de Kérouané, Kissidougou et Macenta. D'autres gisements découverts plus récemment sont artisanalement exploités à Kindia et Forécariah en Basse Guinée.

Les réserves en minerai de fer, de haute teneur (65%), dépassent un milliard de tonnes au mont Nimba (en Guinée forestière, près de la frontière du Liberia) et deux milliards de tonnes dans les montagnes de la chaîne du Simandou. Conakry la capitale est bâtie sur un gigantesque gisement de fer, dont les réserves seraient de l'ordre de quelques milliards de tonnes de minerai industriel.

De nombreux autres minéraux sont présents dans le sous-sol guinéen : nickel (réserves de 73 millions de tonnes), chrome, cuivre, uranium, graphite (11300 tonnes), cobalt, calcaire (40 millions de tonnes). A cela, s'ajoute un potentiel d'hydrocarbures, sur le plateau continental guinéen qui s'étend, en mer, jusqu'à 200 kilomètres de la côte.

Malgré tous ces atouts, la Guinée n'a pas su tirer véritablement profit de ses réserves. Elle est aujourd'hui largement dépassée par les pays concurrents, dont le potentiel minier est souvent inférieur au sien. Par ailleurs, le secteur minier moderne constitue paradoxalement un secteur «à part», indépendant du reste de l'économie locale. Les sites d'extraction et de production fonctionnent sous forme d'enclaves, ayant peu de liaisons en aval et en amont avec les autres activités économiques et leurs effets d'entraînement restent, au plan financier, fort limité. Sur le plan environnemental, ils ont un impact fortement dommageable, ce qui déçoit beaucoup les populations. La participation de la Guinée depuis 2003 au processus de Kimberly⁸⁵ et son adhésion en avril 2005 à l'ITIE⁸⁶ sur la transparence des revenus miniers, n'ont nullement changé la situation des populations.

⁸⁵ Le processus de Kimberly a pour objectif, la lutte contre les diamants du sang, en d'autres termes il s'agit de moraliser les transactions sur le diamant

⁸⁶ ITIE (Initiative de Transparence dans les Industries Extractives)

Un nouveau Code Minier vient d'être approuvé par le Gouvernement. Ce document recadre l'activité minière avec un objectif d'une plus grande transparence avec des avantages équilibrés entre investisseurs, communautés villageoises abritant les zones minières et l'État de Guinée. Cette action sera suivie d'une renégociation des contrats miniers antérieurs et leur mise en conformité avec les nouvelles dispositions contenues dans le Code⁸⁷.

4.1.3. Un secteur informel dynamique

L'économie guinéenne n'échappe pas à un profond dualisme entre l'économie formelle stagnante et le secteur informel, capable de s'adapter aux réalités locales. En Guinée, suite à une concertation des forces économiques et sociales sous l'égide du Conseil Économique et Social et du Pnud, le secteur informel a été défini de manière consensuelle comme un ensemble d'activités non enregistrées dans la comptabilité nationale et qui sont menées en marge de la « Réglementation sur les activités ».(2005) Toutefois, dans le contexte national, la notion de « non enregistré » est à relativiser car des acteurs significatifs du secteur informel sont effectivement déclarés et payent des impôts et des taxes, même si ces impôts et taxes ne sont que forfaitaires, c'est-à-dire, non basés sur le volume réel des activités. L'émergence du secteur informel ou plus précisément son développement rapide, est consécutive à l'absence de textes juridiques et règlementaires relatifs à la politique de désengagement de l'État menée par les autorités guinéennes durant la deuxième République.

Dans le Rapport sur le programme cadre de soutien au développement du secteur privé, le PNUD-Guinée (1997) note que ce secteur occuperait près 200 mille emplois et contribuerait à hauteur de 48% du PIB avec toutefois, une très faible contribution au budget de l'Etat (15%). Dans le cadre des réformes économiques engagées depuis quelques années, le secteur informel commence à être pris réellement en compte et à faire l'objet de codification au niveau des activités économiques nationales ainsi qu'à celui des investissements. Selon l'étude pour la mise en place d'un fonds d'appui au secteur

⁸⁷ Le nouveau code fixe entre 0,5% et 1% du CA revenant à la Communauté locale, selon les catégories de minerai exploité et à 15% la part affectée à l'ensemble des collectivités du pays, à partir des revenus de la taxe minière, des droits fixes et de la taxe sur les substances de carrière. .

informel (PNUD et Union Européenne, 2005), on dénombre une multitude de petites activités regroupées en 12 corps de métiers dans le secteur informel productif, commercial ou de service. En 1986, lors du traitement de choc appliqué au secteur formel du fait des premiers programmes d'ajustement structurel, les effectifs du secteur formel ont été beaucoup réduits (fermeture de six banques, 29 entreprises publiques), mettant au chômage plus 35 milles anciens fonctionnaires ou travailleurs. La crise de l'emploi a été aggravée par le retour de nombreux guinéens rentrés d'exil en 1998, ainsi que des ressortissants libériens et sierra léonais dont beaucoup sont d'origine guinéenne, mais aussi des jeunes diplômés.

Aujourd'hui, l'activité économique nationale reste fortement dominée par le secteur informel, Plusieurs sources (Chambre de Commerce et de l'Industrie, Conseil Économique et Social, Association Professionnelle des Banques) indiquent que 65 à 80% de la population active exerce une activité informelle au moins et représenterait entre 45 et 65% du PIB. Le secteur commercial compterait environ 65% des activités, essentiellement à Conakry contre 8% et 28%, respectivement pour les secteurs des services et de la production. On note une forte présence des femmes dans le secteur (entre 53 et 65%) où elles exercent principalement dans le commerce (80% environ) alors que les hommes (72%) se trouvent dans les activités de production. Cette situation s'explique principalement par la facilité d'accès au commerce et dans une moindre mesure, par des facteurs d'ordre sociologique. Le tableau qui suit présente quelques données agrégées du secteur informel national.

Tableau 1 : Quelques données agrégées du secteur informel national

RUBRIQUES	CHIFFRES
Participation dans la formation du PIB	65%
Participation dans la création d'emplois	80%
Taux de croissance	14%
Participation dans le volume d'affaires des transporteurs	70%
Participation dans le volume d'affaires des banques	54%
Type d'entreprise	50% familiale
Niveau de bancarisation	2%
Niveau d'alphabétisation	1%
Financement du secteur par le système bancaire (par rapport au volume d'affaires des banques)	1,5%
Nombre moyen d'employés par une unité informelle	5

Source : PNUD-Guinée (1997)

Dans une autre étude menée en 1997 par la Cellule d'Étude de Politique Économique (Ministère de l'Économie et des Finances), le secteur informel est montré comme moteur de la croissance et joue un véritable rôle régulateur et d'agent stabilisateur, contribuant pour 58,8% au PIB national et offrant en moyenne 79% des emplois non agricoles. Par ailleurs, d'après une enquête réalisée en 2001 par l'Association Professionnelle des Banques (APB) dirigée à l'époque par la BICIGUI et portant sur 200 commerçants du secteur informel situé autour du marché de Madina, la croissance du secteur serait de l'ordre de 14% contre seulement 1,8% de croissance du PIB officiel, ce qui explique la place du secteur informel dans les comptes nationaux.

4.1.4. Impacts des événements récents sur le processus de développement du pays

L'évolution de l'économie guinéenne a été fortement perturbée au début des années 2000 suite à la chute des cours des produits miniers, le renchérissement des cours des produits pétroliers, le manque à gagner en termes de concours financiers extérieurs et l'insécurité à l'intérieur du pays et le long de ses frontières. A partir de septembre 2000, le pays a subi des attaques rebelles répétées le long de ses frontières avec le Libéria et la Sierra Leone, occasionnant ainsi un déplacement massif de populations à l'intérieur du pays, des pertes humaines, la destruction d'infrastructures économiques et sociales ainsi

que d'actifs productifs. L'impact de ces attaques sur fond de mal gouvernance économique et financière prononcée, a été fortement dommageable pour l'économie : ralentissement de la croissance économique (3,6% en 2000 contre 2% en 2003 et 1,8% en 2007). A cause de ces crises et de ces conflits, le pays à continué à connaître de très importants problèmes économiques et sociaux et éprouve des difficultés à se relever. La crise financière et économique internationale a aggravé la situation en 2008 et a pesé lourdement sur les cours des matières premières et l'industrie minière en a été affectée.

De plus, la difficile transition politique suite au décès en décembre 2008 de l'ancien Président de la République et la prise du pouvoir par une junte militaire, a affecté la confiance des opérateurs économiques nationaux et internationaux, ainsi que les partenaires au développement. Pourtant, à la veille de la disparition du Président, quelques efforts d'assainissement avaient été enregistrés au point qu'un rendez-vous décisif avait été pris avec le Fonds Monétaire et la Banque Mondiale pour la mi-janvier 2009. Cette échéance alors déterminante dans l'avenir économique et financier du pays, devait déboucher sur l'admission à la facilité PPTE⁸⁸, se traduisant par une annulation de 80% du stock de la dette (2,4 milliards US Dollars en fin 2008), l'effacement du service de la dette de l'ordre de 100 millions de dollars dans les dépenses budgétaires annuelles et offrir des opportunités de mobilisation de ressources extérieures. Le changement non constitutionnel à la tête du pays, même bien qu'étant accueilli favorablement par une bonne frange de la population a compromis et reporté ce rendez-vous.

En fin 2008, la Guinée continue à se distinguer par d'importantes ressources minières connues : (bauxite : 2 /3 des réserves mondiales, fer, or, diamant, uranium) destinés à l'exportation. Elle connaît une détérioration de l'économie due à une dépendance au marché international pour ses ressources minières (cotées en USD). Et elle se caractérise enfin par une forte croissance démographique (3,5%), supérieure à la croissance

⁸⁸ L'initiative Pays Pauvres très Endettés (PPTE) est un mécanisme d'allègement de la dette des pays en développement mise au point par la Banque Mondiale à la fin des années 1990. L'objectif est de réduire de façon substantielle l'endettement extérieur public des pays concernés. Pour être éligible, le pays doit élaborer et mettre en œuvre un "Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté" (CSLP) et conclure un accord avec le FMI sur le cadrage macro-économique et budgétaire du pays pour une durée de trois ans.

économique (1,8%) en 2007. En raison du ralentissement économique et de la baisse significative des capitaux (dons et emprunts), la croissance ne devrait pas s'améliorer. Les conséquences de cette situation, conjuguées à l'héritage du régime militaire, ont amplifié la crise en 2009 et 2010, et ont conduit à freiner les investissements.

Les principaux agrégats économiques sont repris dans le tableau qui suit;

Tableau 2: Agrégats économiques et évolution prévisionnelle.

	2007	2008	2009	2010
Population (milliers)	9.958	10.279	10.611	10.953
PIB en US\$ millions	4.157	4.542	4.498	4.482
PIB en FG milliards	17.354	20.893	22.829	26.106
Croissance du PIB	1.8%	4.0%	2.0%	4.1%
Secteur minier / PIB en %	37%	36%	35%	
Dette extérieure en US\$	3.300	3.500		
Exportations en % PIB	37%	35%		
Importations en % PIB	39%	40%		
Inflation (moyenne annuelle)	34.7%	22.9%	18%	6%

Source : Ministère des Finances et FMI (2010)

En dépit de cette situation globalement difficile et malgré de nouvelles contraintes réglementaires, le secteur bancaire a poursuivi sa progression, le nombre de banques passant de 8 en 2008 à 9 en 2009 puis à 12 en fin 2010⁸⁹ et à 13 en 2011, ce qui est la manifestation d'un regain d'intérêt pour l'activité bancaire.

4.2. La Pauvreté en Guinée, un phénomène qui gagne du terrain

4.2.1. Un contexte difficile

Les richesses agricoles, halieutiques, hydrauliques et minérales auraient dû permettre à la Guinée de se situer parmi les pays à revenu intermédiaire⁹⁰. Mais elle est encore rangée parmi les pays moins avancés et classée en 2006, 168^e sur 179 pays sous la rubrique de l'indice du développement humain. En 2007, la Guinée est classée 173^e sur 180 en termes de corruption. La pauvreté, très importante à cause de l'insuffisance notoire

⁸⁹ Nouvelle réglementation portant le niveau des fonds propres des banques à 50 milliards de FG, environ 10 millions de dollars américains.

⁹⁰ Pays à revenu intermédiaire

d'infrastructures socioéconomiques et de la mauvaise gestion, a atteint des proportions inquiétantes.

La problématique de la pauvreté a suscité et continue de susciter beaucoup de réactions, parfois même controversées, en raison de la multiplicité des interrogations auxquelles elle renvoie. La question que bon nombre de guinéens et observateurs étrangers se posent se rapporte à la situation paradoxale d'un pays riche et d'une population pauvre. En effet, la Guinée est considérée aux yeux du monde comme un pays potentiellement riche (ressources naturelles et minières considérables) mais qui est dans le même temps rangé parmi les pays les plus pauvres de la planète.

« *L'enquête intégrée de base pour l'évaluation de la pauvreté* » en Guinée, sur laquelle s'est appuyé le premier Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté lancé en 2002 (DSRP1) » montre que la Guinée compte de nombreuses zones de pauvreté et que la pauvreté gagne de plus en plus le monde rural, et se féminise en dépit de quelques initiatives de micro financement. Celles-ci sont menées par divers organismes :

- Des Banques, à travers des programmes spécifiques de micro finance
- Des institutions de micro finance formelles (Crédit Rural de Guinée: CRG; Programme Intégré pour le Développement de l'Entreprise : Pride Finance; l'Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises: 3AE; Yété-Mali; Réseau des Caisses Communautaires d'Épargne et de Crédit – RCCECG ; etc....)
- Des Institutions financières informelles : Associations d'Épargne et de Crédit, tontines, collecteurs de dépôts à domicile et de nombreux groupements d'entraide menant quelques activités financières limitées,

La même enquête a révélé que, près de 50% de la population vivait en 2002, au dessous du seuil de la pauvreté absolue, estimée à 387.692 Francs (196 USD) par personne et par an, soit moins de ½ dollar par jour. A la même période, l'extrême pauvreté touchait près de 20% de la même population avec un seuil de 228.900 FG (116 USD) par personne et par an, soit moins de 0,32 dollar par jour⁹¹. La même enquête a mis en évidence que la pauvreté était beaucoup plus prononcée dans les régions de la Haute Guinée (entre 66,8 et

⁹¹ En d'autres termes, tout individu qui ne réalise pas un montant de dépense plus élevé ou égal à ce seuil ne peut satisfaire ses besoins fondamentaux : nourriture, santé, formation etc.

67,5%) et de la Moyenne Guinée ou Fouta-Djalou, (entre 55,4 et 65%), un phénomène plus rural (60% de la population environ) et plus féminine; 80% de femmes. L'enquête a aussi clairement mis en relief plusieurs facettes de la pauvreté ainsi que la perception que se font les ménages guinéens de cette pauvreté (pauvreté subjective). Celle-ci s'exprime en termes de satisfaction des besoins vitaux : alimentation, santé, éducation, logement, habillement et insertion sociale. L'insuffisance des moyens pour se nourrir est généralement citée en premier lieu pour 25% des ménages, suivi du manque de revenu (15%), du manque de travail (11,6%), de l'incapacité à satisfaire une série d'autres besoins tels : se soigner (11,2%), se loger (7,2%).

L'une des caractéristiques de la pauvreté reste la très forte concentration des revenus (l'indice de Gini est de 0,403)⁹². En effet, cet indice montre que les ménages du 1er quintile (20 % les plus pauvres) ne se partagent que 6,4 % de la consommation totale. Ceux des 1er et 2ème quintiles (40 % les plus pauvres) ne totalisent que 17% de la consommation nationale. A l'opposé, les ménages du 5ème quintile (20% les plus riches) totalisent 47,2% de la consommation totale et les 40% les plus riches (4ème et 5ème quintiles) se répartissent 68,2% de la consommation globale.

Aussi bien dans les zones périurbaines que rurales, la majorité des ménages rencontrent des difficultés réelles à se nourrir (la plupart des ménages ne mangent qu'un repas par jour), à se loger (la majorité vit dans des logements précaires), à se soigner (la plupart se contentent de soins traditionnels ou achètent des produits pharmaceutiques au marché, souvent périmés), à éduquer les enfants dans des infrastructures sommaires, souvent loin des habitations.

La pauvreté des ménages se traduit donc par :

- 1) des revenus insuffisants pour faire face aux dépenses destinées aux besoins de base : alimentation, eau potable, habillement, logement ;
- 2) l'impossibilité d'accéder à des services essentiels : santé, éducation etc.;

⁹²Indice Gini; indicateur de mesure de l'inégalité des revenus en terme de concentration. Il est compris entre 0 et 1. Plus il est proche de 1, plus la distribution est inégalitaire. Cet indice est de 0,403

- 3) une exposition aux risques de famine en cas d'aléas saisonniers : incendies, famines, en période de soudure;
- 4) une certaine vulnérabilité aux aléas naturels : inondations, sécheresse dans la dorsale nord en particulier.

4.2.2. Quelques Indicateurs significatifs de la pauvreté en Guinée

L'analyse de la pauvreté fait ressortir la gravité de la situation en Guinée et la féminisation du phénomène, étant donné que la femme guinéenne fait partie des plus pauvres tant milieu rural qu'en milieu urbain. En zone rurale, deux facteurs principaux expliquent que la pauvreté touche avec plus d'acuité la femme; les conditions de travail et les aspects socioculturels. Selon une étude du Ministère du Plan en 1997, la femme rurale produit 87% de la production vivrière et consacre 80% de son temps à une agriculture qui a peu bénéficié d'amélioration des conditions de travail (absence d'innovation technologique). Les techniques utilisées sont encore rudimentaires et peu productifs y compris pour les activités de transformation et de conservation, entraînant de longues heures de travail pour une maigre production. Pour assurer les besoins de la famille, la femme doit s'adonner à diverses activités génératrices de revenus car la charge de l'approvisionnement alimentaire et de l'entretien de la famille pèse sur ses épaules. En dépit de son rôle de productrice et de reproductrice la femme est loin de bénéficier pleinement des retombés de son travail en raison des pesanteurs socioculturels⁹³ qui la pénalisent fortement par rapport aux autres membres de la société. Même si les droits de la femme sont reconnus du point de vue des textes légaux, dans la pratique c'est le droit coutumier qui prime. Le plus souvent celui-ci l'empêche d'avoir accès à un titre de propriétaire foncier et à d'autres biens immobiliers par exemple par voie d'héritage⁹⁴. Toutefois le droit d'usage des terres pour des besoins de culture à cycle court lui est reconnu. Ainsi des considérations religieuses et coutumières la placent dans une situation d'infériorité et de dépendance chronique.

Selon les mêmes études du ministère du plan de 1997, les femmes et les petits exploitants agricoles sont les deux couches les plus défavorisées parmi les populations guinéennes. Les principales contraintes à leur épanouissement se trouvent dans une grande

⁹³ Isabelle Guérin, femme économie et développement édition IRD 2011,

⁹⁴ Pratique très familière dans les communautés musulmanes en Guinée

dépendance par rapport à une source de revenus unique. L'agriculture vivrière est complétée par des activités secondaires (petit élevage) ou saisonnières (cueillette de fruits). L'exploitation qui résulte de ces activités est principalement orientée vers l'auto substance et non vers une augmentation de la productivité. Femmes et petits exploitants ont peu de marge de manœuvre pour diversifier leurs activités et souvent se trouvent confrontés à trois problèmes majeurs qui les enferment dans le cercle vicieux de la pauvreté.

Le manque de formation et de moyens techniques pour accroître leur productivité;

- i) L'absence de circuits de commercialisation efficaces;
- ii) Les difficultés, voire l'impossibilité d'accéder aux services financiers.

Ces groupes de femmes et de petits exploitants agricoles ont généralement un niveau d'instruction très bas, le taux d'analphabétisme pouvant atteindre 90% surtout chez les femmes.

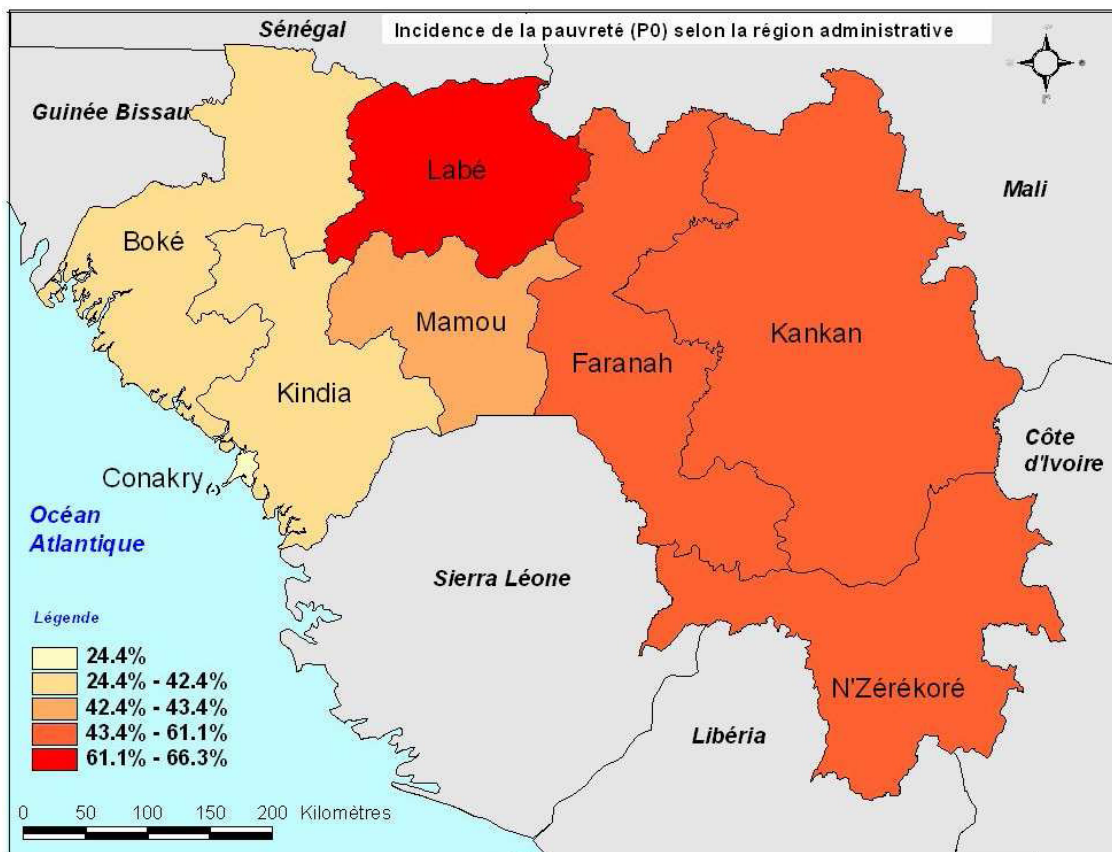
La pauvreté en Guinée varie aussi selon la localisation géographique. Les régions qui offrent peu d'opportunités d'emploi, peu d'infrastructures et qui ont un climat moins favorable au développement des activités agricoles abritent les populations dont le niveau de vie est le plus bas.

Les autres indicateurs de mesure de la pauvreté montrent que la pauvreté est plus en milieu rural. Ainsi, l'écart par rapport au seuil de pauvreté du revenu moyen d'une personne vivant en milieu urbain est de 6% alors qu'en milieu rural, cet écart se situe à près de 22% au-dessous de la ligne de pauvreté, soit 3,5 fois plus. Cependant, la pauvreté urbaine prend de l'ampleur : l'incidence de la pauvreté est de 21 % à Conakry et de 27% en moyenne dans les centres urbains de l'intérieur du pays.

Dans ce contexte, la Haute Guinée (67,5%) et la Moyenne Guinée (55,4%) constituent les régions naturelles, les plus pauvres du pays, et l'acuité du phénomène est due à l'insuffisance des infrastructures de base, l'absence de maîtrise de l'eau qui ruine souvent les efforts des paysans, en ne leur permettant pas de tirer le maximum de profit de leurs activités. Les régions administratives de Kankan (incidence de pauvreté de 67%), Labé (65%), Faranah (61%) et Nzérékoré (56%) sont les plus touchées par le phénomène.

En définitive, la perception de la pauvreté qui semble le plus avoir retenu l'attention est celle qui correspond à ses différentes manifestations dans la vie quotidienne des populations. C'est ainsi que la pauvreté recouvre plusieurs facettes d'ordre quantitatif et qualitatif, toutes affectant l'épanouissement et le bien-être de l'individu. Faiblesse et instabilité des revenus, l'accès limité à la santé, à l'éducation et à l'eau potable, constituent quelques unes des manifestations principales de la pauvreté.

Des études récentes conjointement menées par le Ministère du Plan (DNS) et la Banque Mondiale ont permis de réaliser une cartographie de la pauvreté à l'échelle des régions administratives. Dans la figure ci-dessous, sont indiqués les résultats de cette cartographie :



Carte 3: Incidence de la pauvreté selon la région administrative

Source : DRSP -2005

Cette carte indique l'incidence de la pauvreté par région administrative. Les résultats sont très proches de ceux obtenus à partir du profil monétaire de la pauvreté : Kankan (66,8%), Labé (65%), Faranah (61,1%) et Nzérékoré (56,1%).

Les régions de Kindia (près de 44%) et Boké (41,1%) sont moins frappées par la pauvreté à cause probablement d'une certaine concentration des infrastructures économiques et des services sociaux de base dans ces deux régions, mais aussi de la situation de leurs ressources naturelles, (importants gisements de bauxite en exploitation), de leur proximité par rapport à la capitale et de la concentration de ressources humaines qualifiées.

Depuis 2003, on constate que la pauvreté s'est accentuée. Cette dégradation a été plus marquée dans les régions formant la dorsale Nord et Nord Est que se partagent la Moyenne Guinée et la Haute Guinée, notamment dans les préfectures de Tougué, Mali et Koubia appartenant à la Moyenne Guinée, les ratios de pauvreté varient entre 70,8% et 72%. Dans cet espace, où la savane sèche domine, les infrastructures socioéconomiques sont insuffisantes, voire inexistantes. L'agriculture constitue la principale activité de la population avec des rendements inférieurs à ceux des autres préfectures et l'action des services financiers est quasi absente. Les autres préfectures de la Moyenne Guinée où la pauvreté est considérée comme modérée avec des ratios variant entre 53,1% et 63,3% comprennent les préfectures de Labé, Pita, Dalaba et Mamou dans le Fouta Central. Les services financiers y sont relativement actifs, aussi bien dans les centres urbains qu'en zones rurales.

A la même période (2003), les estimations réalisées par la Banque Mondiale et la Direction Nationale de la Statistique (DNS; Ministère du Plan) indiquent que l'incidence de la pauvreté qui était de 50% en 2003, est passé à 53,6% en 2005. Cette dégradation du niveau de vie des Guinéens est consécutive à la forte détérioration de la situation économique du pays à partir de 2003. En effet, le PIB par habitant est passé de 379 USD en 2002 à 332 USD en 2006. De plus, l'inflation a atteint des proportions inquiétantes passant de 6,1% en 2002 à 39,1% en 2006. Cette progression importante de l'inflation a eu pour conséquence d'affaiblir considérablement le pouvoir d'achat des populations et aggraver les inégalités.

En 2007, soit cinq ans après le lancement du DSRP1 et son évaluation, il est apparu que le pays se trouve encore confronté à une situation économique et sociale particulièrement

difficile : taux moyen de croissance annuelle de 2,3% contre un objectif de 5%, pour un taux de croissance de la population de 3,5% ; une inflation en glissement annuel qui est passée de 5,4% en 2002, à 39,1% en 2006; un PIB par habitant passant de 379 USD en 2002 à 332 USD en 2006⁹⁵. C'est pour faire face à cette situation en dégradation continue et sur la base de l'expérience accumulée dans la mise en œuvre du DSRP1 et de son évaluation, que le DSRP2 a été élaboré, cette fois sur une base participative de l'ensemble des acteurs : administration, institutions diverses, société civile, populations à la base et partenaires au développement. Le DSRP2 a été conçu dans la perspective d'assurer la convergence des priorités nationales en matière de réduction de la pauvreté avec les objectifs du millénaire pour le développement, en 2015.

4.2.3. Perception de la pauvreté par les populations du Fouta-Djalon

Pourquoi la Moyenne Guinée (Fouta-Djalon), région déjà pauvre est-elle l'une des deux plus pauvres du pays? La Guinée bénéficiait d'atouts qui la prédisposent à inverser cette situation (conditions éco-climatiques très favorables à l'élevage; tradition séculaire d'élevage chez les peuls, position de zone carrefour entre les différentes régions naturelles du pays et entre les pays frontaliers du nord et du sud. Or, plusieurs contraintes limitent le développement de la région, particulièrement dans le secteur agricole qui n'intervient que pour 23% dans le revenu des ménages. La densité de la population est forte et l'émigration est importante, en particulier celle des jeunes, vers les autres régions du pays : (Basse Guinée, Haute Guinée, Guinée Forestière) d'une part, et vers les pays voisins (Sénégal, Guinée Bissau, Gambie, Mali, Sierra Léone, Libéria, Côte d'Ivoire) d'autre part. Enfin, son relief montagneux et compartimenté limite sensiblement les possibilités de mise en œuvre de projets cultureux significatifs. Cette situation géoéconomique s'est complexifiée des approches politiques économiques des pouvoirs publics. Pendant longtemps les investissements publics ont été très faibles dans la zone et le développement des infrastructures socio-économiques et des services financiers en milieu rural en a pâti.

Au Fouta Djalon, le concept de la pauvreté s'exprime à travers deux expressions peules qui sont : « bhilaaré » et « anngal ».

⁹⁵ Estimation Banque Mondiale et Direction Nationale des Statistiques
DSRP : document de stratégie de réduction de la pauvreté

L'expression « bhilaaré » désigne une personne pauvre, dépourvue de tout sur le plan matériel. Appartiennent à cette catégorie les personnes âgées sous tutelle, les enfants orphelins ou abandonnés, les personnes handicapées, dans l'incapacité totale de satisfaire leurs besoins vitaux, les mendiants en milieu urbain et rural. Ces personnes sont soumises à une forme de discrimination explicite ou implicite, qui les maintient dans une situation de vulnérabilité permanente.

La seconde expression « anngal » signifie « ne pas avoir ». Elle est attribuée aux personnes qui disposent de revenus précaires ne leur permettant pas de satisfaire leurs besoins de première nécessité. Il s'agit de paysans démunis des terres, de femmes en milieu rural ou des quartiers défavorisés, etc.

Globalement, dans la perspective de la réduction de la pauvreté, le Gouvernement vise un taux de prévalence de la pauvreté de 30% en 2010 au niveau national et de 38% en milieu rural. Si l'on considère les OMD, il reste un décalage important car selon le Rapport national sur les OMD, rendu public en 2005, les possibilités d'atteindre ces objectifs restent minces, même si deux d'entre les huit (réduction de la mortalité infantile et mise en place d'un partenariat mondial pour le développement) sont du domaine du possible. Par contre, pour les autres objectifs, les chances de les atteindre à l'horizon 2015 apparaissent, selon le Rapport de « probables » voire « peu probables »⁹⁶. Pour réduire significativement la pauvreté, les autorités doivent déployer diverses politiques publiques au sein desquelles la promotion des activités de micro finance pourrait jouer un rôle important.

4.3. Le système financier guinéen, un système cloisonné

Le système financier, dans son articulation actuelle comprend : la Banque Centrale, les Établissements de Crédit, les Compagnies d'Assurances, la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, les Bureaux de change, les Institutions de Micro finances⁹⁷(IMF) ou Systèmes Décentralisés de Financement (SDF), les ONG ou les Mutuelles agréées ou autorisées qui remplissent des fonctions d'intermédiation financière. Les activités d'assurance étant principalement centrées sur la capitale, restent encore modestes, tandis que les Bureaux

⁹⁶ Cf. Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP2) 2007-2015, page 47. Secrétariat Permanent de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SP-SRP).'

⁹⁷ Dans la conception walrassienne, les banques et les imf se retrouvent dans les fonctions d'intermédiation et se différencient dans la création monétaire.

de Change fonctionnent à la limite de la clandestinité. La Caisse Nationale de la Sécurité Sociale étant en déficit chronique du fait de la faiblesse des cotisations, elles-mêmes dépendant de l'activité économique, seules les activités de banque, de micro finance et de financement informel ont une certaine portée dans la mission de distribution du crédit. Mais elles fonctionnent de manière désarticulée.

4.3.1. Le secteur bancaire, caractéristiques et limites

4.3.1.1. Un système bancaire, inorganisé et inefficace avant 1985

Au lendemain de l'indépendance en 1958, la Guinée a mis en place son propre système bancaire, composé d'une banque centrale, d'une banque de développement et de cinq banques commerciales spécialisées, toutes de capitaux publics :

- La banque nationale de développement agricole
- La banque nationale pour le commerce, l'habitat et l'industrie
- La banque guinéenne de commerce extérieur
- La banque nationale d'épargne et de dépôt
- La banque commerciale de Guinée

La Banque nationale de développement agricole et les banques commerciales fonctionnaient comme des banques de dépôt avec comme seul objectif, la collecte du maximum d'épargne disponible afin d'assurer à l'aide de ces ressources, le financement du développement économique.

Dans toutes les préfectures du pays, il existait des succursales de Crédit National afin de rapprocher la banque des épargnants. Mais ce système se heurta très tôt à des obstacles d'ordre structurel et institutionnel qui ont entraîné son échec.

Au plan structurel, les obstacles étaient liés à l'état de sous-développement du pays en terme de revenu, de faiblesse du réseau de transport et de communication et à l'inadaptation de la nature des banques elles-mêmes. De manière générale, l'activité bancaire était centrée sur la collecte d'une faible épargne car les banques opéraient surtout comme des caisses auxiliaires du trésor public, agissant sous injonction des pouvoirs publics. Alors que les entreprises publiques mêmes déficitaires bénéficiaient

automatiquement des crédits, il n'existait quasiment aucune facilité de crédit en faveur du secteur privé.

Au plan institutionnel, jusqu'à la fin du régime socialiste en 1984, la politique économique et monétaire menée, n'a guère été un levier pour la mobilisation de l'épargne nationale. Bien au contraire, les ménages ont plutôt thésaurisé leur épargne, effectué quelques investissements immobiliers ou acheté des valeurs refuges (cheptel, bijoux, etc.). Par delà ces faiblesses, la mauvaise gestion des banques publiques a été la cause essentielle de la désaffection du public vis-à-vis du système bancaire de l'époque.

Les nouvelles autorités constatant l'inefficacité de l'ancien système bancaire dans la mobilisation de l'épargne, prirent de courageuses décisions pour améliorer l'exercice de cette fonction en rénovant le système bancaire pour restaurer la confiance du public vis-à-vis des Banques. Ainsi, par l'ordonnance N°3147/PRG/85 du 22 décembre 1985, toutes les Banques d'Etat ont été fermées. Un nouveau réseau bancaire, composé de quatre banques a été mis en place, respectivement par la Banque Nationale de Paris pour la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie (Bicigui), la Société Générale des Banques pour la Société Générale des Banques (SGBG), la Banque Internationale (pour l'Afrique de Guinée BIAG) et la Banque Islamique de Développement (BID⁹⁸). Si la Bicigui et la BIAG comportaient une participation publique, la SGBG et la BID étaient des banques entièrement privées.

4.3.1.2. Un secteur bancaire recomposé après 1985

L'activité bancaire est régie par les lois L/94/017/CTRN et L/94/018/CTRN du 01 juin 1994 qui fixent les dispositions suivantes.

a) La mission de la Banque Centrale comme institution chargée de veiller sur la création, la circulation et la défense de la monnaie. Ces lois soulignent le rôle fondamental assigné à l'Institution, dans la mise en œuvre de la politique monétaire, de la politique des changes, de la réglementation et de la supervision des institutions financières : banques, assurances, institutions de financement décentralisées ou IMF, etc

⁹⁸ BID : Banque Islamique de Guinée avec un statut de banque privée, considérée comme symbole de la coopération Arabo-Africaine

b) La mission des Établissements de crédit dans leurs activités de collecte d'épargne et de distribution de crédits

Le système bancaire qui s'est reconstruit à partir de 1985 comprend, outre la Banque Centrale, 13 établissements de crédit dont 12 constituent de nouvelles créations entre 1985 et 2010. Seule la Banque Islamique a échappé aux mesures de dissolution de l'ancien système bancaire. Les quatre dernières banques, nées du système, comprennent la Banque Africaine de Développement Agricole et Minier (BADAM), SKY BANK BSIC, BIAO et UBA-Guinée (United Bank for Africa-Guinée). Parmi ces treize établissements bancaires, six ont ouvert des agences à l'intérieur du pays; il s'agit de la BICIGUI, la SGBG, l'UIBG⁹⁹, ECOBANK, la BPMG et la FIRST BANK. Les autres restent encore confinées dans la capitale, comme ICB et BID qui pourtant existaient avant la recomposition du secteur bancaire en 1985 pour la BID et au lendemain de cette recomposition pour ICB, soit depuis plus de 20 années d'exercice

Les banques en Guinée sont généralement des filiales de grands groupes bancaires étrangers. C'est le cas de la SGBG du groupe Société Générale, la BICIGUI du groupe BNP-Paribas, l'UIBG qui à l'origine appartenait au groupe Crédit Lyonnais, mais qui est passée sous le contrôle de Financial Bank, un groupe bancaire régional à capitaux français, puis à Emerging Capital Partners (ECP), un fonds d'investissement américain spécialisé dans les investissements en capital sur le continent africain. La Banque Islamique reste sous le contrôle de capitaux Arabes, la BPMG du Crédit du Maroc, la Banque Malaisienne de capitaux malaisiens. Les banques à forte dominance africaine restent : Ecobank, First International Bank (FIB), Sky Bank et BSIC dans lesquelles les capitaux nigériens ou libyens sont très présents. En général, les acteurs économiques guinéens ne sont que symboliquement présents dans le capital et dans les organes de décision des banques. Récemment, deux banques ont été agréées au titre d'acteurs locaux, mais elles n'ont pas encore commencé leurs opérations du fait principalement d'une récente instruction de la Banque Centrale qui porte le capital minimum des banques de 10 à 50 milliards de francs guinéens (environ 10 millions de USD), montant

⁹⁹ Devenue Orabank depuis mars 2011.

que certaines banques peinent à atteindre. La carte qui suit (carte 4) donne une physionomie de l'implantation du secteur bancaire actuel qui se caractérise par sa forte concentration dans la capitale et sa faible présence à l'intérieur du pays. De nombreuses villes demeurent encore sans activités bancaires classiques¹⁰⁰. L'implantation actuelle des banques commerciales montre qu'elles ont tendance à ne s'installer que dans les principaux centres économiques et constitue une preuve de la discrimination géographique qu'opère le secteur. En juin 2011 plus de 57% des 83 agences étaient localisées dans la capitale et sa banlieue (48 agences) qui compte pour environ 30 à 35% de la population totale, soit environ 87500 personnes par agence dans la capitale et sa banlieue, contre 222,850 personnes par agence à l'intérieur du pays (35 agences). En réalité, hormis les capitales régionales qui abritent les agences de la Banque Centrale et quelques agences des grandes banques commerciales, c'est le vide quasi absolu en termes d'activités bancaires dans le reste du pays. A fin 2010, la Bicigui, l'une des toutes premières banques à s'implanter dans le pays, compte le plus grand nombre d'agences ouvertes (21) et le plus grand nombre en provinces (14), suivie de Ecobank, implantée au lendemain de la refondation du secteur, avec 16 agences dont 8 en province, puis de la SGBB, parmi les premières implantations avec 11 agences dont 5 en provinces. A l'exception de FIB-GUINEE qui compte 9 agences bancaires dont 4 en province, les autres unités bancaires (BIG, SKY-BANK, UBA, ICB et BIAO, sont encore absentes du paysage bancaire régional.

¹⁰⁰ Cette faible implantation bancaire contraste avec la situation d'avant 1985 quand chacune des 33 villes du pays disposait d'une banque qui, mais sans aucune activité de crédit en faveur des populations.. Toutes ces banques agissaient comme simples auxiliaires du trésor.

Carte 4 : carte des implantations bancaires



-  **Union Internationale de Banque en Guinée (UIBG)**
-  **Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC)**
-  **International Commercial Bank (ICB)**
-  **Banque Islamique de Guinée (BIG)**
-  **Société Générale des Banques en Guinée (SGBG)**
-  **Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Guinée (BICIGUI)**
-  **ECOBANK**
-  **Banque Populaire Maroc Guinéenne (BPMG)**
- First International Bank (FIB)**
-  **United Bank for Africa-Guinée (UBA-Guinée)¹⁰¹**
- SKY Bank de Guinée (SBG)**
- Banque Africaine pour le Développement Agricole et Minier (BADAM)**
- Banque de Commerce et de Financement (BCF)**

Une analyse de la situation d'ensemble des banques montre que l'une de leurs caractéristiques principales est la précarité de leurs ressources. En effet, les dépôts à vue

¹⁰¹ Ces quatre dernières banques sont, soit en début d'opérations, soit sur le point de lancer leurs opérations

représentent 79% des dépôts en 2008 et 64,4% en 2009 contre 5,7% pour les dépôts à terme. C'est tout dire sur la nécessité de rechercher des ressources longues. Cette faiblesse de ressources longues dans les dépôts des banques explique en partie leur absence dans le financement de l'investissement. De façon globale, les dépôts dans les banques sont constitués de 64% de comptes à vue (FG et devise). Les comptes d'épargne quant à eux s'élèvent à 24,7% du total des dépôts. Par nature de monnaie, les dépôts dans les banques sont constituées de 72% de dépôts en FG et à 28% de dépôts en devise.

A l'inverse, les utilisations de ressources des banques (emplois) restent tournés essentiellement vers les emplois de trésorerie (72%). Près de 26% des emplois du secteur bancaire sont effectués en devise et concernent pour 60% des placements ou comptes de correspondants, 22% des concours et 14% des encaisses ou comptes courants. Au titre des emplois, le secteur bancaire s'est largement impliqué dans le financement de l'économie. Les concours accordés aux secteurs privé et public par le système bancaire s'élèvent à FG 1019 milliards de FG en 2009 contre 898 milliards en 2008, soit un accroissement de 13%.

Tableau 3: Répartition de concours à l'économie par catégorie économique (en milliards de FG).

	2008	2009	%
- Secteur public	22 688	20 738	2%
- Sociétés + Assurances	605 595	634 179	61%
- Entrepreneurs individuels	88 245	116 126	11%
- Particuliers et divers	181 983	263 426	25%
- Non résidents	1 222	576	1%
	901 741	1 037 054	100%

Source : Rapport annuel BCRG – ex 2009

En analysant les concours à l'économie par catégorie économique, on note que pour l'essentiel, les concours ont été octroyés aux sociétés privées pour 61% ainsi qu'aux particuliers. Les crédits aux entreprises individuelles et au secteur public ont représentés respectivement 11% et 2% de l'ensemble des concours des établissements de crédit.

L'analyse des diverses études de la Banque Centrale montre que l'ensemble du système bancaire reste marqué par de fortes concentrations : qu'il s'agisse de l'implantation géographique (près de 70% de l'activité à Conakry), du nombre d'unités bancaires (3 banques contrôlent plus de 70% de l'activité), de secteurs d'intervention (plus de 75% de crédit accordé sont dédiés au commerce), des termes de crédit (plus de 70% des octrois sont constitué de crédits à court terme), mais aussi de concentration de risques puisque, pour l'ensemble du secteur, près de 90% des engagements portent sur une cinquantaine de clients.

Passons en revue les différentes concentrations qui caractérisent le secteur bancaire.

➤ **Forte Concentration géographique**

Toutes les banques opérant sur le territoire national ont leur siège à Conakry. Sur un total de 83 agences en fin juin 2011, 48 sont localisées sur un territoire de 308 km² pour 35 agences à l'intérieur du pays, elles-mêmes localisées dans les capitales régionales et dans les centres miniers. En termes de densité, 48 agences desservent entre 25 et 30% de la population vivant dans Conakry et sa banlieue alors que seulement 35 agences desservent environ 8 millions d'habitants à l'intérieur du pays, soit une agence pour 230 000 habitants, contre 83 333 habitants par agence à Conakry et dans sa banlieue.

➤ **Forte Concentration de la taille des banques**

De tailles très inégales, la concentration des banques s'observe dans le volume des dépôts collectés, des crédits distribués et du total de bilan. Le tableau suivant donne une indication du marché en fin 2009.

Tableau 4: Répartition des banques en fonction de la taille au 31-12-2009.

	Dépôt	Crédit	Bilan
Banques de grande taille (3b)	77%	76,4%	77%
Banques de taille moyenne (2b)	13%	6,2%	12%
Banques de petite taille (3b)	10%	17,4%	11%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Rapport annuel BCRG – ex 2009

Comme l'indique ce tableau, de ce marché restreint, trois banques (BICI-GUI, SGBG, ECOBANK) contrôlent 77% des dépôts, 76,4% du crédit et elles comptent pour 77% du total bilan. Ce groupe de banques est suivi par deux autres, dites moyennes (UIBG et FIB) qui comptent pour 13% de part de marché en dépôts, 6,2% en crédit et 12% en total bilan. La dernière catégorie est constituée de celles dites de petite taille avec environ 10% de part du marché en dépôt, 17,4% en crédit pour 11% du total bilan. Les autres banques n'exercent pour l'instant que des activités marginales, soit en raison de leur arrivée récente sur le marché, soit compte tenu de la faiblesse de leurs fonds propres. Cette forte concentration des activités requiert des autorités bancaires et financières nationales une surveillance plus rigoureuse sur ce petit groupe car c'est toute la stabilité du système financier qui peut être mis en cause, en cas de difficultés d'une banque ou de l'ensemble du groupe. Il faut en effet éviter les risques de crise systémique quelle qu'en soit leur origine.

➤ **Forte concentration des termes de crédit et des secteurs d'activités**

La distribution du crédit par échéance et par secteur sur la période 2006 à 2009 illustre cette situation comme il sera montré dans les tableaux qui suivent, l'essentiel du crédit est concentré sur du court terme, laissant peu d'espace aux crédits moyen et long terme. De même les financements se concentrent essentiellement sur le secteur tertiaire le commerce en particulier.

(1) Par terme de crédit

Le déséquilibre s'observe clairement dans la distribution du crédit bancaire tel que nous l'observons dans le tableau ci-dessous, où les crédits courts terme représentent plus de 70% de l'ensemble des crédits distribués, alors que les crédits moyen et le long terme représentent respectivement en moyenne 27% et 3% de crédits alloués.

Tableau 5 : Répartition des crédits par échéance

Échéances	2007	2008	2009
court terme	74,5%	70,8%	67%
Moyen terme	24,5%	28%	29%
Long terme	1,00%	1,2%	2%
Autres CIDN ¹⁰²			2%

Source : Banque centrale de la République de Guinée, Rapport Annuel 2009.

(2) par secteur d'activités

Si le déséquilibre s'observe dans la répartition des crédits par terme, le même phénomène apparaît dans la répartition des crédits par secteur d'activité. En effet, sur les périodes 2007, 2008 et 2009, plus de 75% des activités de financement ont été concentrées sur le commerce. Ce dernier est lui-même dominé par les opérations qui portent sur l'approvisionnement et la fourniture de pétrole représentant à elles seules plus de 56% en moyenne sur la période. Cette situation ne laisse que de faibles proportions de financement aux autres secteurs : agropastorale (environ 6%), manufacture (environ 2%), bâtiments (environ 4%). En réalité, le financement de l'économie productive ne trouve que peu de place, ce qui est conforme à une tendance observée depuis les années 2000 et confirmée par une étude du Fonds Monétaire International (2006).

¹⁰² Crédits Immobilisés, Douteux et litigieux

Tableau 6 : Répartition des crédits par secteur d'activités

secteur d'activité	2007	2008	2009
Commerce	71%	69%	76%
Bâtiment et TP	5%	5%	3%
Agroalimentaire et textile	8%	6%	4%
Service marchand	6%	8%	8%
Autres industries manufacturières	3%	2%	1%
Transports	2%	4%	4%
Autres secteurs	5%	6%	3%

Source : Banque centrale de la République de Guinée Rapport annuel d'activité 2009

En résumé, le système bancaire reste caractérisé par de fortes concentrations :

- Géographique : 70% des agences bancaires sont localisées dans la capitale et dans sa proche banlieue;
- D'activités : 70% des activités de dépôt et de crédit sont exercées par trois banques SGBG, BICIGUI et ECOBANK, ce qui est de nature à augmenter le risque de déstabilisation, dès que l'une de ces banques est affectée dans son équilibre.
- De financement sectoriel : 70% du financement est orienté sur les activités commerciales. Ce financement reste orienter vers les entreprises étrangères (pétrolières en particulier), quelques entreprises locales ne bénéficiant que des financements marginaux. Les financements des investissements, qui pourtant, sont seuls susceptibles de créer de la richesse, relancer la croissance économique et réduire la pauvreté, sont absents du panorama.
- De termes de financement : 70% des concours sont à court terme, passant de 74,5% en 2007 à 70,8% en 2008 et 67% en 2009
- Des engagements. L'analyse de la pyramide des engagements des banques, met en évidence la forte dépendance des banques vis-à-vis de quelques gros clients. En effet, 10 clients représentent environ 70% des engagements globaux des banques et 50 clients absorbent plus de 90% des engagements bancaires.

En ce qui concerne la position de place des banques en activité, le tableau ci-dessous donne une photographie réelle de la situation au 30/06/2011, à la fois en termes de nombre d'agences, d'emplois et de dépôts.

Tableau 7: Position de places inter-bancaire

Le réseau	Orabank	Bicigu	Sgbg	Ecobank	Bpmg	Big	Bsic	Fib	Skye	Uba	Icb	Bdam	Biao	Total
Année	1988	1985	1985	1999	1992	1983	2009	2006	2010	2009		2009	2011	
Nombre d'agence														
Conakry	2	7	6	8	4	1	4	5	1	2	4	3	1	48
Provinces	3	14	5	8	1	0	0	4	0	0	0	0	0	35
Total Agences	5	21	11	16	5	1	4	9	1	2	4	3	1	83
Part de marché agences	6%	25%	13%	19%	6%	1%	5%	11%	1%	2%	5%	4%	1%	100%
	Orabank	Bicigu	Sgbg	Ecobank	Bpmg	Big	Bsic	Fib	Skye	Uba	Icb	Bdam	Biao	Total
Emploi														
1-Emploi direct	84 149	305663	728 410	488 887	25 209	48 200	24 122	151 247	252	19 756	33 550			
2-Eng .Signature	90 083	322760	350 278	680 485	2 457	25 418	75 683	72 690	0	385 006	4 899			
Sous total	574 232	628423	1 078 688	1 169 372	27 666	73 618	99 805	223 937	252	404 762	38 449			
Part de marché emplois	4%	16%	28%	30%	1%	2%	3%	6%	0%	10%	1%	0%	0%	100%
Ressources														
1-A vue	218 192	1 109 431	1 177 472	1 635 420	126 520	70035	45 058	173 890	35 681	35 636	108 967			
2- A terme	70 090	76 716	19 014	30 049	13 963	12 884	15 359	52 050	11 851	40	12 939			
3-Compte sur livret	139 206	351 529	405 040	454 786	45 719	17 727	9 166	92 670	18 672	18031	82 975			
4-Autres sommes dues à la clientèle	17 375	25 969	.	73 034	5 606	39 340	24 073	16 593	.	54 409	1 127			
5-Compte de dépôt importation	1 538	403 932			
6-Compte d'attente et de capital	407			
Sous Total	446 401	1 967 577	1 601 526	2 193 289	192 215	139 986	93 656	335 203	66 204	378 116	206 008			7 620 181
Part de marché Ressources	6%	26%	21%	29%	3%	2%	1%	4%	1%	5%	3%	0%	0%	100%

Source : CA Orabank, 2011

Ce tableau indique la position de place de chaque banque en termes de nombre d'agences déployées dans la capitale, en banlieue et en province, en termes d'emplois et de dépôts. La lecture du tableau indique un développement fulgurant d'Ecobank qui jusqu'à une époque récente se positionnait en quatrième puis en troisième rang et qui aujourd'hui est numéro un du secteur avec 30% de part de marché en emplois et 29 % du marché en ressources. Elle est suivie de la SGBG pour 28 % de part des emplois et 21 % de part des ressources, alors que la Bicigui, naguère première banque de la place, se retrouve avec 16% des emplois et 26% des ressources, respectivement. Les autres banques représentant une position significative sont : UBA avec 10% et 5% respectivement en emplois et en ressources, Orabank, 4% et 6% respectivement, et FIB-Guinée avec 6% et 4% respectivement. Les autres banques ont des activités relativement marginales sur le marché.

Ainsi dans un contexte marqué par des difficultés depuis les années 2000, comment expliquer cette d'effervescence dans l'ouverture de nouvelles banques¹⁰³, dans un marché si étroit, où la concurrence est réelle, les risques politiques et sociaux considérables et les perspectives peu lisibles ?

L'examen de l'évolution de quelques ratios des banques laisse voir que le coefficient d'exploitation (charge d'exploitation /PNB¹⁰⁴ du système bancaire s'est amélioré en baissant de 70% en 2009 contre 77% en 2008.

En effet, parallèlement au renforcement du réseau, la masse bilancielle du système bancaire s'est renforcée en moyenne de 2,5% entre 2006 et 2009. Malgré un coefficient d'exploitation (charges d'exploitation/produit net bancaire-PNB) en amélioration 70% en moyenne sur la période 2006-2009. La part des commissions dans la composition du produit net bancaire s'est établi à 40% entre 2009 contre 38% en 2008. Le taux de marge (PNB/total bilan) demeure à 13%, un retour sur actif (ROA), RN/Total Bilan, en dégradation entre 2005 et 2009, mais un retour sur fonds propres (ROE) RN/FP, qui se situe à 37 %. Il s'agit de l'un des plus élevés de la sous-région mais aussi des grandes banques internationales qui affichent des ratios qui varient entre 10 à 15%.

¹⁰³ Quatre banques installées entre 2008 et 2010

¹⁰⁴ Produit Net Bancaire assimilable aux chiffres d'affaires

Le tableau synoptique ci-dessous donne un aperçu des ratios d'activités et de rentabilité des banques.

Tableau 8: ratios d'activités et de rentabilité des banques.

	2006	2007	2008	2009
Charge d'exploitation/PNB	56%	81%	77%	70%
Commission/PNB	34%	39%	29%	40%
PNB/Total	15%	15%	12%	10%
RN/Total bilan	5%	4%	4%	2%
RN/FP	40%	41%	44%	23%

Source : Banque Centrale, Rapport Annuel 2009

Les résultats des banques ont longtemps été dépendants du placement de leur trésorerie en Bons de Trésor (BDT), en Titre de Régulation Monétaire (TRM), dans une moindre mesure des opérations de devise (achat/vente), des produits de placement, des intérêts et commissions perçus sur les crédits clientèles.

Globalement, la marge d'intérêt du système bancaire progresse, de même que leur produit net bancaire (PNB), mais moins rapidement. Le résultat net suit l'évolution du résultat d'exploitation qui évolue de manière irrégulière entre 2007 et 2009, et s'est contracté sérieusement en 2009 avec la suspension de BDT et TRM.

Ainsi jusqu'en 2008, la rentabilité du système bancaire guinéen tient beaucoup plus aux opérations de placements en Bons de Trésor et en Titres de Régulation Monétaire auprès de la Banque Centrale qu'à des opérations de financement propre de l'économie dont les besoins sont pourtant considérables. Toute poursuite de cette politique de financement des pouvoirs publics renforcerait la position des banques. En effet, celles-ci restent peu enclines à financer l'économie, préférant s'assurer une rémunération convenable et sécurisée de leurs excédents de trésorerie auprès de la BCRG, plutôt que les investir dans l'économie réelle.

4.3.1.3. La stratégie des banques commerciales

La stratégie commerciale des banques est quasiment identique d'une banque à l'autre. Avant toute chose, les banques recherchent un double objectif : mobiliser le maximum d'épargne et ne distribuer des crédits que quand elles les considèrent sains. Elles partent du principe qu'il faut réduire les risques; c'est toute la théorie du rationnement du crédit qui est ici en jeu.

Dans une économie où les activités productives sont quasi nulles et où les activités tertiaires ou commerciales fleurissent, le choix d'une stratégie de financement s'oriente en faveur des crédits à court terme pour lesquels le retour sur fonds prêtés est rapide.

Dans notre contexte, où l'essentiel des ressources collectées par les banques sont des ressources à vue, donc exigibles à tout moment, on comprend l'orientation des financements principalement vers les activités de commerce. Plus de 70% des concours bancaires sont affectés aux importations courantes réalisées quasi-exclusivement par le port de Conakry. En conséquence, il en découle des faibles concours à l'économie avec des crédits moyens termes de faible proportion (de 20 à 25% des concours globaux) et des crédits à long terme insignifiants (1% des concours globaux). Cette situation résulte d'ailleurs de la restructuration des crédits à court terme.

4.3.2.4. Les limites du secteur bancaire dans l'offre des services financiers

D'une manière générale, l'exclusion d'une grande partie de la population de ses services, caractérise le secteur bancaire. Il ne finance en effet que les grandes entreprises, le commerce, l'habitat, les hauts cadres de l'administration et du privé, disposant de hauts revenus. Il est essentiellement implanté dans la capitale et dans quelques grandes villes de l'intérieur du pays, notamment dans les villes Labé et Mamou, les deux capitales régionales du Fouta Djallon. Les réalités socio-économiques du milieu rural lui échappent et son rôle dans le financement de l'économie réelle dans la région reste marginal. En particulier, les crédits qu'il octroie ne touchent ni les femmes, ni les paysans car ils ne sont pas adaptés aux besoins des populations locales.

4.3.2. La Micro finance en Guinée, une progression significative mais encore limitée

L'année 1985 constitue une année charnière dans l'histoire de la République de Guinée. En effet, cette période a été marquée par le passage de l'économie centralisée de type socialiste à une économie de type libéral. Elle vit naître, sous l'impulsion du PNUD, la première Agence Autonome d'Assistance aux Entreprises (3AE), suivie en 1988 de la naissance des premières expériences de micro finance en Guinée, à travers la conclusion de deux conventions entre le gouvernement guinéen et :

- D'une part, le Centre International du Crédit Mutuel (CICM), pour la création du Crédit Mutuel de Guinée,
- Et d'autre part, la Caisse Centrale de Coopération Française (actuelle Agence Française de Développement – AFD), pour la création du Crédit Rural de Guinée.

La mission assignée à ces deux structures était d'apporter des ressources financières à des petites exploitations en besoin de financement et exclues de financements bancaires. Il s'agissait plus spécifiquement de donner un soutien financier sous forme de prêts à un ensemble d'activités économiques en zone rurale et périurbaine. En plus de la détermination de mettre en place de services financiers adaptés aux besoins des populations, une attention particulière devrait porter sur des formations diverses afin d'aider les petits exploitants agricoles à surmonter les obstacles qui bloquent le développement de leurs activités en renforçant leurs capacités financières et entrepreneuriales.

En fin 2008, la micro finance en Guinée est caractérisée par l'existence de neuf institutions ayant bénéficié d'un agrément ou d'une autorisation d'exercer sur le territoire national. Ce sont:

1. le Crédit Rural de Guinée SA,
2. les Caisses populaires d'épargne et de crédit de Guinée CPEC-G,
3. la PRIDE Finance,
4. l'Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises (3 AE),
5. la Mutuelle de Guinée,
6. la Finance et développement (FINADEV) – Guinée,
7. les Caisses Communautaires d'Épargne et de Crédit de Guinée CCEC-Guinée,

8. Société Coopérative de Mobilisation des Ressources pour l'Investissement en Guinée (MIGUI).
9. Centre d'appui et de formation pour le développement, l'épargne/crédit et l'éducation civique (CAFODEC)

4.3.2.1. Cadre juridique et organisationnel

- **Cadre juridique**

C'est pour encadrer et favoriser le développement de cette nouvelle activité financière marquée par la diversité des formes juridiques, l'extrême dispersion géographique des entités et l'émiettement des opérations de crédit et d'épargne, que les autorités monétaires ont fait adopter le 22 novembre 2005, la loi L/2005/020/AN. Cette loi remplace la décision N° D/98/328 du 16 novembre 1998¹⁰⁵ qui marque une démarcation nette entre les institutions qui font l'objet d'une surveillance rapprochée de la BCRG (objet de notre analyse) et les autres qui évoluent sans contrôle direct des autorités monétaires (voir tableaux en annexe).

Aux termes de cette loi et de diverses instructions qui la complètent, la régulation et la supervision du secteur de la micro finance sont assurées par la BCRG qui est en charge de délivrer les agréments et de mener des missions de supervision du secteur. Ainsi, la Cellule de micro finance créée par décision de la BCRG en 1998, a été, à la faveur d'une restructuration de celle-ci, érigée en 2005 en Direction au sein de la Direction Générale de l'Inspection avec pour mission, le contrôle et la réglementation de l'activité des IMF. La loi définit les activités de la micro finance et leur compétence à l'intérieur du territoire national, leur mode de fonctionnement (de façon indépendante ou en réseaux), les opérations autorisées à titre principal (collecte de l'épargne, opération de crédit et placements financiers) et à titre secondaire (location de coffre-fort, action de formation et opération de crédit-bail). Elle fixe aussi le cadre institutionnel qui comprend en outre : le comité des agréments à l'intérieur de la Banque Centrale, l'Association Professionnelle des IMF (APIM G), les obligations comptables et de supervision, les sanctions. En 2010,

¹⁰⁵ Avant la décision N°D/98/328 du 16 novembre 1998, les structures de micro finance étaient régies par la loi bancaire L/94/017/CTRN du 1^{er} juin 1994

a été créé un département ministériel en charge des activités de micro finance. En 2011, et en 2011, c'est une agence de micro finance qui est créée pour encadrer et impulser les activités du secteur.

Pour des raisons de facilité de contrôle, la loi impose à toute institution de micro finance agréée ou autorisée d'appartenir à l'Association Professionnelle des IMF (APIM G) dont la mission principale est de défendre les intérêts de la profession, de renforcer la formation, de compiler les informations, de les traiter et de lutter contre les institutions pirates comme il en apparaît souvent sur le terrain. La loi fait obligation aux institutions agréées ou autorisées de se conformer à des obligations comptables, de reporting, de supervision et d'échange d'information.

- **Cadre organisationnel**

La loi L/2005/020/AN structure les institutions de micro finance en 3 catégories (Titre 3, Chapitre I de la Loi). La première catégorie regroupe les institutions de micro finance qui procèdent à la collecte de l'épargne de leurs membres, épargne, qu'elles emploient en opérations de crédit, exclusivement au profit de ceux-ci. Cette catégorie fonctionne souvent sous forme de mutuelles et est la plus couramment rencontrée. Elle reste très limitée en termes de volume d'intervention, en raison de la faiblesse de l'épargne collectée. La deuxième catégorie regroupe les institutions qui collectent l'épargne et accordent des crédits à leurs membres et à des tiers. Elles ont essentiellement un statut de sociétés de capitaux, anonyme ou à responsabilité limitée. Compte tenu de leur ouverture, ces institutions qui mobilisent à la fois des ressources internes et externes sont celles qui ont le plus de chance de survie. La troisième catégorie concerne toutes celles qui accordent des crédits aux tiers sans exercer l'activité de collecte d'épargne. Elles sont d'inspiration associative, souvent animées par des ONG. En d'autres termes, ce sont toutes celles qui dépendent entièrement de financement externe.

La première et la deuxième catégorie ont besoin pour leur exercice, d'un agrément du comité des agréments; la troisième catégorie quant à elle, requiert une autorisation préalable des autorités monétaires avant tout fonctionnement.

A ce jour, les 9 institutions de micro finance qui ont été agréées ou autorisées¹⁰⁶ se classent entre les 3 différentes catégories définies par la loi. Elles sont reprises dans le tableau suivant :

Tableau 9: Répartition des IMF agréées ou autorisées en fonction de la catégorie d'appartenance.

1ere Catégorie	2ème Catégorie	3ème catégorie
Sociétés Coopérative.	Sociétés de Capitaux	Associations- ONG
MECREPA	CRG	PRIDE Finance
CCEC G	FINADEV	CAFODEG
MIGUI	3 AE	
CPEC-Guinée-Yété-Mali		

Source : Enquête de terrain, 2008

Les institutions de première catégorie (les coopératives ou mutuelles) ciblent principalement les populations les plus pauvres dans les centres urbains et semi urbains et des zones rurales. Elles prélèvent de l'épargne qu'elles redistribuent sous forme de crédit, exclusivement à leurs membres, dont la participation à la vie de la mutuelle est déterminante. Cette forme d'institution qui n'accorde que de petits crédits de courte durée est la plus courante. On y retrouve les institutions agréées ou autorisées que sont MECREPA, CCEC-G, Migui et CPEC-Guinée ou Yété- Mali. On y rencontre aussi une panoplie d'institutions non agréées et non autorisées aux termes des dispositions de la Banque Centrale, car c'est ce modèle de mutuel qu'on retrouve dans les caisses villageoises montées par le Crédit Rural (Bureau Villageois d'Épargne et de Crédit-BEVEC, Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit-AVEC; les caisses créées par les projets PGRN (Caisses Communautaires de Croissance- C3) et PRADEL (Associations de Services Financiers-ASF) ou encore d'autres caisses villageoises, d'inspiration locale. Les capacités de ce type d'institutions à faire du crédit dépendent très largement de leur force de mobilisation de l'épargne locale. Les crédits qu'elles

¹⁰⁶IMF agréée signifie, autorisée à lever de l'épargne et faire du crédit, avec accord Comité des Agréments-BCRG.

IMF autorisée; pas de prélèvement d'épargne, fonctionne sur simple autorisation BCRG.

accordent sont basés sur l'épargne. Les institutions agréées ou autorisées se retrouvent dans cette catégorie et leurs principales caractéristiques en termes de population touchée, de volume d'épargne mobilisée et de crédits alloués sont indiquées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 10 : Institutions de forme coopérative, 31-12-2008

Institutions	Clients	Dont Femmes	Volume épargne (millions FG)	Volume crédit (millions FG)
CEPEG-Yété mali	44 800	22 203	10 600	7 500
MECREPA	462	330	22	165
CCECG	746	175	193	134
MIGUI	1 474	634	76	159
Total	47 482	23 342	10 892	8 158

Source : Auteur du texte

La lecture et l'interprétation des données du tableau montrent qu'au 31-12-2008, ces IMF comptaient 47482 membres dont 23342 femmes soit 49,1% de femmes; plus précisément, il y a 49,5% de femmes dans CEPEC-G, 71,4% dans MECREPA, 23,4% dans CCEC-G et 43% dans MIGUI. Sur la période échue au 31-12-2008, ces mutuelles ont mobilisé en terme d'épargne 10,892 milliards de FG et octroyé des crédits pour un montant de 8,158 milliards de FG, soit respectivement, 31,8% et seulement 11,7% du total des encours épargne et crédits de l'ensemble des IMF agréées ou autorisées.

La deuxième catégorie est constituée sous une forme de sociétés de capitaux avec des actionnaires internes et externes qui ont pour cibles les populations pauvres et les petits entrepreneurs. Ces sociétés distribuent des crédits non seulement à ceux qui épargnent mais aussi à des non épargnants qui présentent des petits projets.

Tableau 11 : Institutions sous la forme de sociétés de capitaux, 31-12-2008

Institutions	Clients	Dont Femmes	Volume épargne (millions FG)	Volume crédit (millions FG)
CRG	155 621	58 442	23 450	42 820
FINADEV	411	293	0	310
3AE	4064	1718	0	6200
Total	160 096	60 453	23 450	49 330

Source : Auteur du texte

La deuxième d'institutions comprend le Crédit Rural de Guinée- CRG, Finance et Développement (Finadev) et les 3A Entreprises. Elles fondent l'essentiel de leurs activités de crédit sur des ressources extérieures, ce qui les rend dépendantes. Ces IMF octroient des crédits indirects à la fraction des adhérents qui épargnent mais aussi des crédits directs à des non épargnants, sur la base de cautionnement solidaire, de prise de garantie avec ou sans aval de tiers ou sur la base de simples cautions de tiers.

Au 31-12-2008, ces institutions de deuxième catégorie ont touché 160,096 clients épargnants et bénéficiaires de crédit, dont 60,453 femmes, soit 37,7% du total des clients. Sur la même période, elles ont collecté un volume d'épargne de 23,450 milliards de francs guinéens soit 68,2% de l'épargne totale mobilisée par les IMF et un volume de crédit de 49,333 milliards de francs guinéens soit 69,9% du volume de crédit octroyé par l'ensemble des IMF.

La troisième catégorie d'institutions regroupe Pride Finance et CAFODEC. Ces institutions ne prélèvent pas d'épargne, même si certains prêts subissent des prélèvements pour alimenter un fonds de solidarité (entre 4 et 5%) et un fonds de garantie (entre 1 à 5%) pour les crédits à moyen terme.

Tableau 12: Institutions sous forme d'Associations-ONG, 31-12-2008

Institutions	Clients	Dont Femmes	Volume épargne (millions FG)	Volume crédit (millions FG)
CAFODEG	52 581	24 137	0	7 177
PRIDE	15016	2 626	0	5 812
Total	67 597	27 563	0	12 989

Source : Auteur du texte.

Ces institutions reposent sur les apports extérieurs, ce qui, à bien des égards, les rendent dépendantes des donateurs.

L'analyse des données portant sur les trois différentes catégories d'IMF montre que le nombre de clients touché est plus important dans la deuxième catégorie (189062) soit 62,3% que dans la troisième catégorie (67597) soit 22% et enfin que la première catégorie (46487) soit 15,3%.

Tableau 13: Récapitulatif des trois catégories d'institution agréées ou autorisées

Institutions	Clients	Dont Femmes	Volume épargne (millions FG)	Volume crédit (millions FG)
Catégorie 1	46 487	23 406	10 892	8 158
Catégorie 2	189 062	68 553	23 450	49 330
Catégorie 3	67 597	27 563	0	12 989
Total	303 146	119 522	34 342	60 477

Source : Auteur du texte

S'agissant de la proportion de femmes touchées par les activités de micro finance, la deuxième catégorie se hisse en tête (68553) soit 57,35% suivi de la troisième catégorie (27563) soit 23% et seulement de (23,406) femmes soit 19,58% pour la première catégorie.

S'agissant de la capacité de mobilisation de l'épargne et de distribution des crédits, les institutions de la seconde catégorie se placent largement en tête puisqu'elles gèrent (68,2%) de l'épargne totale collectée et 69,9% des crédits distribués contre, respectivement 31,8% et 11,7%, et pour la troisième catégorie, 18,4% en matière de crédit. Il faut toutefois noter que pour la deuxième catégorie d'IMF, il n'a pas été possible de faire la part entre les ressources d'origine interne (adhésions, cotisations, prélèvements de garantie) et les apports en capital et subventions.

Comme on le voit dans le tableau ci-dessous, la proportion de femmes touchées par les activités de micro finance est plus importante dans la première catégorie (50,3%), suivie de la troisième catégorie dans laquelle la proportion de femmes est de (40,7%), et enfin seulement de 36,2% pour la deuxième catégorie.

Par contre, s'agissant de la capacité de mobilisation de l'épargne et de distribution des crédits, les institutions de la seconde catégorie occupent la première position puisqu'elles gèrent (68,2%) de l'épargne totale collectée et 69,9% des crédits distribués contre, respectivement 31,8% et 11,7%, et pour la troisième catégorie, 18,4% en matière de crédit. Il faut toutefois noter que pour la deuxième catégorie d'IMF, il n'a pas été possible de faire la part entre les ressources d'origine interne (adhésions, cotisations, prélèvements de garantie) et apports en capital et subventions.

Tableau 14: Indicateurs de performance des IMF agréées ou autorisées au 31-12-2008

ÉTUDE AU 31/12/08										
	3A ENTREPRISE	CAFODEC	CCECG	CRG	FINADEV	MIGUI	PRIDE Finance	YÉTÉMALI	MECREPAG (IMF membre de l'APIM depuis mai 09)	
Encours de crédit	6 200 000 000 FG	7 177 600 000 FG	133 730 408 FG	42 819 870 417 FG	310 171 972 FG	159 658 658 FG	5 812 440 000 FG	7 799 354 661 FG	164 676 250 FG	
Encours de crédit en %	8,78%	10,71%	0,19%	60,67%	0,44%	0,23%	8,24%	11,05%	0,23%	
Encours d'épargne	0 FG	0 FG	193 866 279 FG	23 450 128 515 FG	0 FG	76 240 450 FG	0 FG	10 626 362 191 FG	22 730 000 FG	
Encours d'épargne en %	0,00%	0,00%	0,56%	68,23%	0,00%	0,22%	0,00%	30,92%	0,07%	
Nombre de Clients de	Homm es	2 346	25 275	79	91 833	68	578	8 882	813	27
	Femme s	1 718	24 937	24	58 442	293	626	2 626	1 536	213
Crédit au	Autres		2 369	2	5 346	50	0	3 508	165	
31-12-08	Total	4 064	52 581	105	155 621	411	1 204	15 016	2 514	240
Nombre de Clients Épargnan ts	Homm es			453	16 200		19		12 682	45
	Femme s			151	8 100		8		20 667	177
31-12-08	Total	0	0	641	27 966	0	27	0	40 286	222
Nombre de Caisse / Agence	6	175	3	120	1	4	17	14	1	

Nombre de Salariés	17	94	8	236	5	5	113	88	3
PAR 30	1,4%	38,0%	12,8%	6,0%	5,0%	15,0%	14,8%	5,6%	16,9%
Statu Juridique	SA	ONG	Société Coopérative	SA	SA	Société Coopérative	ONG	Coopérative	Coopérative Mutuelle

Source : Banque Centrale de la République de Guinée : Direction de la micro finance, 2009

De l'analyse précédente, il apparaît que l'approche sociale de la micro finance est plus affirmée dans les mutuelles et les organismes associatifs que dans les autres institutions. Par contre, l'approche institutionnelle prévaut dans les institutions à forme juridique, sociétés de capitaux.

En dehors de ces neuf IMF agréées ou autorisées, il existe toute une panoplie d'institutions de micro finance, de projets avec volet micro crédit et des ONG financés par des bailleurs de Fonds et appuyés techniquement par d'autres ONG (voir tableaux en annexes).

- **Une forte concentration de l'activité.**

Comme dans le système bancaire, on observe dans la micro finance une forte concentration d'activités, puisque cinq IMF contrôlent plus de 95% de l'activité crédit (CRG 60,67%, YETEMALI, 11,05% ; CAFODEC, 10,97% ; 3AE 8,78% et PRIDE FINANCE 8,24%) et seulement deux institutions (CRG, 68,23% et YETEMALI, 30,92%) concentrent près de 100% de l'activité épargne. En termes de nombre de points de vente et d'ancrage dans les zones rurales, CAFODEC compte le plus grand nombre de points de vente (175), suivi par le Crédit Rural (120), même si ce dernier distribue six fois plus de crédit et mobilise à lui seul plus de 68% de l'épargne collectée.

Les produits financiers offerts par les IMF restent dominés par des crédits à court terme, généralement, inférieurs à douze mois et quelques crédits à moyen terme, compris entre 12 et 36 mois. Ces offres de services répondent à la nature des ressources mobilisées qui sont essentiellement des ressources à vue et des activités principalement destinées au petit commerce (plus de 50%) et à l'artisanat.

Le taux d'intérêt débiteur varie entre 15% et 28% en fonction de méthodes de calcul diverses : taux flat, taux dégressif, introduction de commissions, rémunération de l'épargne détenue. Le niveau élevé des taux d'intérêt s'explique par la rareté des ressources, la difficulté d'accès au financement extérieur et aux subventions, ainsi que le volume de charge d'exploitation. Quant aux garanties, elles sont diverses et variées, et reposent sur les

pratiques d'épargne obligatoire, la caution solidaire et exceptionnellement, des garanties financières et immobilières.

4.3.2.2. Force et faiblesse des cadres institutionnel et organisationnel

L'un des atouts du secteur de la micro finance est l'existence d'un cadre légal et réglementaire qui définit et règle les conditions d'exercice des activités des institutions de micro finance. Pendant plus d'une décennie, des activités ont été menées par les IMF, mais c'est seulement depuis 2005 qu'une réglementation organise le secteur dans sa mission, son articulation et ses organes de coordination. La réglementation de l'activité étant toute récente, son développement reste encore très limité. Ainsi, ce secteur présente des faiblesses qu'il convient d'identifier. On peut en repérer au niveau du cadre institutionnel, la non application de la loi peut engendrer le développement de pratiques d'activités de micro finance hors des autorités de contrôle et de supervision. Ainsi des structures pirates se développent en marge des institutions agréées ou autorisées. Le principal réseau d'institutions de micro finance, l'APIM-G, ne dispose que de peu de moyens pour jouer son rôle de catalyseur, de sensibilisation, d'incitation et participer effectivement à la définition de la politique du secteur et de sa stratégie de son développement. Elle intervient de façon marginale dans les négociations avec les pouvoirs publics, avec les bailleurs de fonds et dans les programmes de formation, qui font partie de ses missions principales. La faiblesse de ses moyens l'empêche de procéder à une collecte effective des données sur le secteur et à leur traitement et ainsi de répondre aux besoins d'établissement d'informations statistiques qui permettent de déceler le niveau de performance du système. L'absence de ressources permettant le développement institutionnel et financier de cette structure constitue la contrainte majeure.

Au 31 Décembre 2008, le secteur de la micro finance comptait plus de 440 caisses réparties à travers le pays. Le nombre est passé de 144 caisses en 2004 à 276 caisses en 2007, puis à 440 caisses en 2008. Ceci indique une croissance significative d'une année à l'autre. De même, le nombre de membres bénéficiaires des activités de la micro finance est passé de 172.490 en 2004 à plus de 300,436 membres en 2008, en clients crédits et épargne.

L'évolution des principaux indicateurs entre 2004 et 2008 est reprise dans le tableau ci-dessous.

Tableau 15: Synthèse des indicateurs de performance des IMF de 2004 à 2008

Rubriques	2004	2005	2006	2007	2008
Crédits (en M de FG)	22,25	30,92	39,29	52,6	70,57
Épargne (en M de FG)	10,98	16,26	20,24	26,53	34,36
Nombre de clients	172.490	198.294	202.955	240.058	300,436
Nombre de caisses	144	151	153	276	440
Taux d'intérêt moyen mensuel sur prêts	2,28%	2,41%	2,27%	2,78%	2,43%

Source : Banque Centrale de la République de Guinée

En termes de clients touchés par la micro finance, le Crédit Rural se place en tête avec plus de 61%. La proportion de femmes bénéficiaires de ses services reste toutefois faible (environ 30%) alors qu'elle est beaucoup plus élevée chez YETEMALI avec plus de 70% de la clientèle.

Par rapport au nombre d'emplois offerts par le secteur, le Crédit Rural demeure le principal pourvoyeur d'emplois directs (236 agents), suivi par PRIDE Finance (113 agents), CAFODEC (94 agents), YETEMALI (88 agents), les autres institutions n'intervenant que dans des proportions marginales.

Quant au risque crédit, le taux d'impayé le plus élevé s'observe à CAFODEC (38%), suivi par MECREPAG (16,9%), et MIGUI (15%). Ces deux dernières institutions sont de création plus récente et présentent des risques élevés car toutes deux exercent l'activité d'épargne. Par contre, les 3AE présentent le plus bas niveau de non recouvrement, avec 1,4%, sans exercice de l'activité d'épargne, suivi de FINADEV (5%) jusque-là sans activité d'épargne et le CRG (6%), le plus important des institutions de micro finance de la place. Le taux d'impayés (14,8%) de Pride Finance surprend, tant le professionnalisme de cette

institution semble être bien reconnu au niveau de l'autorité de tutelle. Le niveau des impayés à Pride a considérablement baissé ces dernières années, avoisinant les 100% de recouvrement, ce qui lui a valu d'être répertorié parmi les IMF, les plus performantes.

4.3.2.3. Stratégie de financement

Comme les banques commerciales fondent leur stratégie de financement sur une rigoureuse sélection des lieux d'implantation, des projets, des porteurs de projets et des secteurs d'intervention, les stratégies utilisées par les IMF se démarquent à plusieurs points de vue. Par leur mission, les IMF sont appelées à répondre à des besoins non satisfaits des agents économiques délaissés par les interventions bancaires. Les actions de portée sociale en faveur des populations pauvres ont certainement conféré un avantage aux IMF, dans un contexte où l'environnement macroéconomique connaît une dégradation et où l'activité bancaire est ralentie malgré l'accroissement du nombre de banques¹⁰⁷. Dans son explication de l'essor de la micro finance dans le monde, Jean Michel Servet (2006) note qu'il « tient aussi en partie à une plus large connaissance du phénomène et à la capacité que ce mouvement a eu d'intégrer dans son sillage, de multiples expériences déjà engagées par les acteurs de terrain, qui en quelque sorte, pratiquent la micro finance sans le savoir». En Guinée comme partout ailleurs, l'approche des IMF est fondée sur une stratégie de proximité, à l'écoute des bénéficiaires et basée sur le suivi de leurs activités. Le suivi du financement décentralisé intervient à toutes les phases de traitement du crédit, c'est-à-dire avant, pendant et après l'acte de crédit. Cette approche s'appuie sur des mécanismes d'implication des clients dans la gestion quotidienne et dans l'orientation des actions.

Comme l'accès aux services bancaires est une opération très sélective, les institutions de micro finance ont élargi leurs activités dans un contexte de marché financier imparfait, sans toutefois perdre de vue la recherche d'une stabilité¹⁰⁸ qui seule peut garantir leur pérennité.

¹⁰⁷ Les banques se sont installées à un rythme accéléré tout en restreignant leur activité à cause des difficultés politiques et économiques qu'elles rencontrent. Certaines s'empressent à acquérir leur agrément tout en limitant leur activité en attendant que la situation s'améliore.

¹⁰⁸ Au sens de rentabilité et d'autonomie financière.

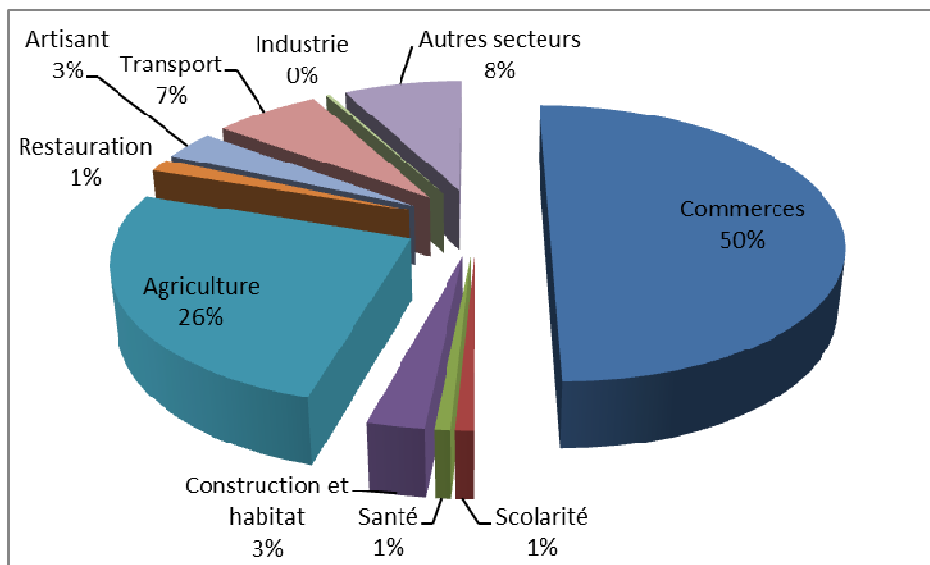
Comme pour le système bancaire, la micro finance a tendance à financer principalement les activités de commerce car elle y consacre plus de 50% de son activité crédit contre 26% à l'agriculture. Il s'agit bien des structures de micro finance affiliées à l'APIM-G, formelles, dont les deux plus grands réseaux (Crédit Rural et CAFODEC) détiennent à eux deux, plus de 75% des guichets répartis à travers le pays. A ce niveau d'analyse, la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou qui est entièrement dédiée au financement des crédits en nature (intrants), n'est pas comprise dans le schéma à cause de sa vocation régionale.

La primauté de financement des activités commerciales tient au fait que les IMF opèrent beaucoup plus en milieu urbain qu'en milieu rural, parce que l'activité commerciale reste la plus attractive et moins risquée que l'agriculture. Le tableau qui suit présente les grands secteurs d'activités dans lesquels se concentre le financement des IMF en Guinée.

Tableau 16: Activités financées par les IMF en 2007

Activités	Montant crédits octroyés en millions de FG	% dans les crédits octroyés
Commerces	19875	50,2
Scolarité	328	0,83
Santé	296	0,75
Construction et habitat	1049	2,65
Agriculture	10160	26
Restauration	575	1,5
Artisanat	1337	3,4
Transport	2724	7
Industrie	104	0,26
Autres secteurs	3080	7,8

Figure 5 : Activités financées par les IMF, 2007



Dans un contexte comme la Guinée, où plus de 60% de la population vit en dessous du seuil de la pauvreté (moins de 1 USD par jour), plus de 70% des emplois sont occupés par les exploitations familiales et entre 10 à 15% des ménages recourent aux prestations des IMF. Ainsi, plus deux millions de guinéens bénéficient directement ou indirectement des activités de micro finance, du microcrédit en particulier. Mais les besoins sont bien loin d’être comblés.

L’essor du secteur reste confronté à des contraintes sérieuses. On peut citer la non fiabilité des informations financières, la faiblesse des mécanismes de contrôle, le foisonnement des acteurs, la faiblesse de la coordination entre acteurs, l’inadéquation de certains financements, la dégradation du portefeuille (les impayés peuvent dépasser 35% des crédits alloués dans certaines IMF comme CAFODEC) mais aussi la rareté des ressources.

4.3.2.4. Les Limites du secteur de la micro finance

Les IMF sont limitées dans leur offre de services financiers aussi bien en terme de couverture géographique que des conditions d'accès aux services offerts (garantie exigée¹⁰⁹, taux d'intérêt¹¹⁰, délai de traitement des dossiers, montants et durée de prêt, etc.). L'écart entre la forte demande de financement et la faible offre de ressources indiquent que les besoins de financement sont loin d'être comblés.

Les limites de la micro finance renvoient donc à la faible capacité de mobilisation de l'épargne, le faible taux de pénétration, la concentration de financements sur les activités de commerce (plus de 50%) et le faible intérêt pour les activités rurales (26%). Les ressources collectées sont à très court terme et en raison de ce fait, les produits distribués sont dominés par les crédits à court terme généralement inférieurs à douze mois. Le niveau élevé des coûts de crédit fait que les IMF rencontrent des difficultés à réaliser les garanties en raison de la faiblesse du système judiciaire. D'autres facteurs négatifs proviennent du volume élevé des charges d'exploitation, de la faiblesse de l'environnement macroéconomique et des taux élevés de l'inflation. De plus l'analphabétisme des populations, leur niveau élevé de pauvreté, ainsi que les faibles densités dans les zones rurales ne favorisent pas le développement de la micro finance.

Après analyse de quelques caractéristiques de la micro finance en Guinée et au Fouta Djalon, nous présenterons dans le développement qui suit la physionomie de la finance informelle dans la même région.

¹⁰⁹ Garantie matériels, solidaire (moral)

¹¹⁰ Pouvant atteindre jusqu'à 10% le mois

4.3.3. Les différents visages de la finance informelle et son rôle dans l'offre des services financiers aux populations

Dans cette partie, nous étudierons les différentes formes de la finance informelle et son rôle dans l'accès de la population aux services financiers. Nous parlons bien de finance informelle qui se différencie de la micro finance au sens de la loi guinéenne qui organise et régleme l'activité dans le pays.

Les données sur le secteur financier informel sont quasi-inexistantes. Mais du fait de la sous-bancarisation de l'économie, du caractère récent de la micro finance et la prépondérance de l'économie informelle, le secteur financier informel exerce une forte influence au sein du système socio-économique. En effet, les crédits accordés par un parent à des taux d'intérêt faibles, les crédits octroyés par des commerçants ou par des prêteurs à des taux usuraires, et les différentes formes et pratiques des tontines traditionnelles, sont assez courants. Or, en l'absence des banques, les individus s'organisent entre eux pour faire face collectivement à leurs besoins pour se prêter et emprunter dans des associations qu'ils constituent entre eux-mêmes. Au sein de ces groupes l'épargne informelle, circule très librement. L'association la plus courante est l'association rotative d'épargne et de crédit dans laquelle l'argent est mis à la disposition des uns et des autres. Si des services financiers endogènes n'existaient pas, on peut se demander comment les populations exclues des services financiers officiels, continueraient à mener des activités économiques. Pareils services ont le mérite d'exister dans toutes leurs dimensions indissociablement économique, culturelle, familiale ou clanique. De plus, de par l'étendue de leur couverture géographique et leur pénétration en milieu défavorisé, ces services financiers informels, jouent un rôle régulateur de premier ordre dans les systèmes économiques et sociaux. De ce fait, ils sont susceptibles de constituer un important levier de pénétration de services financiers durables. Ainsi, à coté du secteur financier institutionnel, qui regroupe les banques, les grandes organisations à caractère financier et les agents les plus solvables, s'est développée une finance informelle qui permet à l'ensemble de la population non bancarisée d'avoir accès au crédit. C'est dans ce contexte qu'une grande partie de la population, aussi bien urbaine que rurale, se tourne vers les secteurs financiers informels et donc de remplacer la finance formel.

4.3.3.1. Causes de la prolifération du financement informel

A cause de nombreuses contraintes d'accès au financement bancaire, les opérateurs informels organisent leur propre système de financement pour appuyer et renforcer leurs activités personnelles et professionnelles, d'où l'existence de marchés financiers informels. Sont réalisées des transactions en francs guinéens, mais aussi dans d'autres monnaies (francs cfa, euros, dollars). Le manque de garantie matérielle dans ce type de transaction est atténué par des recours à des mécanismes sociaux informels, encourageant le remboursement. Ils fournissent surtout des prêts à court terme et les possibilités de crédits à moyen et long terme sont réduites (Sherri Archondo, 1994)¹¹¹.

C'est ainsi qu'à côté des systèmes déjà existants, existent les tontines, les prêts d'entraide en argent, en produits (semences) ou en travail (kilé), ainsi que d'autres pratiques plus commerciales comme : les banquiers ambulants, les caisses de solidarité, les clubs d'investisseurs, etc. Ces systèmes fonctionnent aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural.

A Conakry, au marché de Madina qui est l'un des plus grands marchés de l'Afrique de l'ouest, les opérateurs économiques, organisés sous la forme de clubs d'investisseurs, ont mis en place leur propre système de financement dénommé « la banque de Madina ».

Cette "banque" n'a pas de siège précisément localisé. Les liquidités qui tournent entre les cambistes et les commerçants emprunteurs lui procurent une capacité financière importante¹¹². Les flux financiers journaliers s'expriment en termes de centaines de millions de francs guinéens par jour. Elle est à la base de la croissance de ce secteur (environ 14%, annuel)¹¹³. Cette banque informelle est parvenue à adapter ses conditions aux besoins ponctuels des petits opérateurs de commerce, puisque le coût du financement est quasiment nul et que les délais opérationnels sont inférieurs à ceux des banques. Le mode de rémunération de cette liquidité n'est pas indexé sur la base d'un taux rémunérateur, mais plutôt sur une cotisation au prorata de la somme empruntée. Ce système permet aux petits commerçants de rembourser le principal et la cotisation, sans grever leurs bénéfices escomptés. Il permet, en outre, d'avoir une activité économique soutenue. Cette banque a

¹¹¹ Analyste financière à la Banque Mondiale

¹¹² Variant entre plusieurs dizaines, voire centaines de millions.

¹¹³ Selon le Rapport Fonds de cautionnement, M. J. THIAM, Pnud Guinée, 2005

pris une telle envergure que s'est constitué autour d'elle, un véritable système d'approvisionnement en ressources financières (francs guinéens et devises). Ce mécanisme, forgé en fonction du contexte, constitue une réponse aux besoins de financement des opérateurs informels.

Les micro entrepreneurs quant à eux, dans le cadre de la sécurisation et de la gestion de leur épargne, ont recours aux tontiniers ou banquiers ambulants. Ceux-ci sillonnent les marchés des zones périurbaines de Conakry et de grandes villes de l'intérieur du pays, pour collecter leur petite épargne. Le développement de cette activité est lié entre autres à l'inadaptation des services proposés par le système financier formel par rapport à leurs conditions, à la crise économique récurrente en Guinée et au développement de l'économie informelle.

Le volume de l'activité traitée est assez significatif. Des extrapolations conduisent à estimer l'épargne annuelle collectée à plusieurs dizaines de millions de francs guinéens¹¹⁴.

La clientèle est composée de petits commerçants, notamment, les femmes vendeuses de condiments, de banabanas¹¹⁵, les restauratrices, les artisans et les prestataires de services.

L'activité d'épargne reste prépondérante par rapport à celle de crédits, malgré la forte demande de ce produit. Les dépôts journaliers en épargne de la clientèle varient entre 1000 à 5000 FG, les micro entrepreneurs effectuent leurs versements sur leur lieu de travail sans se déplacer. Le système de gestion de l'épargne est simple : le garde monnaie emploie le plus souvent une fiche cartonnée à cases avec le nom et prénom du client et le montant journalier à verser. Parfois, il utilise un cahier de 200 pages qu'il utilise pour le suivi des opérations. Un certain nombre de pages sont réservées pour chaque client avec des cases correspondantes au nombre de jours de versement.

Le système de gestion est également souple, car il permet un enregistrement rapide des opérations. Dans l'ensemble, les litiges sont rares et se règlent à l'amiable. Le risque le plus grand pour le micro entrepreneur reste la fuite du « tontinier » et les risques d'erreurs dans l'enregistrement des opérations.

Les coûts d'intermédiation financière varient en fonction du montant de l'épargne journalière. Si le client a négocié pour 30 jours de dépôt, à la fin du mois le tontinier

¹¹⁴ Selon estimations Fonds de Cautionnement, Pnud-Guinée, 2005.

¹¹⁵ Petits commerçants ambulants, vendant de la pacotille

verse à son client l'équivalent de l'épargne cumulée de 29 jours, le 30^{ème} jour représente sa rémunération.

Ainsi, à travers cette opération, le micro entrepreneur réalise une accumulation financière qui lui permet de renforcer son fonds de roulement, ou de financer quelques petits équipements pour son exploitation. Parfois, l'accumulation ainsi réalisée lui permet d'avoir accès aux services des institutions de micro finance. Beaucoup de petits commerçants et de femmes en particulier, ont démarré leurs activités à partir de facilités construites sur la base de ce mécanisme.

Par ailleurs, le banquier ambulant ou « tontinier » propose parfois des avances de fonds à certains clients avec lesquels il entretient des relations depuis plusieurs années. Les activités d'avances interviennent après un accord entre le banquier ambulant et son client, sur le montant qui généralement n'excède pas le montant cumulé mensuel que celui-ci a l'habitude d'épargner. La durée, la périodicité de versement et le coût sont négociés en fonction des possibilités de l'emprunteur. La durée, la périodicité de versement et le coût sont négociés en fonction des possibilités de l'emprunteur. Ainsi, les avances faites sous forme de crédit donnent lieu à des taux de prélèvement variable de 5 à 10% par mois, alors que les avances en cours de cycle d'épargne sont généralement gratuites.

Les caisses de solidarité sont une autre forme d'accès des populations à des services financiers. Ce système est très pratiqué dans différents milieux car à chacune des tontines, est attachée une caisse de solidarité. Ces structures associatives se caractérisent par les formes suivantes :

- L'adhésion est généralement libre et ouverte, sans distinction de sexe, d'ethnie et de religion. Elles sont indépendantes et apolitiques et visent la promotion économique et sociale de ses membres.
- Les caisses de solidarité touchent toutes les professions et les secteurs d'activité en zones rurale et urbaine. Leur degré d'organisation est varié, avec un bureau exécutif bénévole dont les membres sont choisis en fonction de leur âge; les membres du bureau exécutif sont aidés dans leurs tâches par des conseillers, parrains ou marraines, qui jouent la fonction de régulation sociale. Le non respect de la participation des adhérents aux réunions entraîne le paiement d'amendes

variant entre 2000 à 5000 FG. L'adhérent qui ne s'acquitte pas du paiement de ses cotisations pendant 4 semaines reçoit un avertissement avec l'obligation de se mettre à jour au plus tard à la cinquième semaine, avec le paiement d'une amende. A défaut, il sera exclu de la caisse sans aucun remboursement.

La gestion des caisses repose généralement sur des règlements oraux, mais il existe aussi des règlements et statuts écrits (cas de l'Association Télibhölu¹¹⁶ de Conakry). Les assemblées générales se tiennent une fois par semaine (vendredi ou dimanche). Les ressources financières des caisses de solidarité proviennent : des cotisations principales hebdomadaires des adhérents, des cotisations secondaires mensuelles, des cotisations spéciales pour certains cas sociaux, des revenus des prêts et des amendes.

- La cotisation principale varie entre 2000 et 5000 FG par semaine.
- La cotisation secondaire varie entre 1000 et 3000 FG par mois.
- La cotisation spéciale varie entre 500 et 2000 FG en fonction des cas sociaux.
- Les amendes varient entre 500 FG pour les retards aux réunions, 3000 FG pour les absences et 5000 FG à l'encontre d'un membre qui perturbe la tenue de l'assemblée.

Les caisses de solidarité offrent la possibilité à leurs adhérents et non adhérents de bénéficier de prêts, dont les montants varient selon la taille de la caisse de 100.000 FG à 500.000 FG.

Les prêts sont décaissés par le trésorier après l'accord et les visas du parrain de l'adhérent, du Président ou du Vice-président.

Le trésorier est tenu à décaisser les demandes qui remplissent les critères ci-dessus définis. Les prêts sont accordés au taux nominal de 10% par mois pour les adhérents et 15% par mois pour les non adhérents. Les durées des prêts sont généralement de 3 mois avec toutefois des exceptions mais elles n'excèdent pas 6 mois.

Un crédit contracté par un adhérent gravement malade n'est pas soumis au paiement d'un intérêt, par contre le montant du crédit qui lui est accordé ne doit pas excéder son avoir dans la caisse.

¹¹⁶ Thélibhölu signifie en Kpelé langue de la région forestière qui signifie aide aux déshérités

Par ailleurs, la caisse de solidarité accorde une assistance sociale à ses adhérents dont le financement provient des cotisations secondaires et spéciales. Pour bénéficier de l'assistance, l'adhérent informe le bureau exécutif avec un montant de 1000 FG et quatre noix de kola.

Une assistance est fournie pour faire face aux dépenses qu'implique le mariage, le baptême, l'hospitalisation et le décès. Les aides accordées varient dans les proportions suivantes :

Dans les cas d'hospitalisation ou de décès, le montant est de 25.000 FG tandis que pour les cérémonies de mariage et de baptême, les bénéficiaires reçoivent une enveloppe de 20.000 FG.

En ce qui concerne la répartition des revenus issus des activités de crédit et des cotisations, elle s'effectue généralement comme suit:

Les cotisations principales, les amendes et les intérêts encaissés sur les avances et les crédits sont repartis entre tous les adhérents après une année pleine d'activité. Pour la caisse de solidarité « Télibhölu de Conakry », la répartition est effectuée le deuxième dimanche du mois de décembre, étant entendu que le dernier délai d'adhésion de la caisse est fixé au dernier dimanche du mois de janvier.

L'avoir de chaque adhérent à la fin de l'année se compose de la somme de l'ensemble de ses cotisations mensuelles, plus sa part de dividende sur les opérations de crédit de la caisse, moins l'encours de sa dette, s'il en a contractée.

La part de dividende par adhérent est calculée par rapport au volume de ses opérations financières avec la caisse. Ce système, même s'il donne la possibilité à ses adhérents d'avoir accès à des services financiers, est cependant loin de satisfaire les besoins de l'ensemble. En effet, les fonds disponibles sont très modestes et les délais accordés aux débiteurs sont très courts. En fait, les crédits accordés ne servent qu'à résoudre des problèmes ponctuels qui n'ont presque aucun rapport avec le développement des activités professionnelles des adhérents

4.3.3.2. Les principaux acteurs du financement informel

Parmi les acteurs de la finance informelle qui assurent la fonction de collecte de l'épargne et/ou de financement des ménages et des micro entrepreneurs, nous évoquerons en premier le système des tontines.

Les tontines sont des associations d'entraide dont le rôle est de collecter régulièrement une part de revenus monétaires (ou non monétaires) de personnes qui en sont les membres et qui cotisent une somme fixe lors des réunions (BAULIER, CORREZE et Le BISSONNAIS, 1998).

La tontine est également une association financière dans laquelle chacun des membres lève à tour de rôle la totalité de la somme cotisée périodiquement par l'ensemble des associés. Chacun des membres occupe tour à tour une position d'épargnant et d'emprunteur. Boumane (1977) appelle cette pratique une « Association rotative d'épargne et de crédit ».

La tontine prend sous différentes appellations en Guinée: Séré ou Tée en langue maninka, sutiou ou susu en soussou, susétti, tabè ou susu en poular, walikpan en guerzé, Kpon en Kpélé, Bolpgui en toma etc. Les tontines existent en milieu rural et urbain sous diverses formes (tontine argent, semences, pagnes, bijoux, vaisselles, kilé ou entraide pour la main d'œuvre agricole). Leur fondement met en avant des objectifs sociaux. Elles jouent surtout une fonction de prévoyance ou d'assurance et elles figurent parmi les systèmes les plus accessibles pour les populations parce qu'elles prennent en compte les besoins des communautés à la base, particulièrement les femmes et les individus en situation de précarité. En effet, face aux difficultés d'accès des populations à faibles revenus aux services du système bancaire classique, celles-ci ont recours au système des tontines pour constituer et sécuriser leur épargne et parfois selon les circonstances et les formes des tontines, pour contribuer au financement de leurs besoins personnels et professionnels.

Ici, nous nous limiterons à évoquer la forme la plus couramment utilisée par les populations : la tontine mutuelle.

Celle-ci se caractérise par les formes suivantes :

- L'adhésion est libre et obéit à des règles telles que : la réputation sociale, la solvabilité et/ou l'acceptation du règlement.
- La constitution des tontines est basée sur des affinités sociales (le sexe, la classe d'âge, la parenté, l'affiliation ethnique, le lieu d'origine ou de résidence, le statut social, l'appartenance religieuse, etc.).
- Les tontines sont constituées en majorité par les femmes.
- Les tontines sont régies dans leur fonctionnement par des règlements oraux qui sont généralement appliqués;
- Les formes d'organisation des tontines varient, selon qu'elles soient en zone rurale ou urbaine, les membres des bureaux sont choisis en raison de leur âge, de leur sagesse ou de leur niveau de formation. Les bureaux sont composés entre autres d'un Président, d'une secrétaire et/ou d'une trésorière;
- Les tontines fonctionnent suivant les principes de la solidarité et de l'entraide entre les membres. Les cotisations ou levées bénéficient à chacun des associés selon un ordre préétabli lors de la première réunion, au début du cycle, mais l'ordre préétabli est éventuellement révisable lorsqu'une situation d'urgence ou de force majeure affectant un des membres l'exige. Ainsi chacun des associés peut prêter et emprunter et remplacer une créance par une dette.

Ces créances et ces dettes présentent les particularités ci-après :

- Elles ne sont assorties d'aucun intérêt; en effet, les créances ne rapportent rien, et dettes ne coûtent rien. Ainsi l'épargne et le crédit sont gratuits.
- Il n'y a pas d'intermédiation, tous les associés ont certes des créances et des dettes, mais ils les ont les uns envers les autres du fait que la tontine ne dispose pas d'une personnalité juridique propre. Les créances et les dettes se compensent parfaitement tout au long du cycle et elles s'annulent au dernier tour. L'accumulation n'est ici que temporaire.
- Les réunions ou assemblées générales des associés se tiennent à des périodicités fixes (hebdomadaire, mensuelle), chez l'un ou l'autre à tour de rôle chaque mois au domicile de la personne qui reçoit le tour. Celle-ci offre à l'occasion un repas aux membres de la tontine; cette pratique contribue au renforcement de la cohésion du groupe. C'est le cas par exemple de la tontine des femmes de Sonfonia gare II de

Conakry. La réunion est aussi l'occasion pour les membres d'échanger des informations, de demander des conseils, de décider de l'acceptation de nouveaux membres au sein de la tontine. De même, c'est au cours de la réunion que les cotisations des membres sont mobilisées et remisent à celui ou celle dont c'est le tour.

Le montant des cotisations individuelles varient entre 1000 et 2000 FG par jour ou de 5000 FG tous les trois jours pour les personnes à faible revenus, tandis que celles des commerçant (e)s et salarié (e)s varient entre 50 000 et 250 000 FG par mois, le nombre des membres ou associés par tontine varie de 10 à 100 associés ou plus.

Le montant de la cotisation individuelle de la tontine des femmes de Sonfonia gare II est de 55 000 FG dont 50 000 FG affectés pour la mise et 5000 FG sont versés dans la caisse de solidarité. Cette caisse a été créée pour aider les membres dans les cas de naissance, de mariage, de maladie ou de décès, etc. Les montants alloués aux bénéficiaires sont fixés en fonction de la nature de l'évènement au début de chaque cycle. A la fin du troisième cycle les participantes se partagent les 2/3 de ce qui reste dans la caisse. La répartition du montant est faite en fonction de l'ancienneté du membre dans la tontine.

Certaines tontines ne distribuent pas de tours (cas des tontines annuelles), l'argent n'est distribué qu'une seule fois à l'occasion des fêtes telles que la tabaski, le nouvel an musulman ou chrétien ou la fête de Noël.

Par ailleurs quelques rares tontines font des prêts assortis d'un taux d'intérêt (cas de la tontine de Karana à N'Zérékoré). Dans cette tontine les membres se retrouvent chaque mois en réunion et cotisent chacun 10.000 FG dans leur caisse commune. Les crédits sont réservés uniquement aux membres de la tontine, les taux d'intérêt des prêts ont été fixés à 10%/ mois sur le nominal pour des durées n'excédant pas six mois. Le montant emprunté par un membre ne peut pas excéder les 50% du total de ses dépôts.

La répartition des résultats financiers de la tontine entre ses membres s'effectue une fois l'an après douze mois d'activités.

Les cotisations des membres sont rémunérées proportionnellement à l'encours des dépôts de chaque membre.

Deux registres ont été ouverts pour permettre au trésorier de suivre les opérations financières aussi bien pour la collecte des cotisations que pour la gestion et le suivi des prêts

La tontine en Guinée est quasi- identique dans ses principales caractéristiques à celle qu'on retrouve un peu partout dans la sous-région. Elle peut prendre différentes formes et son objectif de solidarité, donc de renforcement de la cohésion sociale, permet de surmonter maints problèmes économiques et sociaux.

4.3.3.3. Les limites de la finance informelle

En passant en revue les principales caractéristiques et les avantages de la finance informelle, l'on se rend compte qu'elle contient de nombreux points positifs mais également des limites. En général, trois principales de limites apparaissent:

- La première porte sur l'absence réelle d'une intermédiation financière. Il est en effet difficile de comparer le secteur financier informel aux banques en matière d'intermédiation financière. Il semble que les organisations informelles ne soient pas en mesure de remplir à la fois les deux fonctions qui caractérisent un intermédiaire financier. Les ressources courtes servent à financer les besoins en fonds de roulement ou les avances de trésorerie, par contre les ressources longues servent à financer les emplois longs tels que les investissements. Le secteur financier informel semble pouvoir acquérir de l'information sur les emprunteurs à moindres coûts et maintenir la confiance des déposants principalement dans les zones rurales. Mais il ne semble pas pouvoir supporter le coût lié à la défaillance éventuelle des emprunteurs bien que cette situation n'arrive que rarement, du fait de la pression sociale exercée par le groupe. Ainsi, les prêts accordés dans le secteur informel sont surtout des prêts à court terme, limitant ce risque de défaillance de l'emprunteur.
- La deuxième est relative à la faiblesse des montants en jeu la nature des dépôts. La finance informelle ne finance que très peu l'acquisition de biens d'investissement. Le fait que les prêts fournis par le secteur financier informel soient de courte durée

et souvent de faibles montants a pour conséquences d'interdire des opérations de long terme. Cependant, il peut arriver que certaines associations encouragent les dépôts à long terme à leurs membres.

- En fin, la troisième porte sur le caractère usuraire des taux d'intérêt pratiqués dans le secteur financier informel. Il s'explique par le risque pris par les prêteurs, il est généralement plus élevé que celui du secteur formel. Il pourrait également provenir du fait d'une disponibilité quasi-immédiate des fonds dans le secteur informel. Mais d'autres facteurs semblent expliquer le phénomène. Parmi ceux-ci, il y a la mobilité géographique des emprunteurs et des prêteurs, la répression financière et le renforcement de la concurrence de la part des institutions formelles.

En plus des limites évoquées ci-dessus, la finance informelle est confrontée à d'autres limites.

Par exemple, dans l'espace géographique où les pratiques financières informelles se développent, le principe d'égalité citoyenne devant la loi n'est pas respecté. Au plan fiscal, les acteurs de la finance informelle échappent à l'imposition; Ils contraignent les acteurs financiers formels qu'ils concurrencent à supporter un fardeau fiscal additionnel.

Au plan financier et bancaire, ces pratiques contribuent au dérèglement du système financier et bancaire et à la fuite des capitaux. De ce fait, elles portent atteinte à l'ordre économique et financier à cause des difficultés qu'elles peuvent engendrer.

Une seconde limite de la finance informelle porte sur l'espace géographique couvert. Par exemple, les membres d'une tontine appartiennent à une aire forcément limitée. Ce sont ces personnes qui prêtent et empruntent à l'intérieur d'un même groupe. Dans le cadre de la tontine, l'épargne collectée ne va pas toujours à l'investissement productif, elle est souvent affectée à des besoins de consommation. Il faut épargner longtemps avant de bénéficier de son tour. Les bénéfices résultant de l'activité de crédit sont intégralement répartis entre les épargnants à la fin du cycle et rien n'est prévu pour le renforcement de la tontine par la capitalisation. En conséquence, chaque tontine est littéralement recréée chaque année. Par ailleurs, l'impact sur le développement est faible du fait de l'insuffisance des fonds collectés alors que la demande de prêts reste élevée. Les difficultés pour les tontines de bénéficier de crédit auprès du secteur financier formel du fait de l'absence d'un

statut juridique constituent une limite significative dans leur développement. A ces contraintes qui freinent le développement des tontines, s'ajoutent d'autres contraintes :

(1) l'inadaptation des durées de prêts par rapport aux objets financés. Le calendrier de remboursement de prêt souvent rigides : les remboursements sont généralement mensuels quelque soit l'objet financé ;

(2) l'analphabétisme de la grande majorité des membres des tontines ;

(3) l'absence des documents administratifs et financiers et le non tenu d'une comptabilité régulière et fiable.

D'autres contraintes sont les coûts de prêt qui sont souvent élevés (10% dans la plupart des cas) et les autres risques de crédit.

Dans ce chapitre , nous avons exposé les grands traits de l'économie nationale à travers deux secteurs structurants que sont l'agriculture et les mines sans occulter le secteur informel qui tient des proportions importantes dans les mécanismes économique et financier. Nous avons aussi présenté les principales caractéristiques de la pauvreté et souligné le contraste qui existe entre l'importance des ressources et le niveau de pauvreté vécu. Nous avons par ailleurs présenté le système financier national dans son cloisonnement actuel et montré les limites de chaque secteur dans l'offre des services financiers aux populations pauvres. Nous avons fini par nous poser la question de savoir qu'elle peut être l'efficacité de la micro finance dans la lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon?

CHAPITRE V : QUELLE EFFICACITE DE LA MICRO FINANCE AU FOUTA DJALON?

5.1. Contexte local

Le Fouta-Djalon possède un important capital en ressources naturelles renouvelables, base essentielle de la production végétale et animale dont dépend la vie des populations, mais celles-ci sont inexploitées et/ou non valorisées en partie à cause de l'inexistence de ressources financières adaptées.

Rappelons que l'économie du Fouta Djalon est dominée par les activités agropastorales avec une forte concentration sur le maraîchage. Le commerce, le transport et l'artisanat complètent le panorama des activités essentielles de la région. Les dimensions des exploitations agricoles sont réduites (un hectare en moyenne) mais le volume des produits à traiter peut revêtir des quantités significatives. Forte densité de population (pouvant atteindre par endroit jusqu'à 200 habitants au km²), fort potentiel d'activités génératrices de revenus, nette insuffisance de couverture géographique de la région par les banques et les IMF, présence de quelques ONG et d'organisations paysannes, tous ces éléments combinés offrent une bonne opportunité de développement de la micro finance. De plus, les traditions dans la région font que rembourser un crédit est un devoir moral et religieux auquel nul ne doit se soustraire.

Bien que peuplée de 85% de ruraux, la région tire plus de 32% des revenus de ses ménages, d'activités non agricoles, principalement des activités commerciales. Les revenus d'origine externe représentés par les envois de fonds et autres transferts, atteignent 28,9% et constituent plus du quart de revenu des ménages, soit nettement plus que les revenus agricoles (23%). L'économie reste dominée par le commerce, l'artisanat, le transport, le tourisme et les activités agropastorales : élevage et maraîchage.

Pourtant, parmi ces activités, seule une partie de l'activité commerciale tire son financement du système bancaire, localisé dans les deux principales villes de la région : Mamou et Labé, distantes de 150 km l'une de l'autre. Il s'agit d'agences de banques (Bicigui, Société Générale, Ecobank, First bank) dont les sièges se trouvent dans la

capitale, ce qui ne leur laisse que peu d'autonomie d'action dans les décisions de crédit. En effet, toutes les demandes de crédit formulées dans la région sont transmises et traitées dans les sièges respectifs, ce qui entraîne souvent beaucoup de retard et d'exigences de garantie difficiles à remplir.

Les autres activités de la région (artisanat, transport, activités agricoles, maraîchères et petit élevage, etc.), trouvent un appui financier fort limité auprès des Institutions de micro finance dont les plus significatives dans la région sont : le Crédit Rural de Guinée, le Crédit Mutuel de Guinée¹¹⁷, Pride Finance, les 3AE, CAFODEC. et bien entendu la Fédération de Paysans du Fouta Djalou, qui est né du Projet de Développement Agricole en Moyenne Guinée (PRAFD). Parmi les acteurs, on trouve aussi de petits fonds d'appui aux activités artisanales, sous la gestion du Crédit Rural, de petites structures comme le FAAF financé par le fonds Guinéo Italien de reconversion de la dette (Foguirod).

Dans les zones rurales, en plus des actions des institutions de micro finance évoquées, les besoins de financement sont remplis par des arrangements informels des microstructures financières, mais aussi par des institutions de proximité, créées par les différents programmes et projets dont :

- (1) le Projet de Réhabilitation Agricole du Fouta-Djalou sur financement FIDA qui donné naissance aux associations villageoises (AV). Ce projet a permis le développement de l'approche des fonds de développement villageois (FDV). Leur vocation était de permettre l'accès des associations villageoises au crédit bancaire avec l'appui du projet.
- (2) le Programme de Réhabilitation Agricole du Fouta-Djalou (PRAFD) sur financement FIDA qui a développé, après l'échec du système des AV, l'approche des Associations de Services Financiers (ASF).
- (3) le Projet de Réhabilitation Agricole et d'Appui au Développement Local (PRAADEL), sur financement FIDA qui a appuyé la consolidation institutionnelle et financière des ASF;
- (4) le Programme Élargi de Gestion de Ressources Naturelles (PEGRN) sur financement USAID qui a appuyé la création des Caisses Communautaires de croissance (C3).

¹¹⁷ Fermé en 2001, après avoir fonctionné de 1988 à 2001.

(5) Le Fonds Guinéo Italien de Reconversion de la Dette (FOGUIRED) qui financé l'approche FAAF dans la région de Mamou.

Tous ces projets et programmes ont constitué d'une manière ou d'une autre, soient des précurseurs, soient des appuis de l'activité de micro finance dans la région.

5.2. Potentialités et contraintes pour le développement de la micro finance au Fouta Djallon

De nombreuses contraintes freinent le développement de la micro finance dans la région du Fouta Djallon, mais il existe aussi quelques opportunités insuffisamment exploitées. La démarcation entre le volume des activités et les besoins de financement est considérable, qu'il s'agisse de l'agriculture, de l'artisanat, du commerce, de l'élevage, etc. Autrement dit, l'écart entre la forte demande de financement et la faible offre de ressources laisse entrevoir que les besoins de financement sont encore loin d'être comblés.

5.2.1. Potentialités de développement de la micro finance

Il existe de multiples opportunités qui peuvent permettre le développement des activités économiques dans cette région agropastorale, en se fondant sur la relance de la micro finance. La première est l'existence réelle d'activités génératrices de revenus, qu'il s'agisse d'agriculture, de maraîchage (un domaine de prédilection pour les femmes), d'aviculture, d'artisanat, de petites activités de transformation de produits agricoles et même d'activités touristiques. La deuxième opportunité dont il peut être tiré avantage est l'existence de quelques institutions de micro finance dont il faut élargir et développer les capacités d'intervention :

Dans la région, de nombreux produits importés et locaux sont commercialisés dont le riz et d'autres produits de grande consommation. Il existe aussi différentes activités économiques qui génèrent des ressources significatives, et qui sont pratiquées par les populations locales dans les zones rurales. Les principales activités générant des ressources substantielles sont :

(1) le maraîchage, qui a transformé la vie de nombreux producteurs dont les femmes et les jeunes paysans,

(2) la commercialisation de produits agricoles,

(3) le petit entrepreneuriat rural qui regroupe les principaux acteurs de l'artisanat : tisserands, potiers, forgerons, cordonniers.

Plus récemment, a émergé un secteur de services, à savoir le transport par moto (taxi moto) et les télé-centres ambulants qui connaissent une véritable explosion dans la région. S'y greffent d'autres activités, mais elles ne peuvent se développer tant que les besoins de financement ne sont pas couverts par les institutions existantes (banques et IMF en particulier). Dans une étude menée en 2006, sur les besoins de financement en produits maraîchers dans sa zone d'intervention, le PDSD, Haute et Moyenne Guinée donne une estimation pour quelques produits clés.

Tableau 17 : Produits maraîchers et besoins de financement en 2006

N°	Nom de produit	Surface cultivée en ha	Besoin de financement en FG
1	Tomates	0.25	460.000
2	Choux	0.50	491.000
3	Carottes	0.25	479.000
4	Piment	1.00	5.180.450
5	Pomme de terre	1.00	4.594.500

Source : PDSD, 2006

Ce tableau s'entend qu'en 2006, les besoins de financement étaient estimés à 460 000 FG pour la mise en valeur de 0,25 ha de tomate et 4.514.500 FG pour un ha de pomme de terre. La pomme de terre (« la belle de Guinée »), constitue de nos jours, la plus forte importante des cultures maraîchères dans la région. De Soumbalako dans Mamou, à Dionfo dans Labé, en passant par le grenier de cette production, Timbi Madina, l'activité est soutenue, la production en croissance, la filière commercialisation plus ou moins maîtrisée.



Photo 5 : Produits maraîchers de Soumbalako (Mamou)

A côté de la pomme de terre, on retrouve d'autres produits comme la tomate et les oignons, deux autres filières privilégiées par la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou; le piment, les carottes, les choux, le niébé sont privilégiés par la Fédération de Soumbalako, qui s'est détachée de celle de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou, essentiellement pour des raisons de leadership. Du tableau ci-dessus qui reprend quelques produits clés sur la base des surfaces mises en valeur¹¹⁸ dans les zones types, nous pouvons tirer l'idée de l'importance des besoins de financement pour assurer le développement du maraîchage.



Photo 6: Rencontre avec le Président des producteurs de Soumbalako -Mamou

Qu'il s'agisse des marchés internes à la région ou des échanges avec les autres régions naturelles du pays, (la Basse Guinée et la Haute Guinée, qui font frontière avec Mamou, en Moyenne Guinée), ou de marchés de pays voisins (Sénégal, Guinée Bissau, Sierra Leone, Mali), la commercialisation des produits agricoles est pratiquée par les groupements

¹¹⁸ Les surfaces individuelles dépassent rarement 1ha dans la région.

de femmes dont les besoins de financement sont importants. D'un autre côté, les activités avicoles pratiquées en zones périurbaines dans la plupart des villes, offrent une capacité de développement considérable, mais manquent cruellement de ressources. Saidou Bah, aviculteur à Labé, qui avait obtenu un premier financement du Crédit Mutuel, voit son activité stagner du fait de manque de ressources, ce qui menace son projet d'extension. Un crédit de 20 millions de francs guinéens demandé à la BICIGUI depuis plus deux ans reste sans résultat, ce qui témoigne d'un système bancaire reste très sélectif, voire rebutant.

De l'autre côté, les métiers de tissage, de teinture, de confection d'articles divers sont répertoriés attractifs, voire rentables, mais les acteurs restent confrontés à des problèmes d'organisation et de maîtrise des filières de commercialisation et à des questions de financement. Il en est de même des activités touristiques.

D'un bout à l'autre dans la région, il est aisé d'identifier des opportunités d'investissement susceptibles de promouvoir des systèmes de micro finance adaptés. En dépit de ces quelques opportunités identifiées du développement de la micro finance, il existe des contraintes susceptibles d'en compromettre l'essor.

5.2.2. Contraintes au développement de la micro finance

Il en existe plusieurs; elles peuvent être regroupées en trois grands groupes :

1. Les contraintes liées à l'échec des premières institutions de financement ;
2. Les contraintes liées au comportement des opérateurs économiques ;
3. Les contraintes liées aux difficultés qu'ont connues les premières initiatives créées dans le cadre de projets et programmes exécutés dans la région.

5.2.2.1. Contraintes liées à l'échec des premières institutions de financement

Il faut rappeler que le système bancaire (banques commerciales et banques de développement), s'était effondré en 1985. De nombreuses personnes parmi celles qui avaient accès aux banques ont perdu une partie ou parfois la totalité de leurs avoirs, laissant dans la mémoire collective et dans la mémoire individuelle, l'idée que la banque n'offre aucune garantie de sécurité de l'épargne. Suite à l'effondrement de plusieurs

établissements, la capacité de l'État à faire fonctionner correctement et durablement une institution financière a été mise en cause.

C'est pourquoi, les gens préfèrent garder leur argent sous les matelas, avec tous les risques encourus. En 2001, lorsque le Crédit Mutuel a été liquidé pour mauvaise gestion, les préjugés négatifs des opérateurs économiques sur la capacité de l'État à mettre en place et à gérer un système financier sécurisé et capable d'assurer la promotion des activités économiques, se sont renforcées. La liquidation de la Banque Internationale de l'Afrique en Guinée (BIAG) pour cause de détournement et d'interventions intempestives de l'État, donna un coup de grâce à ce qui restait de la confiance des opérateurs envers l'État. Un véritable climat de méfiance des opérateurs économiques s'est alors développé à l'encontre de toutes les institutions de crédit. Ainsi, les Institutions de micro finance qui ont voulu implanter des agences ont rencontré d'énormes difficultés face à une crise de confiance prononcée

5.2.2.2. Contraintes liées aux opérateurs économiques

Mis à part le commerce qu'exerce une bonne partie des acteurs locaux, il existe d'autres activités florissantes comme l'élevage (la Moyenne Guinée est une région d'élevage par excellence), l'artisanat, mais aussi et surtout le maraîchage. Cette dernière activité en particulier pose de sérieux problèmes en raison de son caractère saisonnier. Les femmes, principales actrices de cette activité, sont plus préoccupées par les activités de contre saison pour combler les besoins et faire face aux dépenses familiales que d'en faire une activité permettant l'accroissement des revenus. De plus, très souvent, les groupements de femmes ne sont pas les véritables propriétaires des facteurs de production, particulièrement la terre. Ainsi, se pose, pour les institutions financières, la difficile décision d'appuyer des activités dont les acteurs n'ont pas de biens de production à offrir comme garantie.

Pour ce qui concerne l'élevage, les populations de cette région considèrent que l'activité n'est pas sujette à des financements extérieurs. En effet, l'élevage reste perçu comme un signe de richesse, et les quelques besoins de financement des vaccins sont assurés par

l'autofinancement ou à défaut, par des interventions ponctuelles des pouvoirs publics qui organisent gracieusement des campagnes de vaccination du cheptel.

5.2.2.3. Contraintes liées à la fragilité des institutions existantes

Les Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC), les Bureaux Villageois d'Épargne et de Crédit (BVEC), les Caisses Communautaires de Croissance (C3), les Associations de Services Financiers (ASF), tous ont été conçus pour être des outils d'appui pour le financement d'activités en zone rurale. Généralement, ces institutions ont répondu aux besoins de crédit de leurs membres sur le court terme, mais elles sont restées fragiles pour toute une série de raisons.

- La première raison tient au fait qu'en zone rurale, l'analphabétisme est fort élevé. Le manque de formation constitue par ailleurs une contrainte pour l'implantation et l'épanouissement des services financiers en zone rurale. Même au niveau des cadres dirigeants des institutions, l'illettrisme constitue quasiment la règle. L'enquête menée au cours de la recherche a mis en lumière ce phénomène car sur 100 personnes, environ 20 seulement pouvaient décrypter des lettres ou savoir écrire leurs noms. Cela crée une situation telle que le niveau d'assimilation de tout programme de formation reste problématique.
- La deuxième raison relève de l'approche utilisée par les projets et les programmes en matière d'appui. L'assistanat ayant longtemps prévalu dans les programmes d'aide. Compte tenu de la relation paternaliste qui s'est installée entre les projets/programmes et les bénéficiaires de services, ces derniers ne disposant d'aucune marge de manœuvre pour prendre des initiatives personnelles, même quand celles-ci visent l'amélioration des performances de l'institution. Ainsi, le contrôle interne est délaissé, fragilisé par le projet, ce qui a par exemple expliqué l'échec du Crédit Mutuel. Ainsi comme pour le Crédit Mutuel, le manque de contrôle au sein des Caisses Communautaires de Croissance a provoqué une baisse de leur niveau d'opérationnalité.

Photo 7 : Produits de teinture sur financement FAAF, FEPAL et FEPAM



5.3. Les principaux acteurs des systèmes financiers au Fouta Djalon et leurs modes d'intervention

5.3.1. Les acteurs financiers institutionnels

Quelques agences ou succursales de quelques grandes banques sont implantées au Fouta Djalon mais leurs pouvoirs en matière de crédit sont extrêmement limités et elles n'interviennent que dans des opérations commerciales de faible envergure. Les principaux acteurs intervenant dans le financement des activités économiques sont les suivants :

5.3.3. 1. Le Crédit Rural de Guinée

Le Crédit Rural fut lancé en 1987, sous forme de projet expérimental, pour une durée de trois ans, à travers deux Conventions, l'une de financement, avec la Caisse Française de Développement (actuelle Agence Française de Développement) et l'autre de gestion, avec l'Institut de Recherche et d'Applications des Méthodes de Développement (IRAM) avec le Ministère en charge de l'agriculture comme maître d'œuvre pour le compte du Gouvernement Guinéen.

La signature de ces Conventions est intervenue dans un contexte économique et juridique difficile et déboucha sur une étude de faisabilité qui a proposé la mise en place d'un projet d'appui à la composante crédit des projets de développement rural. L'expérimentation d'une autre approche différente des anciennes pratiques a prévalu. C'est ainsi que l'approche Grameen Bank a été retenue. Cette approche répondait à une double préoccupation : satisfaire aux besoins des populations en termes de crédit et apporter une réponse à la question de garantie et de viabilité des projets à financer. Prenant donc le contrepied de la politique d'assistanat qui a longtemps marqué l'esprit des bénéficiaires de crédit durant la première République, la nouvelle approche s'appuie sur une mobilisation réelle de l'ensemble des acteurs. Elle repose aussi sur le développement d'un partenariat de type nouveau, pour satisfaire les besoins des populations. L'approche reposait dès le départ sur une forte participation de la paysannerie à la définition et à la gestion du système à mettre en place. La CCCE (devenue Agence Française de Développement) qui a financé le projet a proposé de tester le modèle de la Grameen Bank en Afrique, notamment en Guinée, tout en l'adaptant aux réalités guinéennes différentes à plusieurs égards, de celles du Bangladesh. Dans cet objectif, le projet a évité d'apparaître comme une simple duplication d'un modèle étranger, fut-t-il en provenance d'un pays du Sud. Restait en mémoire le fait que l'une des causes de l'échec de beaucoup de projets de développement rural en général et du système de crédit agricole en particulier, résidait sur la transposition mécanique de modèles étrangers. En effet, bien que les conditions pédologiques de la Guinée, soient proches de celles de la Côte d'Ivoire, la Guinée a tenté de reproduire sans succès des projets de développement du cacao et de la caféiculture. De même, un projet de caféiculture Arabica financé par la Banque Mondiale en Amérique du Sud n'a pu être exécuté sur les collines du Fouta du fait de la différence des conditions pédologiques et socioéconomiques. Pour toutes ces raisons, le projet Crédit Rural a choisi une démarche d'adaptation permanente aux conditions socio-économiques guinéennes, à l'image de la Grameen-Bank, qui s'est adaptée au contexte du Bangladesh. C'est probablement une des raisons de son succès. En Guinée, le Crédit Rural a tenté de mettre en avant un système flexible et évolutif, impliquant cadres et paysans à partir de leur culture, pour résoudre des problèmes concrets.

Dans son fonctionnement actuel, le Crédit Rural est un outil important de financement, au service du monde rural avec un rôle significatif dans la diffusion des services financiers au bénéfice des populations, que celles-ci soient considérées riches ou pauvres, en fonction du sens conféré à ce terme en milieu rural¹¹⁹.

Dans les villages, il n'existe pas de structure de crédit en dehors des systèmes informels d'épargne et de crédit. Pour pallier les besoins sans cesse croissants des demandes de crédit, les structures de micro finance ont été obligées d'instaurer des plafonds pour tous les types de prêts, afin de satisfaire un plus grand nombre de demandes. C'est ainsi que le Crédit Rural, pour accomplir sa mission de mise à disposition de systèmes financiers, a instauré un plafond pour les crédits afin de réaliser une large redistribution des ressources disponibles. Si à l'origine, l'objectif du Crédit Rural était de se concentrer sur les personnes dites pauvres, la réalité a imposé la mise en place d'un système de crédit ouvert à tous. Il s'agit à la fois de s'adresser à tous ceux qui n'avaient pas accès au système bancaire, en d'autres termes, à la quasi-totalité des habitants des zones semi urbaines et rurales à l'exception des fonctionnaires et gros commerçants. C'est sur cette base que le Crédit Rural s'est créé et a été institutionnalisé. Il fonctionne depuis novembre 2001 sous forme de société anonyme. Le CRG est dirigé par un conseil d'administration comprenant les trois principales composantes que sont : (1) les clients, c'est-à-dire les contributeurs internes de base, (2) les salariés et (3) les bailleurs de fonds et autres partenaires techniques et financiers que sont : l'État, l'Agence Française de Développement, l'IRAM etc....

La vision du crédit rural est de contribuer au développement économique et à l'équilibre social avec pour mission de fournir des services financiers pérennes, de proximité et adaptés aux populations rurales, péri urbaines et urbaines.

¹¹⁹ « Selon la croyance populaire une personne riche est celle qui a de la chance ou celle qui fait preuve de largesses lors des différentes cérémonies et rencontres de la communauté. Par contre, le pauvre, c'est celle- là qui n'a pas eu de chance, qui n'est pas sérieuse, qui est instable et paresseuse ».

a) Diversité des produits financiers offerts par le crédit rural.

Le Crédit Rural offre principalement quatre types de crédits et quatre produits d'épargne.

Les offres de crédit comprennent :

- Le crédit rural solidaire, le crédit commercial, le crédit moyen terme, le crédit agricole solidaire.

- Le crédit agricole solidaire est destiné au financement des activités agricoles (achat semences, engrais, main d'œuvre agricole, location traction attelée, location tracteur, embouche porcine, bovine, caprine).

La durée est de 12 mois et le taux d'intérêt est de 3 % par mois sur le capital restant dû.

Conditions d'accès au crédit : La constitution d'un groupe solidaire minimum de 5 personnes, l'ouverture d'un compte de dépôt de garantie équivalant à 5 % du montant accordé, le paiement de 5 % de frais de dossiers, 1 % d'assurance et 1 % de frais de construction, soit un total de 12 % de prélèvements sur le montant octroyé

- Le crédit commercial : destiné initialement au financement de la commercialisation du riz local, a été élargi à tous les produits agricoles locaux (huile de palme, tubercules.). Ce crédit est destiné essentiellement aux associations de caution mutuelle (ACM).

La durée du crédit est de 10 mois, avec un taux d'intérêt de 3,5 % par mois. Les intérêts sont payés chaque mois tandis que le capital est remboursé en une ou deux fois au terme des dix mois.

Conditions de crédit: Être membre d'une association de caution mutuelle (ACM) ou d'un groupe de solidarité, payer 7 % de frais sur le crédit octroyé et verser dans un compte de garantie 5 % du montant octroyé.

- Le crédit rural solidaire est destiné au financement des petites activités artisanales et commerciales pour une durée maximale de 12 mois. Il est octroyé à un groupe solidaire de 5 personnes. Il est à signaler que ce type de crédit est de moins en moins sollicité par les clients et ne représente plus que 7 % des encours de crédit. Le crédit moyen terme est destiné au financement des micros entrepreneurs et sert à acheter les équipements tels que les concasseurs, les machines à décortiquer, les congélateurs, les motos, les véhicules, etc. Il porte sur une durée allant de 12 mois à 60 mois, avec un montant plafonné à 7 millions au niveau des caisses. L'octroi des montants supérieurs à 7 millions est subordonné à

l'approbation de la Direction Générale du CRG. Le taux d'intérêt est de 3 % par mois sur le capital restant dû.

Conditions : Être titulaire d'un compte de dépôt à vue au CRG, être reconnu dans sa profession, être avalisé par deux personnes physiques, nantissement des équipements, et paiement de 5 % de frais de dossiers sur le montant accordé.

Produits d'épargne :

Outre le crédit, le CRG offre des services d'épargne à sa clientèle composée de commerçants, de fonctionnaires, d'artisans, de paysans, d'agriculteurs et d'éleveurs. Les produits offerts sont de quatre types :

- le dépôt à vue non rémunéré;
- le dépôt à terme de 3 mois rémunéré à 1,25 % sur la période;
- le dépôt à terme de 6 mois rémunéré à 3 % pour la période;
- le plan épargne de 1 an rémunéré à 7 %.

Pour une analyse plus détaillée des produits de crédit et d'épargne à travers leur évolution, nous avons repris la synthèse présentée par K. Condé, S.Bouju et D.Gentil. En effet, elle nous a paru être une photographie proche de la situation actuelle.

Au démarrage (1989), le CRG ne proposait qu'un seul produit, le CRS (Crédit Rural Solidaire) qui s'étend sur dix à douze mois avec un remboursement mensuel. Ce crédit convient très bien aux activités de commerce, de transformation et des services, ayant des revenus réguliers. Actuellement le plafond du CRS est de 400 000 FG.

Puis est arrivé le CAS (Crédit Agricole Solidaire) au début 1990. C'est un crédit de campagne qui est octroyé entre avril et juillet et qui se rembourse en trois échéances entre décembre et mars. Actuellement, le plafond est de 150 000 FG. Au cours des années, les produits se sont diversifiés avec les crédits de contre-saison et les crédits commerciaux. Les crédits commerciaux classiques peuvent monter jusqu'à 1 500 000 FG. Les crédits commerciaux spécifiques aux ACM (Association de caution mutuelle) ont des plafonds ne sont pas prédéterminés dans les protocoles.

En effet, les plafonds sont en relation directe avec le montant global des fonds sociaux propres de l'ACM. Dans certaines caisses, les montants peuvent atteindre les 8 000 000 FG. Il existe également d'autres produits, comme le CMT (Crédit Moyen Terme) pour le

financement de l'équipement (décortiqueuses, congélateurs vélos...). Il y a aussi certains crédits spécifiques au contexte local : pêche, élevage, banques céréalières, bouchers...

Au cours de l'année 1999, trois types de crédit ont été proposés aux fonctionnaires. Les CDF (Crédit Fonctionnaire de Dépannage) sont remboursables en une seule fois à la fin du mois au versement des salaires. Les sommes maximales allouées représentent les 80% du montant du salaire net. Le CDFR (Crédit de Dépannage aux Fonctionnaires Retraités) s'adresse quant à lui aux militaires et civils pensionnés assignés à la caisse locale.

Les crédits sont plafonnés également à 80 % du montant de la pension trimestrielle. Les remboursements s'effectuent également en une seule fois, le jour de la paye. Enfin le CFE (Crédit Fonctionnaire Épargnant) s'adresse aux fonctionnaires épargnants ayant au moins un an d'ancienneté en tant qu'usager du CRG. Les crédits alloués sont de l'ordre de trois fois le solde moyen de l'épargne volontaire des six derniers mois et plafonnés à l'équivalent de trois fois le salaire net mensuel. Le prêt est à court terme sur dix mois.

Les montants du crédit

Le principe de base du CRG, comme dans la plupart des institutions de la micro finance, est celui de la progressivité. Il est préférable de tester le sérieux et la capacité de gestion des emprunteurs, d'abord sur des petites sommes, puis d'augmenter régulièrement les montants de prêt en fonction des résultats.

Des plafonds maximum par type de crédit sont instaurés, de manière à répartir les fonds disponibles en un grand nombre d'emprunteurs (et non pas de privilégier une minorité) et également pour ne pas changer de clientèle visée (les petits et moyens agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, commerçants et artisans). Ceux qui ont des gros besoins (> à 10 000 000 FG) devraient pouvoir être servis par les banques qui sont en principe mieux outillées (étude de dossiers, garanties matérielles..) pour traiter ce type de clientèle.

Les dates de remboursement

Pendant longtemps, les calendriers de remboursement étaient décidés au siège du CRG, ce qui ne permettait pas toujours une bonne adéquation avec les spécificités des activités agricoles et économiques de chaque région.

A la demande des associés, les décisions sur les dates de remboursement se prennent au niveau local (caisse et direction régionale) depuis 1999

L'épargne

A partir de 1990, ont été institués des livrets d'épargne volontaire (EV) avec l'argent déposé disponible à tout moment. Ce produit a surtout intéressé les fonctionnaires, les commerçants, les groupements, les institutions (centres de santé, associations des parents d'élèves, les ONG...). Pour les associés emprunteurs, beaucoup plus intéressés par le crédit que par l'épargne volontaire, a été instaurée en 1992, une épargne de garantie (EG), directement prélevée sur le montant du crédit (5%). Cette EG est plafonnée selon les différents types de crédit. Les plafonds pour le CRS ont été portés à 100 000 FG, pour le CAS à 50 000 FG et à 400 000 FG pour les autres produits. En cas de cumul de crédits (par exemple crédit commercial et CRS ou Crédit moyen terme et CRS), les plafonds se cumulent jusqu'à 500 000 FG.

5.3.3.2. Le Crédit Mutuel de Guinée

Le lancement du projet Crédit Mutuel de Guinée remonte à une convention signée le 10 février 1988, entre l'État Guinéen et le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) relevant du crédit Mutuel Français.

L'objet du projet était la création d'un réseau de Caisses de type mutualiste, avec collecte de l'épargne et distribution de crédits garantis par un blocage partiel de l'épargne, préalablement constituée, afin d'aider les populations rurales et urbaines à améliorer progressivement leurs conditions économiques et sociales.

Les premières caisses ont été implantées autour de Labé au Fouta-Djalon sur financement du Crédit Mutuel de la Loire Atlantique et du Fonds d'Aide et de Coopération (FAC) où a été installé le bureau central du projet, jusqu'à son transfert à Conakry à la fin de l'année 1994.

Ont été ensuite successivement ouvertes les antennes de :

- Kindia en Guinée Maritime en 1990 (financement CICM et FAC) ;
- Guéckédou en Guinée Forestière en 1991 (financement du FiDA) ;

- Siguiri en Haute Guinée en 1992 (Financement FiDA);
- Kankan et Macenta en Haute Guinée et Guinée Forestière en 1993(financement FAC et CFD -Caisse Française de Développement) ;
- N'Zérékoré en Guinée Forestière en 1994 (Financement FiDA).

Le réseau offrait à ses sociétaires les produits d'épargne et services de crédit ci-après :

a) Les produits d'épargne

- Le dépôt n'était rémunéré, mais pour sa gestion, le titulaire devait payer la somme de 5000 FG en frais de tenue en compte à la fin de chaque année.
- L'épargne bloquée : elle n'était pas rémunérée non plus et servait de garantie pour les prêts octroyés jusqu'à leur remboursement intégral.
- Le dépôt en épargne était rémunéré au taux de 8% l'an sur le petit solde du trimestre mais pour sa gestion le titulaire devait payer la somme de 5000 FG en frais de tenue de compte chaque année.
- Le dépôt à terme (DAT) était quant à lui rémunéré au taux de 15% l'an avec des durées de placements allant de 3, 6 et 12 mois.

b) Les services de crédit :

Principe: Tout demandeur de crédit doit avoir constitué au préalable pendant une durée d'au moins 6 mois une épargne en moyenne égale à la moitié du montant sollicité.

■ les crédits professionnels

(1) Financement des locaux professionnels, matériels et véhicules professionnels dont les emprunteurs sont constitués d'agriculteurs, d'artisans, de groupements solidaires ou projets techniques agricoles associés, micro entrepreneurs, commerçants.

- Épargne bloquée : 30% pour les agriculteurs et 50% pour les autres professions
- Objets financés : construction, aménagement des locaux, véhicules à caractère professionnels.
- Durée maximum et remboursement : 24 mois échéance mensuelle
- Montant maximum : 100% de justificatifs présentés

- Garantie : épargne bloquée, engagement solidaire du conjoint ou autres cautions solvables ou hypothèques sur le bien acquis, construit ou aménagé avec accord du Maire ou du Président de la CRD.
- Endettement maximum : celui-ci ne peut excéder 30% des revenus officiels versés sur le compte du crédit mutuel, déblocage du crédit sur justificatifs aux guichets de la caisse.

(2) Financement des stocks, intrants, cheptels.

- Emprunteurs concernés : agriculteurs, éleveurs (groupements solidaires ou projets techniques agricoles associés obligatoires pour le financement) pour financement intrants ou cheptels; artisans ou micro entrepreneurs et commerçants pour le financement de stocks;
- Le taux d'intérêt : 25% l'an ou 2% le mois.
- Durée maximum : 9 mois de remboursement en une échéance, avec paiement mensuel des intérêts pour le financement d'intrants ou de cheptels, 6 mois maximum avec échéance mensuelle pour le financement des stocks.
- Garantie : épargne bloquée 30% pour l'agriculture et l'élevage, 50% pour les autres emprunteurs pendant toute la durée du crédit, engagement solidaire de conjoint ou caution de toute personne solvable, nantissement du fonds de commerce pour les commerçants et les artisans.
- Endettement maximum : l'endettement total de l'emprunteur ne doit pas dépasser 30% des revenus officiels versés sur le compte du crédit mutuel.

(3) Financement de l'exploitation :

- Emprunteurs concernés : agriculteurs et éleveurs pour les crédits de commercialisation.
- Artisans, micro entreprises et commerçants pour le financement de fonds de roulement installés professionnellement depuis au moins un an : taux 25% l'an ou 2% le mois.
- Durée maximum et remboursement : 9 mois avec des remboursements mensuels ou trimestriels pour le crédit de commercialisation, 6 mois maximum avec des échéances mensuelles pour le financement de fonds de roulement.

- Montant maximum : 100% de la valeur marchande, de la production pour le crédit de commercialisation, 3 mois de chiffre d'affaires moyen mensuel au cours des 12 derniers mois d'exploitation.
- Garantie : épargne bloquée 30% pour l'agriculture et l'élevage, 50% pour les auteurs emprunteurs – engagement solidaire de conjoint ou autres cautions solvables.

L'endettement maximum de l'emprunteur ne doit pas excéder 30% des revenus officiels versés au crédit mutuel.

■ Les crédits non professionnels (particuliers)

- crédit à l'habitat :

Emprunteurs concernés : toutes les catégories socioprofessionnelles à titre individuel pour la résidence personnelle et familiale à l'exception des agriculteurs pour lesquels il n'y a pas de distinction entre locaux professionnels et habitat familial : taux d'intérêt du crédit : 25% l'an ou 2% par mois; durée maximum : 24 mois, mode de remboursement : échéance mensuelle; garantie : épargne bloquée à 50%, engagement solidaire du conjoint obligatoire, caution solvable, hypothèque sur le bien acquis ou construit, versement direct du salaire par l'employeur entre les mains du crédit mutuel et prélèvement direct sur le compte; endettement maximum : 30% des revenus justifiés et domiciliés.

- crédit à la consommation :

. Emprunteurs concernés : artisans, commerçants, agriculteurs, éleveurs, particuliers et salariés :

. objets financés : équipements familiaux (automobile, moto, bicyclette, TV, appareils ménagers, mobiliers aménagement), avance sur salaire et aide aux événements familiaux exceptionnels : taux d'intérêt : 25% l'an ou 2% par mois; durée maximum de remboursement : 3 mois de remboursement pour le crédit soudure aux agriculteurs, 24 mois avec des remboursements mensuels pour l'achat d'automobile, 12 mois avec des échéances de remboursement mensuel pour les autres équipements et 3 mois avec des remboursements mensuels pour les avances sur salaire et les événements familiaux exceptionnels; garantie : épargne bloquée pendant la durée du crédit, 30% de l'épargne bloquée pour les crédits soudure et les crédits à la consommation; engagement solidaire du

conjoint et toute autre caution solvable, versement direct et obligatoire du salaire entre les mains du crédit mutuel pour l'employeur et prélèvement direct de l'échéance sur le compte.

Ainsi le crédit mutuel avait créé jusqu'à 76 caisses. Mais, suite au plan de réorganisation de son réseau en 1996 et mis en œuvre en 1997, le nombre de caisses a été réduit à 45 par la fusion des caisses les plus petites avec les caisses importantes les plus proches.

5.3.3.3. Le PRIDE (Programme Intégré pour le Développement de l'Entreprise)

Le programme intégré pour le développement de l'entreprise (PRIDE) est une ONG (organisation non gouvernementale) spécialisée dans la micro finance. Il a démarré ses activités en 1991 grâce à un financement de l'USAID et mis en œuvre par Volunteers in Technical Assistance (VITA), une ONG américaine.

PRIDE dispose d'un réseau de 14 caisses dénommées branches dont onze (11) sont basées dans les villes de l'intérieur (Boké, Kamsar, Kindia, Fria, Mamou, Dalaba, Pita, Labé, Kankan, Kissidougou et N'Zérékoré) et trois (3) à Conakry couvrant les 5 communes de la capitale. L'une des trois branches est appelée CEFIPE (Centre de financement des petites entreprises).

Les fonds propres s'élèvent à 7 milliards de FG au 31.12 2008 et les catégories socioprofessionnelles touchées par les services de crédit sont: le Commerce: 66 %; la commercialisation de produits agricoles locaux: 22 %; la Restauration : 4%, les Prestataires de service:3 % et les Artisans : 5 %.

La production agricole n'est pas financée malgré l'existence d'une forte demande non couverte pour la création des plantations.

Caractéristique des services :

PRIDE/Finance offre à ses clients des services financiers et non financiers.

a) **Les services financiers:** Les services financiers qu'offre PRIDE/Finance consistent à accorder des petits prêts aux micros entrepreneurs L'offre porte sur deux principaux types de produits financiers :

- les micros prêts à court terme;
- les prêts à moyen terme (PMT).

a) **Les micro prêts à court terme** : Ce sont des prêts octroyés suivant une méthodologie basée sur le cautionnement solidaire et mutuel des membres d'un groupe de 3 à 5 personnes sollicitant tous des prêts pour des durées de remboursement variant entre six (6) et douze (12) mois, avec des échéances de remboursement bimensuels ou mensuels. La taille des prêts varie de 100.000 à 500.000 FG.

b) **Les prêts à moyen terme (PMT)** : Ce sont des prêts individuels accordés sur la base d'un système de garanties matérielle et morale (nécessité de présenter deux avalistes).

L'objectif de ce produit est d'aider les petits entrepreneurs à financer des investissements ou promouvoir, la commercialisation de certains produits agricoles et/ou artisanaux. La taille des prêts varie de 600.000 FG à 5.000.000 de FG pour des durées allant de douze et vingt-quatre (12 et 24) mois

c) **Le financement des petites entreprises** :

Le financement des petites entreprises est assuré par le CEFIPE pour tous les prêts d'un montant variant de 5,5 millions à 15 millions de FG pour des durées variant de 12 à 36 mois.

Ce même centre gère les produits pilotes d'appui et de promotion des entreprises sur la base de conventions signées avec des partenaires. Dans le cadre de son partenariat avec la BICIGUI, le centre assure des financements variant entre 10 millions et 50 millions de FG.

Pour tous ces prêts, le taux d'intérêt est de 3 % linéaire par mois.

d) Les services non financiers :

Ils portent sur la formation de base de tous les clients et un suivi/conseil des micro-entreprises

e) Conditions de crédit:

- La rentabilité de l'activité financée (le crédit ne finance pas le démarrage de l'activité mais plutôt sa consolidation et son extension);

- Paiement de:

- 4 % du montant du crédit au fonds de solidarité;
 - 1 % du montant du crédit au fonds de garantie.
- Des frais de dossiers de 20.000 FG pour les micros prêts à court terme et 40.000 FG pour les prêts à moyen terme (PMT);
- Apporter des garanties sous forme de caution de tiers, de gage sur petits équipements, de nantissement de stocks, de délégation de salaire et/ou de délégation de loyers.

f) Service d'épargne :

PRIDE/Finance n'offre pas de service d'épargne à sa clientèle.

La pression sociale fonctionne de moins en moins, les conseils de sages exigent des rémunérations pour services rendus.

L'impact de Pride est resté mince dans la région en raison de sa faible implantation mais aussi de son approche qui tend beaucoup plus vers des relations de banque à son client. Quelques données chiffrées sont indiquées dans le chapitre VI au pont consacré aux effets des interventions des IMF au Fouta Djalon sur les populations bénéficiaires

5.3.3.4. *L'Agence autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises : 3AE*

Créée en 1997, elle résulte de l'institutionnalisation du programme d'assistance intégré aux PME (PAIME) initié et mis en œuvre par le Gouvernement Guinéen avec l'appui des bailleurs de fonds et agences spécialisées, notamment le PNUD, l'ONUDI et la Coopération Sud-Sud, Guinée-Maroc.

Elle est localisée à Conakry et dispose de quatre antennes basées à Pita, Kamsar, Kissidougou et Kankan.

Son intervention couvre deux volets essentiels qui sont :

- le renforcement des capacités entrepreneuriales et managériales des producteurs privés, dans tous les secteurs économiques;
- l'octroi de crédits à court et moyen terme pour tous les secteurs économiques.

Caractéristiques des produits :

Les conditions du crédit varient en fonction de l'origine des lignes de crédit mises à la disposition de 3 AE.

Le taux d'intérêt est en général de 15 % l'an pour une durée allant de un (1) à cinq (5) ans:

Parmi les ressources de financement des 3 AE, il faut citer un premier fonds initial appelé fonds rotatif de 2 millions de dollars auquel s'est ajouté un fonds de 50 millions de FG provenant de l'ancienne structure.

- un fonds CEDEAO de 2 millions de Dollars géré par 3 AE et la Banque Centrale de la République de Guinée;
- un fonds BID de 1,3 milliard de FG géré par 3 AE, le PRIDE et le CRG en fonction des plafonds de crédits demandés;
- le fonds 3 AE plus» qui sert à pré financer les petits marchés dont la durée n'excède pas un an;
- un fonds de 50.000 € provenant d'un emprunt fait auprès d'une banque Belge grâce à l'intermédiation d'une ONG Belge dénommée INCOFI;
- un fonds de 35 millions de FG dénommé Fonds d'investissement de Guinée (FIG) qui est créé par souscription d'actions de 100.000 FG l'action;
- enfin, un fonds de 450.000 Ecus¹²⁰ appelé Fonds de garantie de l'Union Européenne destiné à financer les activités de prestation de services liées aux activités minières.

En dépit d'une faible couverture géographique, les 3AE ont marqué leur présence dans le panorama des IMF nationales par leur forte capacité de mobilisation de ressources à partir d'une pluralité de sources, par une forte présence dans le financement des crédits à moyen terme et par un bon suivi des clients à travers la réalisation d'un taux de remboursement des crédits, voisin de 99%

En 2008, les 3AE comptaient pour 8,78% de l'encours crédit (6200 millions de FG) des IMF nationales et dénombrait pour 4064 clients.

Tout comme le Pride, les 3AE sont restées fort limitées en termes d'implantation et de couverture géographique (Mamou et Labé). Les moyens déployés au plan général sont

¹²⁰ ECU (European Currency Unit): Unité de compte européenne avant l'adoption du nom de l'euro en décembre 1995.

relativement modestes sans qu'il ne soit possible d'isoler la part investie dans le Fouta. Mais, des enquêtes menées, tout laisse croire que son action est restée peu significative. Quelques données chiffrées sont reprises dans le chapitre VI au point consacré aux effets des interventions des IMF au Fouta Djalon.

5.3.3.5. Centre d'Appui et de Formation pour le Développement de l'Épargne/Crédit et l'Éducation Civique (CAFODEC)

Le CAFODEC est une ONG créée en 1998, qui intervient dans divers domaines dont la micro finance.

Elle existe juridiquement en tant qu'institution de micro finance (IMF) seulement depuis le 29 mai 2006, grâce à un agrément de la Banque Centrale de la République de Guinée.

Le CAFODEC est présent dans toutes les régions de Guinée et compte un réseau de 175 Associations de Services Financiers (ASF) avec plus de 52000 associés, créées grâce à des partenariats avec des institutions et projets tels que : le FIDA, le PNUD, la BAD, l'UNICEF, le TRIAS, le PDSH-HMG, le PPDR-HG, le FOGUIRED, ETIMOS, DVV/International, etc.

Selon leur niveau de maturité et les opportunités en présence, chaque ASF dispose d'un ou deux guichets, mais le deuxième n'intervient qu'après un niveau de maturation du premier.

Le guichet 1 est basé sur l'épargne volontaire des associés sous forme d'action avec pour principes fondamentaux : proximité, mobilisation locale de l'épargne et son recyclage par l'octroi du petit crédit (au maximum 200 000 FG). Le guichet 2 vient compléter le guichet 1 ; il est constitué par un fonds externe (fonds de crédit) et il favorise des financements plus importants allant de 200 000 à 2 000 000 FG et plus, avec des taux d'intérêts aux nouveaux crédits (3%/mois).

Le montant de l'action de 1000 FG pour qu'une ASF soit reconnue, il faut qu'elle ait au moins 100 adhérents et qu'elle ait un fonds initial de 1 000 000 FG. Il faut aussi qu'elle ait un statut et un règlement intérieur approuvés par les membres en Assemblée Générale et qu'elle dispose d'organes de gouvernance tels que le conseil d'administration, le bureau exécutif, le comité de crédit et de recouvrement et le comité de contrôle.

Les crédits octroyés par les ASF du guichet 1 sont à très court terme, d'une durée

maximum n'excédant pas 6 mois et servent à financer les activités d'agriculture, de petit commerce et le social. Les crédits d'équipement ne sont pas couverts par le guichet 1 tandis que le guichet 2 offre des services de crédit dont les niveaux de financement sont plus élevés que ceux du guichet 1 et permettent de mettre en œuvre des microprojets plus importants :

- les taux d'intérêt pratiqués sont inférieurs à ceux du guichet 1 qui sont généralement à 5% par mois sur le nominal;
- la durée du crédit est plus longue et s'étale, selon la nature des microprojets entre 2 et 36 mois;
- les bénéficiaires sont essentiellement composés de groupements organisés et de femmes porteuses de projets pertinents et bancables.

La gestion du guichet 2 est confiée à un agent de crédit recruté et placé sur le terrain par le CAFODEC. Il collabore avec les responsables de l'ASF conformément aux clauses d'un contrat qui a été préalablement établi.

Conditions d'accès au crédit :

D'une façon générale, la caution solidaire, le nantissement du matériel, le gage sur les biens ou le cheptel et les avals s'appliquent sur tous les types de crédits.

Les forces et faiblesses

Les forces :

- le système de crédit mis en place est adapté aux conditions de vie des populations rurales;
- les conditions de crédit sont souples et les offres de crédit sont essentiellement orientées sur les activités agricoles et les activités génératrices de crédit, les femmes et les petits paysans sont les principaux bénéficiaires des crédits;
- l'appui financier dont le CAFODEC bénéficie auprès d'institutions ou d'organismes tels que le PNUD, le FIDA, la BAD, l'UNICEF, etc.

Les faiblesses :

- l'ASF est une initiative de projets ou programmes. Elle n'est pas l'émanation de la collectivité locale, d'où le risque de la non appropriation du système par les bénéficiaires et de sa disparition après le projet ou programme;

- le niveau élevé d'analphabétisme au sein des organes d'administration et de gestion des ASF;
- la difficulté pour la tenue des documents administratifs et de gestion, liée entre autres au niveau d'instruction et d'alphabétisation des responsables;
- l'insuffisance de ressources internes pour couvrir toutes les demandes de prêts;
- la faible capacité de mobilisation de l'épargne locale;
- l'insuffisance de la formation des responsables à la vie associative et en gestion;
- le bénévolat (démotivation des responsables du fait du bénévolat).

5.3.3.6. La Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD) : une construction sociale de référence

C'est en 1992, dans un contexte de désengagement de l'État du secteur de la production, avec comme conséquences la suppression des subventions agricoles, la privatisation des entreprises publiques et la libéralisation des prix, qu'est née la Fédération des Paysans du Fouta Djallon. Elle est une initiative locale d'anciens agents de l'État, reconvertis à l'agriculture en partenariat avec la coopération française avec l'appui technique du Gret. L'initiative répond à une nécessité de dégonflement de la fonction publique nationale par le biais du Bureau d'Aide à la Reconversion des Anciens Fonctionnaires (BARAF)

BARAF

Le Bureau d'aide à la reconversion des anciens fonctionnaires (BARAF) a été installé durant la période 1986-1988, à Conakry comme un organisme chargé d'octroyer des crédits aux quelques 45.000 « déflatés¹²¹ et départs volontaires » de l'administration, désireux d'aller en affaires en créant leur propre PME agricole, artisanale, semi-industrielle, commerciale ou de service. Des lignes de crédit domiciliées dans les banques primaires devaient assurer le financement des meilleurs projets. Hormis quelques succès qui se comptent sur le bout des doigts, le programme a enregistré de lourdes pertes en ressources dues notamment au bas niveau des organismes d'appui à la création d'entreprises et à la faiblesse de la culture entrepreneuriale des agents préférant souvent la sécurité d'un poste dans l'administration, même un bas revenu. *urce: Diakité, B, 2004*

Ces fonctionnaires étaient animés de la volonté de sortir l'agriculture familiale de l'immobilisme dans lequel, structurellement elle se trouve. Ce faisant, l'organisation

¹²¹ Déflatés : fonctionnaires renvoyés des services publics pour cause d'échec au test de sélection

professionnelle (OP) qu'est la Fédération, s'est fortement impliquée dans l'intermédiation financière. Initialement, sa vocation n'était pas d'octroyer des crédits ; c'est l'absence de structures adaptées pour faire face aux besoins de financement qui l'a amenée à servir de relais pour des lignes de crédit destinées à l'approvisionnement en intrants ou à la commercialisation des produits. En effet, les paysans guinéens (environ 70% de la population totale) évoluent dans un environnement économique caractérisé par une faiblesse notoire des moyens de production, un désordre institutionnel prononcé et des pratiques et comportements qui ne favorisent pas le progrès (détournement de crédits, détournement d'intrants, etc.). Ainsi, ce contexte, peu favorable au développement des services financiers dont une grande partie de la population est exclue, limite considérablement les possibilités de développement de la campagne en général et du secteur agricole en particulier. De plus, les mauvaises pratiques ont créé doute et incertitude dans le remboursement des dettes et ont constitué un facteur de blocage en matière d'octroi de crédit par les institutions.

La juxtaposition à la fois des difficultés d'écoulement des produits agricoles du fait d'importations désordonnées de produits largement disponibles sur le marché local pendant la période de récolte (pomme de terre en particulier au Fouta), le prix élevé des intrants et des semences agricoles, l'enclavement des zones de production et la faiblesse des structures de stockage et des services d'encadrement agricole, ont créé un climat de découragement des producteurs. Organisée sur plusieurs niveaux, la Fédération des Paysans du Fouta Djalon s'est donnée pour objectif, de relever le revenu des paysans à travers principalement le développement de trois productions (pomme de terre, tomate, oignon). En centralisant l'achat des intrants agricoles dont les Unions et Fédérations ont besoin, la Fédération joue un rôle de coopérative qui achète et vend les intrants aux producteurs dans le cadre d'un crédit de campagne. Elle joue un rôle d'interface entre les producteurs qui la composent et les commerçants dans le cadre de la commercialisation des produits, coordonne diverses autres activités liées à sa mission dont la mise en place d'infrastructures, des aménagements de bas-fonds, de construction de pistes, de canaux et de magasins. Elle intervient aussi efficacement dans les actions de formation, d'accompagnement pour la maîtrise des filières, de gestion et d'alphabétisation. Également au plan syndical, elle défend les intérêts des producteurs auprès des pouvoirs publics et des

interlocuteurs privés. Son leitmotiv est un proverbe peul qui dit que « le courage est une arme qui ne s'use jamais » (Wakkilaare ko kaafa Allâh ka mètataa)

Au plan technique et financier, la fédération a scellé des partenariats avec les organismes internationaux telle que l'AFD et des ONG et associations internationales tels que le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD), Agriculteurs Français et le Développement International du Nord Pas-de-Calais (AFDI), Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement (SIDI), ainsi que des banques locales comme : La BICIGUI, la SGBG et d'autres partenaires comme le Service National de la Promotion Rurale et de la Vulgarisation (SNPRV), ainsi que la Direction Nationale du Génie Rural (DNGR) etc.

L'analyse des sources de financement de la Fédération, indique que celles-ci apparaissent inadaptées à ses besoins à cause du coût des crédits et des montants contractés auprès des banques. En effet, les montants accordés sous forme de prêts sont très souvent inférieurs aux besoins exprimés.

Les ressources financières en provenance de l'État et des bailleurs de fonds financent les infrastructures, les appuis techniques, la formation et les moyens de communication. Elles couvrent également une partie des besoins en Fonds de roulement qui sont destinés à l'achat des intrants. Les autres besoins sont financés par les ressources propres (cotisations annuelles : 10.000F/an/membre) et les adhésions (10.000F/groupement sur 5 ans), les transferts d'émigrés ; le financement du complément des intrants est assuré grâce à un partenariat établi avec la BICIGUI, à travers une ligne de crédit. Celle-ci couvre également la fourniture de quelques équipements agricoles grâce à des crédits à moyen terme. Ce partenariat s'appuie sur un dépôt de garantie (environ 200.000 euros) effectué par le CDI. Il permet d'emprunter en francs guinéens l'équivalent du montant du dépôt de garantie.

Politiques de crédit de la Fédération

En règle générale, les prêts ne sont accordés qu'aux groupements qui sont à jour à la fois de leurs adhésions et de leurs cotisations. Les prêts sont consentis en nature, sous forme d'intrants à un coût équivalant à +10% d'intérêt. Les quantités d'intrants fournies sont

fonction des superficies réalisées par les groupements et sont vérifiées et attestées sur le terrain par des techniciens de la fédération. Les retards de remboursement ne souffrent d'aucune excuse et sont suivis de sanctions. La durée des prêts varie en fonction des types de spéculation ; en général, elle n'excède pas 9 mois. Les prêts sont garantis par la caution solidaire des membres du groupement. Le recouvrement se fait au point de collecte des produits par les techniciens de la fédération avec la collaboration des groupements, unions, fédérations et les commerçants.

La Fédération encourage les groupements à respecter les délais convenus dans le remboursement du crédit. C'est ainsi que tous les groupements qui n'ont pas enregistré un retard, sont ristournés. La ristourne touche aussi bien les groupements que les unions.

« Pour chaque kg de semences achetées, la Fédération définit un quota de production à commercialiser ; soit 7kg de semence achetée et 1000 kg d'oignon par kg de semence achetée. Le quota est taxé d'un prélèvement sur la commercialisation, soit 30FG/kg du quota de pomme de terre et 28FG/kg du quota d'oignon. C'est sur cette taxe que la fédération prélève les ristournes et finance son activité d'appui à la commercialisation. Soit pour la pomme de terre : 5FG pour l'union, 5FG pour l'entretien du magasin, 10FG pour le groupement, 3FG entretien magasin et 10FG pour la fédération ».

On peut s'interroger sur les raisons de l'absence de coopération entre le Crédit Rural et la Fédération des Paysans.

Lors des enquêtes, des éléments partiels de réponse ont été donnés : le taux élevé de crédits au sein du Crédit Rural, le souci d'autonomie des dirigeants de la Fédération par rapport au Crédit Rural, les rivalités entre dirigeants, la recherche d'une reconnaissance extérieure à des fins de partenariats directes. Nous aborderons plus loin les mécanismes possibles d'un partenariat entre ces deux institutions qui pourraient, selon nous, jouer un rôle clé dans le développement du monde rural en Moyenne Guinée

5.3.3.7. Les caisses communautaires de croissance (C3), des résultats décourageants

Le réseau des caisses communautaires de croissance a été créé en 1999 à l'initiative du projet élargi de gestion des ressources naturelles (PEGRN), sur financement de l'USAID. Son objectif principal était d'apporter des services financiers adaptés au milieu rural.

Le réseau comprenait 79 caisses réparties dans les préfectures de Kindia, Lélouma, Tougué, Dabola, Faranah et Kouroussa. Mais, suite à une mission d'évaluation survenue en 2003, seules 65 caisses avaient été retenues et agréées comme coopératives d'épargne et de crédit par l'ONG américaine VITA¹²² qui en était l'opérateur.

Les constats qui se dégagent de l'échec de l'expérience des C3 sont:

- Le système de crédit mis en place était une composante du Projet élargi de Gestion des Ressources Naturelles (PEGRN) qui avait comme objectif principal la protection de l'environnement. L'étude préalable à l'implantation des C3 dans la zone du projet était insuffisante car l'appui institutionnel et financier a été projeté sur une période ne dépassant pas 5ans alors que l'expérience montre que l'obtention de l'équilibre financier d'un système de micro finance est un processus long, demandant 5 ans au moins au niveau d'une caisse locale et 10 à 15 ans pour l'échelon régional. Par ailleurs, un système de micro finance nécessite toujours une phase d'expérimentation d'au moins trois ans, d'où le manque de vision à long terme du projet. En effet, la condition majeure de réussite de tout projet est d'assurer le renforcement des capacités des bénéficiaires, afin que ceux-ci puissent continuer la gestion après le retrait des bailleurs de fonds. Or, le programme de renforcement des capacités des bénéficiaires n'a pas été prévu par l'initiateur des C3 ;

Les communautés bénéficiaires n'ont pas été impliquées dans le montage institutionnel du projet, ce qui explique le manque d'appropriation du système par ces derniers. Aucune structure faîtière n'a été mise en place pour conduire à la pérennisation du réseau. L'appui financier du bailleur de fonds s'est arrêté brusquement à la clôture du PEGRN. Il n'y pas eu de partenaires pour soutenir les activités du réseau après la clôture du PGERN.

Là aussi, les principaux facteurs de difficultés, voire d'échecs sont liés à la non prise en compte de la formation, à la non implication des populations bénéficiaires au montage institutionnel du projet et de l'arrêt brusque des financements.

¹²² Volunteers in Technical Assistance

5.3.3.8. Les Associations de Services Financiers (ASF), des résultats mitigés

C'est avec l'appui des projets (FIDA et Crédit Rotatif) qu'ont été créées les premières Associations de Services Financiers. Durant les premières années de fonctionnement de celles-ci (2000/2007), les petits prêts accordés par les ASF ont constitué des éléments facilitateurs de l'émergence des femmes, dans le domaine du commerce. Cette activité était jusque là traditionnellement réservé aux hommes, notamment le commerce de bétail et des petits ruminants- Dans la réalité, ces associations de services financiers ne sont pas une émanation des collectivités locales : leur création n'a été ni progressive, ni précédée de diagnostic du milieu, susceptible de faire ressortir les besoins réels de la population ciblée. Elles ont été mises en place par les projets, en guise de programmes d'accompagnement pour l'atteinte de leurs objectifs. En d'autres termes, ces structures ont été créées sans qu'une approche participative n'ait été mise en œuvre dans le montage du projet. Cela a eu pour conséquence le non appropriation des systèmes par les bénéficiaires qui y ont adhéré, seulement, suite à de simples séances de sensibilisation. Rappelons que le projet dont il s'agit remonte à quelques décennies, donc à une période où le concept de participation naissait mais n'était pas encore entré dans les pratiques. Non encore entré dans les pratiques. A l'évidence, les ASF n'ont pas constitué une priorité pour les projets. Sur 21 ASF prévues en moyenne Guinée dans le cadre du programme PRAADEL, environ 13 ont vu le jour et seulement quelques unes ont survécu après la fin du projet. Celles qui existent encore fonctionnent dans des conditions difficiles. La plupart des ASF ont disparu, faute de motivation des bénéficiaires et de manque des ressources.

La création des ASF sur le terrain a été subordonnée à une mobilisation par les communautés rurales d'une épargne initiale, sous forme d'action d'un montant minimum de 1.000.000 FG (ce qui n'était pas facile à réunir), auquel montant s'ajoutait une forte subvention du projet dès le démarrage des activités de l'ASF (équivalent 10.000 dollars US par ASF). Le projet prenait en charge également les coûts de fonctionnement et d'investissement pendant les 4 premières années. Ces facilités ont favorisé des pratiques laxistes de gestion, conduisant à de nombreux détournements. Le manque de formation des organes de gestion et de supervision des ASF (gérants, caissiers, membres des différents

organes, CA, comités de crédit, conseils de gestion, comités de surveillance etc.) a porté un coût fatal à beaucoup d'ASF.

Cependant, dans de nombreux villages, des Associations Financières Villageoises (AFV) continuent de fonctionner à travers le système de tontine. Cette pratique tontinière est bien connue dans ces différentes communautés. Elle repose sur la mise en commun de fonds collectés auprès des membres, avec quelque fois un complément de ressources sous forme de dons ou de prêts en provenance de sources extérieures au village. Mais, le plus souvent, ces associations comptent fondamentalement sur leurs propres ressources. Ces structures de types mutualistes fonctionnent de manière assez homogène. Souvent, dans un même village, coexistent plusieurs associations financières qui touchent l'ensemble des couches de la population. La recherche du profit motivant plus certains membres de ces associations, la rémunération de l'épargne rentre parfois en ligne de compte dans la décision d'adhérer. Cette mosaïque de microstructures répond très largement aux nombreux et divers besoins des membres, et contribue très largement à diversifier l'offre de crédit. Mais, comme dans la majorité des institutions financières, la répartition des bénéfices s'effectue en fin d'année, après l'arrêt des comptes. La répartition des intérêts qui a lieu entre les membres à la clôture de chaque cycle de prêt restreint le développement des associations financières villageoises (AFV). En effet, du fait de l'absence des réserves constituées, le démarrage d'un nouveau cycle est subordonné à la fin du cycle précédent. Alors, pour pallier cet inconvénient, toutes sortes de partenariats sont créés entre diverses institutions financières en vue d'offrir des prêts relais aux communautés en début de cycle. La construction de systèmes financiers viables passe nécessairement par la maîtrise de l'outil de gestion, des coûts d'intermédiation, une évaluation correcte des risques de crédit, ainsi que la mise en place d'une politique de recouvrement adéquate de prêt. Elle doit également porter sur le renforcement continu de la capacité de fonctionner sur la base des ressources générées en propre, avec un accent sur l'appropriation de la gestion par les bénéficiaires qui doivent exercer un contrôle régulier et strict des activités.

5.3.2. Autres acteurs

Mis à part les systèmes de crédit informel qui ont toujours existé, les toutes premières expériences de micro finance qui ont vu le jour dans la région sont les Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC) dont la création date de la toute première intervention du FIDA en Guinée à travers le Programme de Réhabilitation Agricole du Fouta-Djalon (PRAFD). Ce Programme qui visait entre 1990 et 1996 à mettre en place un développement durable autogéré par les populations locales, se déclinant en trois principaux éléments :

- la mise en place de mécanismes de gestion participative et communautaire au niveau du terroir villageois,
- la promotion d'activités génératrices de revenu par un système de crédit accessible et adapté pour tous,
- La restauration et la gestion de l'équilibre agro écologique.

Entre 1990 et 1996, ce sont 120 Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit qui ont été créées sous l'égide du Crédit Rural. Ces caisses, dans une certaine mesure, ont répondu plus ou moins aux besoins des populations car celles-ci prenaient une participation directe à la gestion. L'octroi du crédit et le contrôle de la gestion, revenaient directement aux participants, c'est-à-dire aux membres des Caisses Villageoises. Toutefois, des faiblesses notables y ont été décelées ; en particulier, des personnes s'auto octroyaient des crédits, ou en octroyaient à des proches. Le FIDA en opposition avec ces pratiques, cessa son appui au projet dont les résultats furent de loin en deçà des objectifs et le Gouvernement fut obligé de le clôturer mais non sans conséquence. L'arrêt brusque de l'intervention du FIDA a entraîné celui des activités du projet et la disparition des premières Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC).

Cette triste expérience fut malheureusement répétée par le Crédit Mutuel de Guinée. La liquidation de cette importante institution pour cause de mauvaise gestion dans la région qui l'a vu naître est venue assombrir l'environnement de la micro finance. Si l'on excepte le Crédit Rural et dans une moindre mesure les actions limitées de Pride Finance et des 3E,

les premières expériences menées par des programmes n'ont quasiment pas survécu. Cela explique la faiblesse de l'offre de services financiers de base dont bénéficie la population. En raison du coût élevé d'implantation de nouvelles caisses villageoises en milieu rural, et à cause du confinement de Pride Finance en zone urbaine et périurbaine, l'offre de services financiers aux populations pauvres est restée extrêmement limitée.

Pour réduire les effets négatifs de l'absence de services financiers de base dans la région, les autorités et les partenaires au développement ont initié la création de nouvelles structures de financement orientées en particulier vers le monde rural, en impliquant d'avantage les projets et programmes de développement évoluant dans la région, notamment le PEGRN sur financement USAID, le PRAADEL sur financement FIDA, et le PDSD sur financement BAD, pour assurer une plus grande diffusion des activités de micro crédit. C'est dans le cadre de leur politique de mise en œuvre d'activités de développement au profit de leur groupe cible, que les initiatives de micro crédit ont été prises et lancées suivant deux approches et deux formes d'intervention :

- La première, directe, c'est-à-dire que le projet appuie directement les communautés pour la mise en place de leur propre service de crédit. Ainsi, ont été créées sous l'égide du PEGRN, les Caisses Communautaires de Croissance (C3), le PRAADEL, les Associations de Services Financiers (ASF) du Crédit Rural, les Bureaux Villageois d'Épargne et de Crédit (BVEC).
- La seconde est indirecte, c'est-à-dire que les projets en cours utilisent les services des institutions de micro finance existantes pour la mise en œuvre de lignes de crédit au profit des groupes cibles. C'est le cas du PDSD en Haute et Moyenne Guinée, dans le cadre de son partenariat avec le Crédit Rural de Guinée, Pride Finance, les 3A Entreprises et CAFODEC (Centre d'Appui et de Formation pour le Développement de l'Épargne/Crédit/Éducation Civique), et bien entendu, de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalon.

L'objectif poursuivi et partagé par tous ces types de structure de micro finance est de favoriser la promotion et le développement de structures autonomes, capables de fournir des services financiers accessibles et adaptés aux besoins des populations rurales sur une base de confiance réciproque, durable et pérenne. Ces services financiers sont caractérisés

aussi par la simplicité des formalités, des coûts de recouvrement maîtrisés et acceptables. En d'autres termes, les structures créées, doivent permettre aux groupes cibles des projets (PEGRN et PRAADEL) tels que les petits exploitants ruraux, les femmes et les jeunes, d'avoir accès à de petits crédits productifs. Ceux-ci doivent contribuer à l'augmentation de leur revenu et à l'amélioration de leur condition et niveau de vie, et à terme, faciliter l'accès au crédit bancaire des opérateurs privés agréés, notamment les organisations paysannes, les PME rurales, etc. Deux types de produits financiers ont été mis en place :

- les crédits court terme destinés à financer le cycle d'exploitation ;
- et le crédit moyen terme pour financer l'investissement.

Pour faire face aux besoins spécifiques des artisans, la Fédération Préfectorale des Artisans de Labé (FEPAL) et la Fédération Préfectorale des Artisans de Mamou (FEPAM) ont bénéficié respectivement de l'appui de l'African Development Found (USA) et du PNUD pour la mise en place d'un fonds d'appui à travers le Crédit Rural, pour financer les besoins d'exploitation, et par le biais des 3A Entreprise et Pride Finance pour les crédits d'investissement.

De son côté, le FOGUIRED, dont les fonds sont issus de la reconversion de la dette italienne, a financé depuis 2003, des activités en faveur des Communautés dans plusieurs préfectures. Il a apporté un appui significatif aux femmes, notamment dans le domaine du maraîchage, de la saponification, de la teinture, du décorticage des produits agricoles.



Photo 8 : Siège de la Fédération Préfectorale des Artisans de Mamou (FEPAM)

Le FOGUIRED s'est appuyé sur les objectifs contenus dans le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté pour développer ses propres stratégies d'intervention. C'est dans ce cadre qu'il a appuyé la création d'un Fonds d'Appui aux Activités des Femmes de Mamou, Dalaba et Pita (FAAF). Ce sont 15 millions d'euros de reconversion de dette qui ont été investis entre 1993 et 1997 en faveur des communautés de base en Guinée. Dans ce fonds, une place privilégiée a été accordée aux femmes pour appuyer leurs activités de formation et de production. La Fédération des Paysans du Fouta-Djalou continue à appuyer les unions et groupements de producteurs à travers divers crédits en nature : intrants, semence, encadrement, formation.

Comme nous l'avons vu précédemment, plusieurs expériences de micro finance ont été menées dans la région. Schématiquement, ces expériences peuvent être regroupées en trois (3) types :

1. Les expériences développées par les institutions de micro finance authentiques, celles dont l'objet de création est de mener des activités de micro finance. Ce sont principalement les expériences développées par le Crédit Rural à travers les AVEC et les BVEC en milieu rural, PRIDE Finance et les 3A Entreprise en milieu urbain et périurbain, notamment dans le financement des besoins d'investissement, CAFODEC en zone urbaine et rurale, surtout comme intermédiaire financier.

2. Les expériences développées par les projets et programmes qui ont créé les Caisses Communautaires de Croissance, les Associations de Services Financiers, le Fonds d'appui aux activités des femmes de Mamou, Dalaba et Pita par le FoguiRED.

3. Les expériences développées par les organisations professionnelles et ONG telles que : Fonds d'Appui à la Fédération des Artisans de Mamou, Fonds d'Appui à la Fédération des Artisans de Labé, qui financent les besoins des Communautés de base, notamment les femmes et les petits artisans.

On peut dire que, c'est sous l'égide des partenaires au développement, Coopération Française et USAID, que le Crédit Rural, PRIDE Finance et les 3A Entreprise ont vu le jour sous forme de projets. Ils sont les plus actifs dans la région en matière d'activité de micro finance. L'objectif poursuivi par les trois institutions est de mettre en place des mécanismes de crédit adaptés au monde rural pour le CRG, et au monde urbain et

périurbain pour PRIDE Finance et les 3AE, en ciblant les activités informelles. Ces projets se sont graduellement institutionnalisés en gardant l'objectif principal, celui de distribuer du crédit au monde rural par le CRG et le monde urbain et périurbain par le PRIDE et les 3A Entreprise, avec comme exigence de meilleures performances en termes de rentabilité.



Photo 9 : Tisserand en activité sur financement Foguired à Mamou



Photo 10 : Couturière en activité sur financement FAAF à Pita

Les Fonds d'Appui aux Activités Artisanales (FAAA) ont principalement soutenu deux corps de métier: les Organisations Artisanales Professionnelles (OAP), des teinturières/saponificatrices et les tisserands. Dans le fonds FEPAL comme dans le fonds FEPAM, ces deux corps de métier ont représenté respectivement 23 et 25% des

bénéficiaires pour les teinturières/saponificatrices, et de l'ordre de 25% pour les tisserands. Les premières années, le montant alloué par la FEPAL a été alloué 150 millions et un montant du même ordre a été accordé pour la FEPAM.

Dans l'ensemble, le volume du crédit étant relativement bas, et le coût de fonctionnement de la cellule technique d'administration de crédit relativement élevée, l'équilibre financier dans la gestion de ce fonds a été difficile à atteindre et la pérennisation plus ou moins compromise.

Les limites de ces fonds sont liées à deux types de facteurs:

- La première tient à la faiblesse des ressources du fonds de crédit, environ 150 millions au démarrage sans garantie de récurrence. A l'origine, les fonds visaient à permettre aux artisans, adhérents ou affiliés d'accéder au crédit à des conditions adaptées. Avec le temps à cause de l'influence de l'environnement, les fonds se sont alignés sur les mêmes pratiques que les autres institutions de micro finance en termes de taux (30 et 36 % l'an) et de durée (inférieur à 12 mois), ce qui fait que les fonds n'ont plus fourni aucun avantage aux organisations agricoles des producteurs (OAP) affiliés. Le taux d'intérêt élevé, le manque de ressources à bon marché, l'absence d'un environnement favorable ont inexorablement conduit ces structures vers la paralysie.
- La deuxième limite qui a freiné le développement du Fonds d'Appui à l'Artisanat a été la concentration de ce fonds sur le financement à court terme. Avec cette stratégie, le fonds n'a pas servi à financer les véritables besoins des artisans, qui sont des financements d'investissement et qui correspondent aux véritables priorités des artisans



Photo 11 : Tisserand sur financement FEPAM à Mamou



Photo 12 : Teinturière en activité sur financement FEPAL à Labé

5.3.3. Les acteurs financiers informels

Après avoir passé en revue les acteurs institutionnels de la micro finance au Foutah Djalon, il n'est pas sans intérêt de rappeler les principaux acteurs de la finance informelle qui sont à la fois comme prêteurs, emprunteurs et déposants, et ont une grande diversité de liens entre eux. Il peut s'agir d'individus, de groupements ou d'associations. Ce sont par exemple : les clubs d'investisseurs, tels ceux opérant au marché de Madina; les caisses de solidarité; les banquiers ambulants ou tontiniers; qui opèrent dans les marchés; les prêts d'entraide qui se présentent sous différentes formes (argent, semences, main d'oeuvre agricole etc); les tontines. Les transactions entre ces intervenants de la finance informelle ont pour base la confiance, née des relations personnelles entre prêteurs et emprunteurs et fonctionnent dans des conditions qui font qu'une fraction non négligeable de l'économie nationale repose sur l'informel.

Comme indiqué précédemment et compte tenu de leur caractère informel, aucune donnée permettant de saisir la portée réelle de ces activités, n'est disponible. Toutefois, en ce qui concerne les clubs d'investisseurs, ce sont des montants considérables qui semblent être en jeu.

Dans le chapitre précédent, nous avons tenté de présenter les principaux acteurs de la micro finance et de la finance informelle dans la région. Si des analyses parfois chiffrées caractérisent l'action des acteurs de la micro finance sur le terrain, il n'en est pas de même pour les acteurs informels au sujet desquels la littérature reste pauvre et les actions de terrain invisibles.

Dans le chapitre qui suit, nous tentons de présenter quelques cas empiriques d'articulation, entre les acteurs des services financier, les effets des interventions des IMF sur les bénéficiaires dans le cadre de la lutte contre la pauvreté et voir comment à travers ces articulations l'offre de services financiers pourrait s'améliorer.

CHAPITRE VI : LES ARTICULATIONS ENTRE LES SERVICES FINANCIERS AU FOUTA DJALON : LES DIFFICULTES D'UN BILAN TRANCHÉ

6.1. Les enjeux de l'articulation des services financiers au Fouta Djalon

Le principal enjeu du système financier national est à la fois de favoriser le développement économique et de lutter contre la pauvreté. Notre analyse a montré les limites du système bancaire à offrir des services financiers aux différentes catégories d'acteurs socio-économiques du fait de la forte fragmentation quasi-structurelle des différents secteurs financiers. En effet, traditionnellement, les banques financent le secteur formel, structuré, constitué de grandes entreprises, d'opérateurs économiques d'un certain niveau et de hauts cadres des administrations, jouissant des revenus importants. Elles excluent de leur cible, l'écrasante majorité des populations en besoin de financement. La présence du système bancaire dans les seules capitales et autres grandes villes en dit long sur leur comportement et explique leur impact sur quelques entités privilégiées. Plus spécifiquement au Foutah Djalon, la couverture bancaire reste encore faible, réduite à la présence de succursales (de deux ou trois banques), localisées dans les deux capitales administratives régionales (Mamou et Labé). De manière générale, les banques et leurs démembrements à l'intérieur du pays vivent dans une situation d'ignorance quasi-totale de la réalité socio-économique nationale.

De même, la micro finance appelée à encadrer, par des financements appropriés, une multitude de micro-entrepreneurs et personnes à faible revenu, exclus du système bancaire, est restée extrêmement limitée dans son offre de services financiers. Devenue par elle-même une stratégie de financement complexe et diversifiée, nécessitant la prise en compte des besoins d'une clientèle variée, la micro finance n'est pas à l'abri d'effets pervers, voire d'échouer¹²³. Cette situation est renforcée par un réel décalage entre le discours officiel sur les bienfaits de la micro finance et ses impacts fort mitigés observés sur le terrain,

¹²³De telles réflexions de fond sont non seulement menées par des spécialistes du monde académique (GENTIL, 2002, LABIE, 2002), mais également par les promoteurs de la micro finance, tel le CGAP;

bien en deçà des attentes. Cet écart par rapport aux objectifs a rendu souvent la mobilisation de ressources auprès des bailleurs de fonds, d'où la limitation de l'offre de services financiers.

D'un autre côté, bien que la finance informelle plus proche des populations contribue au fonctionnement économique et sociale des communautés de base, elle n'offre de son côté qu'une faible gamme de services financiers et peu de ressources sur de courtes périodes et à des taux d'intérêt élevés. Elle ne répond que rarement aux besoins réels d'investissement des populations cibles (les ménages et les micro-entrepreneurs).

Ainsi, chacun de ces secteurs financiers fonctionne de façon fragmentée et présente ses propres limites dans l'offre de services financiers aux populations, ce qui explique entre leur faible impact sur les conditions de vie des ménages et sur les micro, petites et moyennes entreprises.

Face à cette fragmentation et à l'absence d'impact sur les populations, quel rôle jouerait une articulation entre ces différents secteurs, et quel pourrait être son impact en termes d'offre de services financiers, et de lutte contre la pauvreté?

6.2. Articulations entre services financiers

Étant donné que banque, finance informelle et micro finance évoluent de manière cloisonnée, l'étude des articulations possibles entre ces trois entités s'inscrit dans une analyse des outils de lutte contre la pauvreté en Guinée. L'hypothèse retenue dans ce développement vise à étudier comment, au travers de ces articulations, pourrait se réaliser une meilleure pénétration des services financiers en zones défavorisées d'une part, et évaluer leur impact dans le cadre de la lutte contre la pauvreté d'autre part. Les articulations qui seront abordées concernent les articulations entre banque et micro finance, micro finance et micro finance, micro finance et finance informelle. Une dernière articulation portera sur le rôle clé de la micro finance en tant qu'acteur privilégié de l'articulation entre finance formelle et informelle¹²⁴.

¹²⁴ Les liens entre IMF et banques commerciales sont rares. Ils sont par contre plus développés avec les banques agricoles, dans les pays où celles-ci existent encore (Burkina, Sénégal, Mali.) ADA Dialogue, numéro 30, juin 2002, page 43.

6.2.1. Articulations entre banques et micro finance

En Guinée, l'articulation entre banque et micro finance, reste balbutiante comparée à l'ampleur qu'elle prend dans certains pays de la sous-région (Sénégal, Mali etc) Cependant, le contexte marqué par la présence de banques commerciales de plus en plus nombreuses, dynamiques et d'institutions de micro finance dont certaines ont une envergure nationale avec une expertise suffisante, offre une possibilité réelle à cette articulation. Sur le terrain, différentes approches sont utilisées par les intervenants pour le rapprochement entre banques et institutions de micro finance. Dans les lignes qui suivent, nous axons notre analyse sur les approches qu'ont tentées l'UIBG et la BICIGUI. Ces approches portent principalement sur la création d'un guichet unique, de guichets séparés et d'autres voies de coopération entre institutions bancaires et de micro finance.

6.2.1.1. Par voie de guichet unique

Par cette voie de guichet, le rapprochement passe par la conception de programmes internes de micro finance au sein même de la banque. À l'UIBG par exemple, après avoir accueilli une structure de micro finance (FINADEV), dans son agence principale de Conakry, on a donc offert des services de micro finance à partir des mêmes guichets. Ce sont les mêmes personnes qui servent les clients bancaires classiques et ceux de la micro finance. A travers cette expérience, la banque s'est convaincue de l'opérationnalité de la structure mise en place par la cohabitation de deux catégories de clientèle et les bons réflexes des agents de la banque dans le traitement des clients. Mais, suite à l'augmentation considérable de la clientèle de micro finance au guichet unique et pour éviter les inconvénients découlant des risques de surcharges et de lenteur des opérations¹²⁵, la direction de l'UIBG a décidé de délocaliser le guichet microcrédit sur le site de Madina qui regroupe la majorité de la clientèle informelle.

¹²⁵ (selon un rapport interne de la Direction d'Exploitation de l'Uibg, 60% du temps était consacré à l'activité de microcrédit, à de petits clients analphabètes)

6.2.1.2. Par voie de guichets séparés

La création de guichets séparés offre la possibilité de traiter séparément la clientèle de la banque et celle de la micro finance. C'est ainsi que Finadev quitte les guichets de l'UIBG et s'installe en guichet séparé à Madina, dans des locaux appartenant à la même banque. Dans ce schéma, au fur et à mesure que les clients de la micro finance consolident leurs activités et atteignent un chiffre d'affaire significatif¹²⁶, ils sont transférés au guichet ordinaire de la banque. L'articulation entre activités bancaires et activités de micro finance est ainsi régulée en interne par les autorités de la banque et de la structure de micro finance (migration de clients et de ressources, financement d'activités en fonction des plafonds autorisés, etc.).

6.2.1.3. Par voie de coopération entre banque et micro finance

Dans cette approche, l'UIBG et la BICIGUI décident d'assurer un relais de financement à des clients d'institutions de micro finance jugés performants mais dont la limite de financement ne couvre pas les besoins de leurs clients. Dans ce cas, les institutions de micro finance financent leurs clients à hauteur de leurs limites autorisées et les banques prennent le relais en finançant le reliquat du besoin de financement. On aboutit à la situation suivante : un porteur de projet est doublement financé, à la fois par une institution de micro finance et par une banque. Plusieurs projets « moyens »¹²⁷ sont financés à travers ce système qui favorise la création et le maintien de liens entre la banque et l'institution de micro finance. Ce type de relations fonctionne entre certaines banques, dont la BICIGUI, la SGBG et ECOBANK avec aussi un nombre limité d'institutions de micro finance dont le Crédit Rural de Guinée. A Labé et à Mamou, les deux capitales administratives régionales, quelques opérateurs économiques ont pu se consolider grâce à ce double financement qui couvre les besoins de fonctionnement et d'investissement. Ce type de coopération ressort généralement d'arrangements particuliers encouragés par les bailleurs de fonds.

¹²⁶ En termes de dizaines des millions de francs,

¹²⁷ Il s'agit de projets dont les coûts varient entre vingt millions et cent millions.

6.2.1.4. Par voie de joint-venture

En dehors d'une possible participation directe des banques pour appuyer l'activité de la micro finance à travers les trois approches présentées ci-dessus, il arrive que la banque décide d'une participation dans le capital social d'une institution de micro finance. En Guinée, l'Union Internationale des Banques en Guinée (UIBG) détient 25% du capital de FINADEV. Dans ce cas, il s'agit d'une participation où la banque devient un actionnaire. A l'apport financier significatif qu'elle fournit s'ajoute un accompagnement à la nouvelle institution de micro finance pour son fonctionnement. Dans la relation entre UIBG et FINADEV, la banque participe aux prises de décision de FINADEV et jouit des droits d'un actionnaire régulier, c'est-à-dire de vote, de dividendes quand il en existe et de pertes quand c'est le cas.

Une autre variante d'articulation consiste en la transformation de certaines créances de l'UIBG sur FINADEV en titres de propriété. Cette dernière approche est utilisée en fonction des performances de l'institution de micro finance, appréhendées par la banque en termes de capacité de mobilisation de l'épargne, d'accroissement du volume des crédits accordés, de capacités de recouvrement et de qualité du management etc. Par ce biais, la banque saisit mieux les spécificités des activités de micro finance et donc contribue plus activement à la consolidation de l'activité financière en intégrant directement les organes de gestion de FINADEV. Elle peut éventuellement modifier, dans un sens positif, l'orientation des affaires de l'institution.

En résumé, qu'il s'agisse d'ouverture de guichets internes, uniques ou séparés (cas de l'UIBG et Finadev), de prise de participation directe des banques dans le capital des IMF (cas de l'Uibg et Finadev) ou par simple transformation des créances en actions de participation, ou encore de mise en place de lignes de crédits (cas Bicigui, Sgbg et Crédit Rural, 3AE, Pride etc), de cofinancement (Bicigui, Sgbg, Eco-bank avec diverses structures de micro finance), de création de nouvelles structures pour renforcer celles qui existent, l'interaction entre les banques et les structures de micro finance formelle requiert un

environnement favorable au développement institutionnel et à l'approfondissement des activités financières.

Schématiquement, les différentes formes d'articulation entre banques et institutions de micro finance en Guinée se résument à deux domaines principaux : classique et spécifique :

1. Dans le domaine classique, les IMF sont souvent des clients déposants auprès des banques en différents comptes. De même, les IMF utilisent les services des banques pour réaliser principalement des opérations de transferts.

2. Dans le domaine spécifique, les banques agissent en direction des IMF comme maître d'ouvrage délégué des bailleurs de fonds pour l'octroi de concours financiers variés. Ce faisant, les banques prodiguent divers services d'assistance technique, de formation et de développement institutionnel. Elles peuvent aussi gérer pour le compte des bailleurs de fonds, des lignes de crédit ou de fonds de garantie pour sécuriser totalement ou partiellement les activités de crédit que mènent les institutions de micro finance. Ces lignes de crédit et institutions de garantie constituent un levier de développement des activités de la micro finance.

En termes d'avantages de l'articulation entre l'UIBG et FINADEV, les surplus de trésorerie de Finadev sont déposés directement à l'UIBG, ce qui accroît la rentabilité de ses ressources collectées dans la mesure où les placements sont assortis de taux d'intérêt, à des conditions particulières¹²⁸. Il faut aussi noter que le bénéfice des lignes de crédit dont Finadev a bénéficié accroît sensiblement les capacités de financement de cette dernière et permet à l'UIBG d'utiliser ses excédents de ressources, tout en surveillant leur emploi.

Ainsi, Finadev peut à la fois augmenter les encours de crédit par un effet de volume et par ricochet, diversifier les offres de crédit à sa clientèle. Cette articulation entre l'UIBG et Finadev permet à ce dernier un développement de sa capitalisation, une diversification de son type de clientèle et de produits ainsi qu'une réelle augmentation de son offre de crédit.

¹²⁸Taux de placement : Taux d'épargne : 3,5%+2 ; Depuis que la banque centrale a cessé de rémunérer les dépôts bancaires en Juin 2008 les taux de placement que les banque réserve à la clientèle sont drastiquement tombé. La BCRG aurait repris en janvier 2011 la rémunération des dépôts bancaires, au grand soulagement des banques classiques.

Au plan institutionnel, Finadev bénéficie d'une attention de l'UIBG dans son exploitation par l'assistance à la planification et par l'élaboration des documents techniques tels que des plans de trésorerie, des conceptions de politique, des business plan etc. Par ce biais, Finadev dispose de la technique et de l'information nécessaire pour l'élaboration et l'analyse des risques avant l'octroi de crédit, ou la transmission à l'UIBG de dossiers étudiés.

Ces articulations sont aussi d'un grand apport pour l'UIBG, en ce sens qu'elles développent des relations d'affaires avec Finadev, tout en améliorant sa propre rentabilité, en jouant principalement sur trois postes. Finadev poursuit la collecte de la petite épargne qu'elle domicilie à l'UIBG. Ainsi, Finadev centralise la petite clientèle et évite ainsi à la banque le traitement d'une multitude de petits dossiers, réduisant du coup le nombre de dossiers, réduisant le nombre de dossiers et de clients au travers d'une démarche unique. Ceci conduit à réduire les coûts de transaction, notamment en zone reculée. Il faut aussi relever que les bons résultats du portefeuille de Finadev diminuent le risque de l'Uibg, notamment lorsque les opérations de crédit sont appuyées par un fonds de garantie, ce qui malheureusement n'est pas le cas pour le moment¹²⁹.

Comme nous venons de le voir, il existe plusieurs possibilités d'articulation entre banque et structures de micro finance. Qu'en est-il entre les institutions de micro finance entre elles et entre micro finance et finance informelle.

6.2.2. Articulation entre différentes Institutions de Micro finance

Si les relations entre banque et micro finance ne sont pas aussi intenses qu'elles devraient l'être, pour des raisons d'asymétries d'information, qu'en est-il des relations entre institutions de micro finance entre elles? Elles opèrent le plus souvent dans le même espace, mais avec des priorités des objectifs qui diffèrent. Fréquemment, ces institutions rentrent en concurrence et n'échangent pas ou peu, bien qu'une partie plus ou moins importante du public auquel elles s'adressent soit composé de pauvres qui ont des micro-

¹²⁹ Les garanties sur lesquelles s'appuie Finadev pour ses crédits sont généralement prélevées sur les montants des prêts lors de leur mise en place

activités de subsistance. Mais un constat s'impose; il y a peu de relations entre les institutions de micro finance entre elles. Par exemple, il n'y a pratiquement aucun échange entre le Crédit Rural et Pride Finance sur les activités, alors qu'ils opèrent sur le même espace. De même, il n'y a pas de relations entre Pride et les 3A Entreprises, ni entre le Crédit Rural et les autres, même avec la Fédération de Paysans du Fouta Djalou dont l'une des missions est aussi de développer l'accès aux services financiers. Par exemple, le Crédit Rural et Pride peuvent financer le même client, l'un pour des besoins de fonctionnement, l'autre pour des besoins d'investissement. Pride et les 3AE qui opèrent sur le même espace et fournissant les mêmes types de service avec des plafonds différents pourraient découper la zone pour fournir des services à chacun des bénéficiaires en fonction de ses besoins.

Décloisonner le secteur en interne aurait forcément une incidence positive sur le financement des activités au travers d'une valorisation des ressources par la mise en relation des Institutions de micro finance sur liquides¹³⁰ avec celles qui sont à la recherche de ressources. Cette mise en relation entre institutions qui disposent de ressources et celles qui en manquent, entre institutions à des degrés différents de décentralisation, et entre institutions dotées de potentialités financières diverses, permettrait un accès plus large des populations aux institutions de micro finance. Le phénomène le plus saillant observé est l'absence de relations entre les institutions de micro finance elles-mêmes et entre ces institutions et les organisations de producteurs agricoles, vecteurs potentiels de dissémination de services financiers. On le constate en particulier entre le Crédit Rural et la Fédération de Paysans du Fouta Djalou, les deux plus grandes structures intervenant sur le territoire de la région.

Comme nous venons de le voir, il existe différentes formes de relations d'articulation entre les banques et les institutions de micro finance. Nous remarquons aussi que la nature des relations peut varier entre les deux types d'institutions en fonction de l'objectif que les deux partenaires se fixent. Qu'en est-il des relations entre micro finance et finance informelle?

¹³⁰ Ici, on pense surtout à l'Institution des 3A Entreprises disposant de ressources importantes et le Crédit Rural dans une moindre mesure, les deux pouvant renflouer financièrement certaines autres IMF. On songe aussi à CAFODEC et l'ASF de Dionfo qui aux termes d'une convention ont mis en place quelques arrangements financiers permettant à l'ASF de faire face à ses besoins de financement, même à des coûts élevés.

6.2.3. Articulation entre Micro finance et Finance informelle

Pour aborder ce type d'articulation, nous analyserons les relations pratiques entre une caisse de micro finance du Crédit Rural, localisée en centre ville (comme c'est souvent le cas), et la caisse villageoise de Fougoun, un village rural, situé à 14kms du centre ville. L'analyse de cette expérience permet de saisir plus concrètement toutes les logiques qui motivent une articulation entre les deux systèmes. Plus spécifiquement, nous étudions les vrais mobiles qui ont amené les habitants du village Fougoun à solliciter les services de la caisse du Crédit Rural de Dalaba en plus de ceux fournis par Fougoun

6.2.3.1. Exemple pratique d'une articulation formelle et informelle

L'évocation des relations entre la caisse formelle du Crédit Rural de Dalaba et la Caisse de solidarité de Fougoun va nous permettre de montrer les avantages qu'en retirent les deux caisses.

Quand le Crédit Rural local (caisse de Dalaba) s'allie à un groupement informel pour une collecte de la petite épargne, il accroît sa capacité à prêter dans les communautés éloignées tout en s'assurant d'un taux de remboursement élevé grâce à la confiance créée entre les épargnants du groupement et la caisse. C'est aussi un moyen pour le Crédit Rural de se faire connaître auprès des membres des groupes informels, avec comme objectif de les intégrer à terme comme clients individuels. Les distances psychologiques sont franchies par un premier contact collectif et les distances techniques par la préférence pour une garantie de type « caution solidaire »¹⁰⁵. Rappelons que si le banquier classique est habitué à des garanties matérielles (hypothèques, nantissement, saisie sur salaires etc.) et à une justice qui les fait appliquer, ces conditions sont loin d'être réunies localement. D'où la recherche de « garantie morale » à l'image du modèle de la Grameen Bank du Bangladesh. Il s'agit d'une garantie d'un groupe de personnes de bonne notoriété, qui se choisissent librement et s'engagent à rembourser en cas de défaillance d'un membre. C'est ce modèle qui fut testé et accepté par les paysans guinéens dès 1989.

La mise en relation de la caisse informelle de Fougoun avec la caisse du Crédit Rural de Dalaba, permet aux habitants de Fougoun, membres de la caisse d'accéder à des prêts plus élevés. Par exemple, les membres d'un groupement de Fougoun reçoivent des prêts

individuels en s'appuyant sur le groupement (caution solidaire). La caisse du groupement n'intervient pas dans la gestion des prêts, mais seulement comme garantie. C'est un moyen de rassurer le Crédit Rural car les membres sont déjà connus et habitués à emprunter. Le type de relation entre le crédit rural et la caisse de Fougoun est assez facile à mettre en œuvre. Généralement, les caisses formelles proposent ce type de prêt, mais demandent la même cotisation que pour des prêts individuels et une épargne de garantie individuelle importante. Les contraintes techniques restent presque inchangées, mais la distance psychologique se trouve réduite car les personnes ont moins de difficultés à pénétrer la caisse formelle par le biais d'un groupe.

Une autre alternative peut se présenter pour le groupe. Le groupement qui a un compte au Crédit Rural, peut sous certaines conditions recevoir un prêt collectif. C'est ensuite au groupement, à travers son comité de gestion de gérer le prêt.

On pourrait envisager qu'un tel prêt permette à tous les membres de la caisse d'emprunter individuellement des sommes plus élevées, ce qui abaisserait une grande partie des barrières techniques et psychologiques. En effet, le fait que la caisse du Crédit Rural fasse confiance aux membres d'un groupement de Fougoun, à travers son organe de gestion pour gérer ses propres fonds réduit fortement la distance psychologique et participe à l'adaptation de ce service financier aux besoins des populations. Le groupement est alors traité comme un client ordinaire et quand il demande un prêt, il doit également verser 10% au titre de garantie de la somme demandée. Ceci reste inférieur à ce que demandent la plupart des caisses quand il s'agit de prêts individuels (15 à 20%). Il faut toutefois noter que les membres de ces groupements ne payent pas la cotisation d'entrée. Ces deux éléments réduisent fortement les distances techniques qui empêchent aux plus vulnérables d'accéder aux services de la majorité des caisses formelles. Toutefois, ces deux types d'articulation présentent des risques pour les caisses informelles.

Celles-ci étant des structures locales d'entraide mutuelle, les rattacher à une structure qui leur est étrangère pourrait perturber leur fonctionnement et à la limite, déstabiliser la fonction essentielle de la caisse, à savoir la fonction sociale qui renvoie à l'entente entre les membres. Tout changement de cette situation doit venir de la volonté des membres du groupement si l'on veut que tous y demeurent.

Selon (Lelart 2004), de nombreux autres types d'articulations entre micro finance et micro finance informelle émergent en fonction des contextes.

6.2.3.2. Exemple pratique d'une transformation d'une tontine en une institution de micro finance

Le Fonds d'Appui aux Activités des Femmes (FAAF) représente un cas emblématique de l'évolution d'une institution informelle (une tontine vers une structure formelle de micro finance). Le FAAF a pris naissance à partir d'une tontine qui s'est transformée au fil du temps en une structure semi-formelle de micro finance.

Le FAAF était caractérisé dans son organisation initiale par sa forme de tontine créée et gérée sur la base de la confiance mutuelle et la solidarité par 71 groupements féminins des milieux urbain et rural des préfectures de Mamou, Dalaba et Pita. Les membres de cette tontine, dans leur grande majorité, n'étaient pas capables d'intégrer le système financier classique pour plusieurs raisons dont les principales étaient la faiblesse des revenus des membres, l'exigibilité de garanties hors de leur portée, et donc des conditions difficiles d'accès au crédit. En effet, à cause de la faiblesse des moyens, c'est seulement au bout de 4 années d'effort d'épargne que les groupements ont réussi à mobiliser à travers une caisse commune, une épargne de l'ordre de 8 millions de francs guinéens, soit environ 700 euros. Sur la base de la confiance mutuelle et de la solidarité, les femmes ont fait tourner ce fonds sous forme de crédit rotatif à des taux d'intérêt de 10% par an, pour financer leurs activités. Sur la période, le fonds a généré des intérêts de l'ordre de 2 millions de francs guinéens. Le système, même s'il a donné quelques résultats positifs, était cependant loin de satisfaire les besoins de ses membres qui n'avaient aucune expérience en gestion d'une structure de microcrédit. Certains groupements attendaient parfois plusieurs mois avant de bénéficier de crédit. Pourtant, graduellement, cette tontine, grâce à une certaine rigueur interne a renforcé les capacités de ses membres et responsables, qualifié son organisation et accru sa capacité de structuration et de gestion des groupements associatifs. Ainsi le FAAF s'est considérablement rapprochée des modèles d'organisation et de fonctionnement des structures de micro finance. La mise en œuvre de ce type d'approche, c'est-à-dire, l'amélioration continue des méthodes internes de gestion par les tontines, peut évoluer et

conduire vers des institutions de micro finance modernes¹³¹. Ainsi, nous voyons que la modernisation du fonctionnement des tontines peut avoir un impact sur l'évolution des pratiques financières et comportementales des acteurs de la micro finance.

Ces mutations témoignent des capacités d'évolution des caisses informelles. Elles sont l'expression des synergies entre le secteur formel de la micro finance et les groupements informels. Toutefois, ces transformations doivent s'opérer avec précaution et s'adapter aux contextes dans lesquels elles se développent afin d'être pertinentes, c'est-à-dire, permettre un accès plus large des populations aux services financiers. Par le biais d'une telle relation, la caisse du Crédit Rural ouvre aux financiers traditionnels des segments de marchés qui auparavant leur étaient inaccessibles avec des possibilités de placements, susceptibles de générer des rendements élevés. Ces prêts à ces groupements de base améliorent l'image de ces institutions auprès des populations encore exclues de leurs activités. De tels rapprochements ne sont évidemment pas à l'abri d'incertitudes¹³². En plus des risques liés aux pratiques et au milieu naturel souvent hostile, il existe des risques clients. En effet, les groupements et/ou des individus qui les composent peuvent avoir des comportements qui peuvent affecter directement la structure de micro finance. En effet, si les membres sont moins solvables et ont de faibles capacités à épargner, donc à rembourser ou ont des difficultés à s'acquitter de simples cotisations, c'est la viabilité des structures qui se trouve atteinte. Au-delà de ce risque client qui est important, il y a l'enjeu de la construction des liens de confiance entre la caisse du Crédit Rural et celle de Fougoun, et entre les caisses et leurs clients ou membres. Ces liens de confiance sont bien distincts des mécanismes sécuritaires mis en place par les organisations (Bernous, Servet, 1997). Selon les contextes, les clients peuvent être plus ou moins enclins à avoir confiance dans une organisation où au contraire, à entrer dans un rapport de défiance qui peut entraîner un retrait brutal des dépôts ou de refus de payer comme le montre Servet dans l'Etat d'Andhra Pradesh en Inde (Servet 2011).

¹³¹ Au sens des institutions agréées et/ou autorisées par la BCRG

¹³² Eveline Bauman et Jean-Michel Servet, 2007

6.2.4. Articulation : finance informelle, micro finance, banque

A Mamou, nous avons pu analyser un autre cas¹³³ d'interaction entre différents secteurs financiers, tontine, micro finance, banque. Dans cette ville, la BICIGUI entretient deux types de guichets, l'un de micro finance, l'autre de banque. A côté du compte ouvert au nom du FAAF, une structure tontinière (plusieurs femmes) détient des comptes au guichet micro finance de la banque. Au bout d'une certaine période d'activités, plus d'une dizaine d'entre elles (dont les besoins de financement ont dépassé huit millions de francs guinéens, limite autorisée du FAAF) ont été intégrées comme clientes du guichet micro finance de la banque. Celui-ci permet d'obtenir des crédits avec un plafond de 20 000 000 de francs. Les plus performantes parmi ces femmes, celles qui, après une année d'activité atteignent un chiffre d'affaire de dizaines de millions, deviennent des clientes du guichet de la banque et sont soumises à plus d'exigences en termes de conditionnalités bancaires. Ces inter relations entre tontine, micro finance et banque contribuent, au-delà de l'apport en ressources, au renforcement des capacités d'analyse et du suivi des acteurs de base (membres des tontines et des institutions de micro finance).

Les femmes qui parviennent à passer de la tontine à la micro finance et de la micro finance à la banque en retirent plusieurs avantages. Elles renforcent leurs capacités en faisant l'apprentissage d'autres formes de gestion en se familiarisant avec les procédures bancaires et elles sont moins dépendantes des usuriers.

6.2.5. La micro finance : un acteur clef de l'articulation entre banques et finance informelle

Dans la mesure où l'objectif de la micro finance serait de contribuer à la réduction de la pauvreté à travers l'élargissement de l'offre de services financiers, elle constitue sans nul doute un acteur privilégié de l'articulation entre banque et finance informelle.

Comme les marchés financiers sont faiblement développés, voire inexistant dans la plupart des zones enclavées et pauvres du Fouta Djallon, les banques à travers leurs succursales ne

¹³³ Cas d'articulation entre les trois secteurs financiers : tontine, micro finance, banque.

financent que quelques rares opérateurs du secteur commercial et quelques cadres de l'administration. La majeure partie de la population, notamment, les micro-entrepreneurs, les ménages à faibles revenus et les femmes, est exclue.

La finance informelle évolue dans un contexte où les ressources qu'elle peut collecter sont insuffisantes et limitent les possibilités de financement d'activités. Les associations tontinières sont formées de petits groupes de personnes qui se prêtent et s'empruntent sur de courtes périodes, et souvent pour des activités de petit commerce. La modicité de leurs ressources ne leur permet pas de faire face aux besoins d'exploitation et des investissements de leurs membres. Elles ne peuvent par conséquent pas bénéficier de crédit auprès du système financier classique du fait de l'inexistence d'un statut légal.

Les IMF quant à elles interviennent pour réduire les facteurs qui limitent les possibilités d'accès au capital financier de la grande majorité de la population, notamment les micro-entrepreneurs. C'est en effet par l'intermédiaire des IMF que les banques, potentiellement riches en ressources, ont l'opportunité de se rapprocher des populations. Par exemple, elles peuvent passer des contrats de partenariat avec les IMF pour ouvrir des guichets mobiles ou des bureaux qui fonctionnent à plein temps ou à temps partiel dans les villages et sur les marchés. Par le même biais, les IMF peuvent également, moduler la stratégie commerciale des banques par rapport aux habitudes et aux coutumes des populations rurales. Pour ce faire, elles pourraient recourir aux services d'agents itinérants, chargés de collecter l'épargne des ménages et des micro-entrepreneurs, et de procéder éventuellement à la distribution et au recouvrement de crédit. Aussi, grâce à la présence des IMF sur le terrain, les banques seront amenées à simplifier leurs procédures d'adhésion et de fonctionnement. Dans le souci d'élargir leurs segments de clientèle, les banques et les IMF développeraient variétés de services de soutien aux micro-entrepreneurs en simplifiant les procédures de crédit ainsi que leur méthode d'évaluation du risque.

La mise en œuvre de ces différentes stratégies permettra au secteur financier formel de réduire les distances grâce à une meilleure couverture géographique de la région, d'améliorer le taux de pénétration des ménages, de réduire l'écart existant entre la forte demande de financement et la faible offre de ressources. L'atteinte de cet objectif sera assurée par la mise à disposition par les banques de ressources financières aux IMF qui sont

plus présentes dans le milieu rural et périurbain, dans les meilleures conditions de sécurité, d'accessibilité des services, de coût de crédit et de rémunération de l'épargne.

De même, l'amélioration de la couverture géographique permettra au secteur financier formel de réduire la concentration de financement sur les activités de commerce au profit des secteurs agricole et artisanal.

Aussi, l'intensité des activités des IMF en milieu défavorisé contribuera à la modernisation des pratiques informelles à l'image du FAAF à travers des innovations telles que l'allongement de la durée du cycle des tontines. IL s'agirait de rapprocher leur mode de fonctionnement des modèles et standards pratiqués par les systèmes de micro finance. Seraient mises en place des mesures de renforcement des capacités des membres par des formations appropriées, un renforcement du système de gestion et la mise en place d'une réglementation.

Le dynamisme avec lequel les IMF parviennent en amont, à mobiliser les ressources bancaires à des conditions plus souples, et en aval, à synthétiser et à moderniser les multiples pratiques informelles, dépendra de leur capacité à articuler efficacement les secteurs financiers formels et informels. Cela favoriserait l'établissement des liens plus solides entre les différents acteurs financiers. Par exemple, les tontiniers qui évoluent dans les différents marchés pourraient déposer leur encaisse dans les IMF ou les banques. Ces structures pourraient en retour utiliser les services des tontiniers pour accorder des crédits à une clientèle dont ils sont plus proches, telles que les femmes vendeuses de condiments, les petits artisans, etc. Ainsi, le rôle que joue la micro finance entre la finance formelle et la finance informelle, plus spécifiquement entre la banque et la tontine par exemple, fait d'elle un acteur de premier plan dans l'articulation des deux secteurs financiers.

6.3. Stratégies des acteurs pour un meilleur accès aux services financiers et impact sur la réduction de la pauvreté

Le Crédit Rural de Guinée, PRIDE Finance, les 3A Entreprise et CAFODEC, les quatre principales institutions de micro crédit de dimension nationale en activité dans la région, ont utilisé des approches différentes, chacune dans sa zone d'intervention. Par exemple, pour le Crédit Rural, la constitution d'une caisse repose sur le principe de l'association.

Avant de bénéficier d'un crédit, il faut adhérer et avoir un statut d'associé. Cette approche crée un lien entre la caisse et le bénéficiaire. Différents produits sont mis à la disposition de l'associé. Parmi les crédits les plus utilisés, figurent le crédit à court terme du Crédit Rural Solidaire et celui du Crédit Agricole Solidaire. Tous deux financent le cycle de production agricole et non agricole, mais aussi le crédit commercial pour financer la commercialisation des produits locaux et le crédit aux fonctionnaires. Par leur souplesse, les crédits s'adaptent localement en termes de calendrier d'octroi de crédit, de remboursement ou de suspension pendant une période donnée. Les crédits peuvent aussi être adaptés à des activités spécifiques (commercialisation agricole particulière, emboche bovine ou caprine, etc...). Au départ, un taux d'intérêt de 2% le mois a été appliqué sur le capital restant. Celui-ci a été porté à 3,5% plus tard.

Pour ce qui concerne le crédit moyen terme, d'une durée n'excédant pas trois ans, le crédit s'adresse essentiellement au financement des équipements de transformation ou de transport des produits agricoles. Pour ce genre d'équipements, le taux d'intérêt est de l'ordre de 3% le mois, soit 36% par an. Il faut aussi indiquer que chaque crédit est amputé de 1% pour alimenter un fonds de solidarité en cas de décès ou d'invalidité permanente. Des frais de dossier de 5% sont aussi retenus dont 3,5% alimentent la société anonyme qui est le Crédit Rural auxquels s'ajoutent un taux de 5% d'épargne de garantie bloqué jusqu'au remboursement intégral du prêt. Cette épargne de garantie reste la propriété de l'épargnant.

Par contre, dans l'approche de PRIDE Finance, il n'y a que deux types de crédit : un crédit à court terme pour financer le fonds de roulement, et un crédit à moyen terme pour financer quelques équipements. Les relations entre les bénéficiaires de crédit et l'institution dispensatrice sont celles qui lient un client à son prestataire. Les demandes de crédit sont soumises par les clients à PRIDE dont l'acceptation dépend plus de la faisabilité du projet et de l'historique de leur relation. Aucune modulation de crédit en fonction du type d'activité n'est effectuée, contrairement à la pratique du Crédit Rural. L'Agence Autonome d'Assistance aux Entreprises fonctionne avec la même approche que celle de Pride Finance dans ses relations avec ses clients, avec toutefois, des activités fort limitées dans la région. En ce qui concerne le Centre d'Appui et de Formation pour le

Développement de l'Épargne/Crédit/Éducation Civique (CAFODEC), son intervention se situe dans le cadre de l'intermédiation financière entre les projets et programmes qui prêtent des ressources à des conditions souples (environ 5% l'an), CAFODEC le prête ensuite à nouveau aux structures de bases, telles les Associations de Services Financiers (ASF) à des conditions beaucoup plus rigides de 5% le mois.

Photo 13: Discussion avec CA de l'ASF de Dionfo



Des accords spécifiques sont passés entre CAFODEC et les ASF, tel celui que nous avons analysé auprès de l'ASF de Dionfo, pour un prêt de 50 millions à des conditions que l'ASF a jugé onéreuses (5% le mois). En effet, on est passé d'un emprunt à 5% l'an auprès du PDSD¹³⁴ à 5% le mois, ce qui interpelle les acteurs sur ce différentiel de taux aussi prononcé.

Quant à la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou, les prix de cession des intrants ainsi que les coûts des crédits, sont discutés et arrêtés au cours d'assemblées générales avec L'ensemble des unions et groupements de producteurs de la fédération. Les prix tiennent compte à la fois des coûts d'acquisition, de mise à disposition des intrants et des charges

¹³⁴ Il s'agit de ressources à conditions souples en provenance du Fond Africain de Développement ou de la Banque Islamique.

Liés à tout le cycle d'opérations. Les Fonds d'Appui aux Artisans basés respectivement à Mamou et Labé ne dispensent des crédits qu'à leurs membres sur une base de caution solidaire à des conditions qui sont celles pratiquées par les institutions de micro finance.



Photo 14 : Séance de formation de producteurs à Timbi Madina

Il en est de même du Fonds d'Appui aux activités des Femmes de Mamou, Dalaba et Pita, qui ne finance en priorité que des activités propres aux femmes, sur la base d'une caution solidaire, avec des taux proches de ceux des Institutions de micro finance¹³⁵

6.4. Difficultés d'un bilan tranché de l'action de la micro finance

Plusieurs chercheurs dont (François DOLIGEZ, Dominique GENTIL) s'accordent à reconnaître les difficultés à mesurer l'impact de la micro finance sur la lutte contre la pauvreté, d'autant qu'il n'existe pas de lien de causalité directe entre les actions des services financiers et la réduction de la pauvreté. Pourtant, les programmes de micro finance ayant suscité tant d'attentes et entraîné tant de financements publics, le temps est venu de mesurer leur contribution au développement économique et social. L'enjeu est essentiel pour maintenir la confiance des bailleurs de fonds. Nous tentons de présenter dans cette partie quelques constats empiriques de terrain, sans procéder pour autant à une réelle mesure d'impact faute de données.

¹³⁵ Les taux qu'appliquent les IMF dans la régions varient entre 3et 5% le mois pour les opérations courantes jusqu'à 6mois et entre 10 et 15% pour le moyen terme, pour les quelques institutions qui pratiquent ce type de financement.(Crédit Rural, Pride, 3AEntreprises).La FPFd applique un taux de 9% sur ses crédits d'intrants.

6.4.1. Constats empiriques

Dans la présentation qui suit, nous évoquerons quelques impacts de la micro finance à travers à la fois des réponses aux questionnaires, aux entretiens et aux constats de terrain.

6.4.1.1. Opinions des bénéficiaires sur les services offerts par la micro finance et leur incidence sur leurs conditions de vie

En dépit des contraintes au développement de la micro finance au Fouta-Djalon, la recherche que nous avons menée permet d'identifier des actions positives au terme de quelques programmes, quand bien même on note des insuffisances notables.

Sur la base des observations de terrains et des informations collectées, il apparaît que les populations connaissent les micros crédits et ont recours à eux. Plusieurs témoignages en attestent. Une restauratrice ambulante (Adama) déclare : *« je suis affiliée à la micro finance pour améliorer mes conditions de vie et de celles de ma famille »*. Fatou vendeuse de pain déclare s'être affiliée à la micro finance pour participer au combat contre la pauvreté dans sa localité.

Une productrice de pommes de terre dans une localité de Timbi Madina déclare « : *Oui, la micro finance nous arrange, parce qu'elle nous aide à réduire les difficultés et les risques de commercialisation, dans une période où le marché regorge de produits ou quand les intrants agricoles sont difficiles à trouver : semences et engrais. Grâce à la micro finance, nous arrivons aujourd'hui à améliorer notre niveau de vie et à renforcer le rôle économique et social de la femme dans la famille* ». Une responsable d'un groupement féminin de Mitty, de renchérir : *« les crédits nous permettent de lutter contre la faim dans nos familles, notamment en période de soudure. Ils nous permettent de nous soigner et de faire face à diverses autres dépenses »*.

Il est évident que pour beaucoup de clients, la micro finance contribue à modifier positivement leurs conditions de vie. Grâce à la micro finance, ont été élaborés ou renforcés plusieurs outils d'épargne et de financement de proximité, tant au niveau des producteurs individuels, qu'à celui des groupements. Ces structures, fondées sur les principes de l'union, de la solidarité de leurs membres, des personnes physiques (des hommes, des

femmes et des jeunes à revenus modestes) mais aussi des personnes morales (associations, groupements, exploitations familiales, unités de transformation etc.) naissent et se développent de plus en plus dans le monde rural. Ces mécanismes sont les réseaux traditionnels de solidarité, longtemps développés au niveau des communautés de base.

6.4.1.2. Opinions des bénéficiaires sur les relations entre les structures de micro finance et les groupements

Les personnes enquêtées ont indiqué qu'il est pratiquement impossible de promouvoir un développement participatif sans créer les possibilités d'entreprendre. Selon eux, les conditions actuelles d'accès au crédit ne favorisent pas l'autonomisation des groupes cibles, encore moins leur participation à l'essor de l'économie nationale. Les différents problèmes auxquels ils sont confrontés, se résument au faible montant des crédits accordés, aux exigences d'apport de cautions, à l'absence de différé d'amortissement dans le remboursement de certains types de prêts, et évidemment, au taux d'intérêt appliqué aux crédits : (5%, en moyenne mensuelle sur le nominal) ainsi qu'aux pénalités appliquées sur les retards de remboursement (taux pouvant atteindre parfois les 10% ou au-delà en fonction du nombre de mois de retard accusé).

Ces différents types de problèmes constituent un frein à l'essor de la micro finance.

Ces impressions sont partagées par la quasi totalité des répondants, ce qui met les clients dans une posture difficile, voire intenable pour la plupart d'entre eux. Cette situation les empêche de renouveler souvent leurs demandes de prêts. Or, le manque de soutien aux exploitants agricoles accentue la pauvreté. Il est difficile pour des familles très pauvres de s'adapter à un environnement qui est soumis à des constantes mutations. Ces contraintes témoignent des difficultés des structures de micro finance à répondre aux besoins du monde rural, ce qui peut entraver l'atteinte des objectifs du Millénaire pour le Développement. Par ailleurs, la fourniture des services financiers à des personnes à revenu modeste revient cher, notamment lorsque les dossiers à traiter sont nombreux et portent sur des petits montants. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles les banques n'octroient pas de petits prêts. C'est aussi l'un des facteurs qui oblige les institutions de micro finance à appliquer un taux d'intérêt généralement plus élevé que celui du secteur bancaire.

Mais quelques dizaines de personnes enquêtées nous ont déclaré être prêtes à payer des taux d'intérêts élevés, pourvu qu'on leur assure un accès permanent au crédit. Par contre, une autre partie des personnes enquêtées considère que les conditions de crédit offertes par les structures formelles de micro finance sont « étouffantes ». C'est pourquoi elles ont peu de relation avec le Crédit Rural, par exemple. Cependant les alternatives qui existent (par exemple, faire appel aux prêteurs sur gage, aux usuriers du secteur informel etc.), leur paraissent beaucoup plus pénalisantes. En effet les taux d'intérêt appliqués par le secteur informel dépassent de très loin ceux de la micro finance¹³⁶.

6.4.1.3. Sentiments des clients des IMF exerçant des Activités Génératrices de Revenus (AGR)

D'après les informations recueillies, les clients exercent tous des activités leur permettant d'éponger leurs crédits conformément à l'échéancier signé lors de la contractualisation. Les activités menées par ces débiteurs sont : le petit commerce exercé quasiment par la majorité, la production et la transformation qui sont des activités parallèles effectuées par une forte proportion des enquêtés. C'est par exemple le cas des activités de maraîchage, de saponification, de teinture etc. Des personnes enquêtées à Dalaba ont déclaré : *« nous avons adhéré à l'IMF pour avoir les moyens de pratiquer des activités telles que le maraîchage; la saponification; la teinture. L'exercice de ces activités va nous permettre de gagner des revenus qui vont contribuer à améliorer notre niveau de vie ainsi que celui de nos familles. D'autres déclarent faire uniquement du petit commerce pour gagner des revenus et en faire profiter leurs familles qui sont pauvres. Un autre groupe d'acteurs d'ajouter que « sans le microcrédit, la pauvreté allait aggraver la situation des populations, en raison du chômage endémique chez les couches vulnérables comme les femmes et les jeunes ». Pour beaucoup d'autres, « le petit commerce (acheter et revendre) constitue la solution à leurs problèmes».*

La micro finance avant d'avoir un caractère formel a existé à travers les associations à caractère social et tontinier. Aujourd'hui, au-delà des crédits entre personnes physiques (clients venus seuls vers le micro crédit) et personnes morales (groupements), il y a des relations entre deux personnes morales : micro finance formelle et informelle. Il existe selon les informations recueillies, des relations de bonne coexistence basées sur la défense

¹³⁶ IMF en moyenne 5% le mois, usurier en moyenne 100% le mois

des intérêts de chaque organisation. A la réponse à la question liée à la nature des relations entre les deux secteurs formel et informel, les enquêtés ont répondu que : *«Les relations sont basées sur la défense d'intérêts, les échanges d'expérience »*; d'autres ont également ajouté que les relations sont fondées sur *«l'appui financier, le renforcement des capacités des groupements »*. Les utilisateurs expriment leur satisfaction du fait de leur proximité : leur épargne est à côté, dans un endroit considéré comme sûr et est disponible sur simple demande; *«avoir une banque d'épargne et de crédit à proximité est pour nous une occasion pour améliorer nos conditions d'existence»*. D'autres types de relations non moins importantes ont été évoqués tels que : la formation, la cohésion sociale, la promotion des initiatives locales, l'entrepreneuriat; la solidarité et la participation des communautés à l'essor de l'économie.

6.4.1.4. Analyse et interprétations des opinions des bénéficiaires

a) Responsabilité des pouvoirs publics dans le développement de la micro finance

Dans la majorité des cas, les gouvernements des pays en développement estiment que prendre part au financement du développement en favorisant la création de vastes programmes de crédit pour les populations défavorisées est très coûteux et peu efficace. Les expériences menées çà et là ont démontré l'inefficacité de tels programmes. Il existe donc très peu plus d'exemples où le crédit distribué aux pauvres par l'État ou ses démembrés a réussi. Aujourd'hui, la tendance consiste à ne plus intervenir directement, mais plutôt faire appel à des opérateurs spécialisés en micro finance. Or, les gouvernements devraient beaucoup s'impliquer, en menant par exemple une réflexion globale avec les différents acteurs pour le développement du secteur.

Cette réflexion devrait porter sur la définition et l'adoption d'une politique sectorielle de la micro finance. Une telle politique pourrait constituer un appui à la mise en place d'associations professionnelles solides, la constitution de centrales de risques, la création de cercles de réflexions sur le cadre réglementaire et jurisprudentiel de la micro finance. En outre cette réflexion devrait justifier les différentes stratégies d'articulation entre divers services financiers, entre les structures de micro finance elles-mêmes, et d'une manière

générale, avec d'autres politiques publiques de développement, afin de donner plus de visibilité aux actions de la micro finance.

c) De la rentabilité des activités de micro finance

Contrairement aux idées reçues, certains investisseurs commerciaux considèrent aujourd'hui que la micro finance présente un niveau de risque faible pour un retour sur investissement acceptable.

Bien entendu, cela concerne les institutions de micro finance qui ont atteint un niveau de développement et de maturité et qui travaillent dans des conditions régulières du point de vue de la réglementation et du marché. Les rapports d'évaluation des performances des institutions de micro finance en Guinée attestent des marges de rentabilité très variées, mais qui restent en général faibles. Pourtant, pour beaucoup de personnes, la rentabilité constitue la seule trajectoire à suivre, si l'on veut avoir une croissance maîtrisée du nombre de clients et assurer à terme, une pérennisation des institutions. Cette dernière dépend très largement des revenus générés par l'activité interne et non des apports extérieurs, à la fois aléatoires et souvent victimes de retraits brusques et inattendus des bailleurs de fonds. D'autres s'inquiètent par contre du fait que la recherche de l'équilibre financier pousse certaines IMF à abandonner leur segment cible pour aller vers une clientèle plus aisée, capable d'absorber des montants de prêt plus importants (cas de l'ouverture d'une partie des activités du crédit rural aux commerçants). Dès lors, ces institutions ne rempliraient plus leur mission originelle, c'est-à-dire permettre aux pauvres de sortir de leur situation de précarité. Ceci explique la tendance à développer des instruments de mesure des performances sociales des institutions en complément de ceux habituellement utilisés pour mesurer leurs performances financières.

L'expérience montre que, sous certaines conditions, la micro finance peut aider les pauvres, notamment par sa composante de microcrédit. Elle leur permet en effet d'augmenter leur revenu, de créer ou développer des activités viables et donc réduit la pauvreté.

Dans un environnement socio-économique favorable, elle peut constituer un important instrument d'émancipation des populations démunies, en particulier les femmes, afin qu'elles deviennent de véritables agents économiques du changement. Des témoignages montrent que les revenus tirés des activités génératrices de revenu contribuent à la consolidation des revenus des ménages, à la sécurité alimentaire, à l'éducation des enfants et à la prise en charge des soins de santé, etc. Toutefois, dans un débat sur la portée du microcrédit¹³⁷, Esther Duflo (2010) fait observer, en s'appuyant sur des résultats d'études comparées en Inde et aux Philippines, que l'impact du microcrédit sur les conditions de vie des bénéficiaires ne peut s'observer que sur la durée, d'où notre choix initial de ce concept d'accès durable à des services financiers de base, comme condition de transformation positive de l'existence des populations. Comme élément complémentaire à l'action économique de la micro finance, Michel Lelart¹³⁸ note que « la micro finance repose sur le lien social et s'en sert. Elle est une finance de proximité, proximité géographique bien sûr, car les personnes se connaissent et se cautionnent parfois mutuellement, mais surtout, proximité culturelle. Elle est toujours adaptée aux besoins, c'est pourquoi elle innove en permanence: ce sont des services d'assurance ; ce sont aussi des services de transferts de fonds utilisés par les migrants. Ces fonds peuvent revêtir pour certains pays un apport considérable en devises étrangères ». En Guinée, une étude du Conseil Économique et Social (2008) indiquait que les transferts de migrants par des canaux informels divers représentaient environ deux cent millions de dollars par an, soit le double de l'aide publique au développement décaissée.

c) Modes d'épargne chez les pauvres

Les pauvres arrivent tant bien que mal à épargner, même si cette épargne prend des formes spécifiques : achat de bijoux (en or ou en argent), de perles, l'achat de cheptel et autres biens.

¹³⁷ Le MONDE-11.01.2010

¹³⁸ (L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, avril 2002, Cotonou),

La transformation de certains biens ou objets épargnés en argent liquide pose parfois des problèmes. Il est en effet difficile de vendre précipitamment, par exemple, un mouton ou une chèvre, ou de mettre en gage un bien (bijou ou fusil) lorsque le ménage a un besoin urgent d'argent ou lorsque le ménage qui a placé une certaine somme d'argent auprès d'un parent afin de la mettre à l'abri du vol ou d'une dépense imprévue, voudrait la récupérer. Cette somme d'argent n'est généralement pas disponible au moment où il en a besoin.

Les enquêtés reconnaissent constituer une épargne qui soit à la fois sûre et liquide, pour faire face aux événements tels que : les maladies, la restauration de l'habitat, les enterrements, les baptêmes etc. Ils tiennent moins compte du taux de rémunération de leur épargne, car ils ne sont pas habitués à placer leur épargne dans des instruments financiers. Ils accordent en revanche, une grande valeur à la proximité; celle-ci leur assure la disponibilité de leur épargne, en cas d'urgence ou d'opportunité d'acquisition de biens.

Ces services d'épargne doivent être adaptés pour répondre à la demande particulière des pauvres et à leur cycle de trésorerie. Le plus souvent, les pauvres ne souffrent pas seulement de la faiblesse de leurs revenus mais aussi de leur irrégularité.

Ainsi, pour optimiser l'épargne des populations pauvres, les institutions doivent proposer des dispositifs souples, à la fois en terme de dépôts en épargne et de fréquence des opérations de dépôts et de retrait. En effet pour les pauvres, l'épargne est tout aussi importante que le crédit.

De l'avis des enquêtés et des témoignages recueillis, il ressort que les micro crédits qui leur ont été accordés ont permis d'augmenter leurs revenus, le revenu monétaire net pouvant atteindre jusqu'à 150 000 fg par quinzaine. Ainsi, on a pu créer de nouvelles activités et améliorer les niveaux de vie (ce qui se manifeste à travers l'habillement des femmes, les parures, l'alimentation). Une diversification d'activités (petit commerce, petit artisanat, etc.) est aussi devenue possible.

b) Des effets des interventions des IMF dans le Fouta Djallon dans le cadre de la lutte contre la pauvreté

Dans la présentation qui va suivre, nous essayons de présenter les principaux acteurs de la micro finance à travers quelques données chiffrées.

Même si les interventions des IMF ont des effets sur le développement de certaines activités économiques des populations de la région, l'impact global est resté limité. Selon une étude menée sous la direction de la Coopération Allemande (GTZ, 2005), quatre raisons expliquent cette situation : les critères de choix des zones d'intervention, le niveau limité de l'offre de services financiers, l'exclusion de facto de certaines activités économiques et le niveau élevé des taux d'intérêt. Pour toute IMF, l'ouverture d'une caisse ou d'une branche dans une zone déterminée reste subordonnée à quelques facteurs majeurs. Le plus important de tous est l'existence d'un potentiel économique. Ceci explique pourquoi tous les projets de développement qui interviennent dans des zones d'extrême pauvreté éprouvent beaucoup de difficultés pour trouver des institutions de micro finance qui les appuient dans la mise en œuvre des actions de développement. Souvent, ces institutions qui acceptent de s'installer dans les zones pauvres sollicitent un appui institutionnel (investissement pour l'installation de la caisse et le fonctionnement durant une certaine période). Cette attitude des IMF explique le faible niveau de couverture de la région. Malgré la mise en place de systèmes innovants tels les contrats villageois du Crédit Rural par exemple, qui sont des mécanismes souples de financement au moyen desquels les localités les plus reculées peuvent être progressivement servies et intégrées dans le réseau, le niveau de satisfaction de la demande reste assez faible. Cela est dû au fait que les ressources ciblent en priorité le financement des activités à court terme notamment dans le cadre des campagnes agricoles pour le Crédit Rural et les activités informelles et le commerce pour le Pride en particulier. Ainsi il existe encore de nombreuses activités non satisfaites notamment au niveau des micros entreprises (ateliers de soudure, briqueteries, menuiseries etc). Selon des estimations, environ deux tiers des besoins de financement restent encore non couverts à cause de l'insuffisance de ressources. Il est courant d'observer dans tout le Fouta que certaines activités économiques éprouvent des difficultés pour faire face aux besoins de financement. Ces activités sont souvent liées à l'artisanat, à l'élevage, au tourisme etc. Même si ces activités génèrent des revenus assez importants,

elles ne constituent pas un pôle d'attraction des IMF. Les raisons souvent invoquées par celles-ci sont le manque de professionnalisme des acteurs, les aléas qui pèsent sur les facteurs de production et le manque de maîtrise du marché. Aussi la seule source de financement de ces activités reste encore que le système de crédit informel ou l'usure.

Il faut enfin rappeler qu'en plus des limites soulevées ci-dessus, il existe une contrainte de taille, celle du niveau élevé des taux d'intérêt pratiqués par toutes les institutions de micro finance (entre 36% et 42% par an). Avec un tel niveau de taux, rentabiliser une activité économique dans le contexte régional avec des ressources des IMF reste quasiment impossible. En dehors des autres facteurs (taux de refinancement de la BCRG et marge de l'institution), le taux d'inflation reste le déterminant le plus important dans la fixation du taux d'intérêt. Ainsi pour un taux d'inflation moyen qui pendant ces dernières années a varié entre 30% et 34%, il devient aisé de comprendre les difficultés qu'éprouvent tous les acteurs économiques, y compris ceux des institutions de micro finance.

Le Crédit Rural constitue la principale institution de micro finance en Moyenne Guinée, en termes de couverture géographique et de volume d'activités. Il dispose d'un réseau dans les quatre régions naturelles du pays, avec 11 délégations régionales, couvrant 300 communautés rurales de développement (CRD) sur 303, 120 Caisses ou agences couvrant plus de 3000 villages, 183.587 personnes touchées, emprunteurs et/ou épargnants au 31/12/2008. Plus de 300 milliards de crédit revolving depuis sa création en 1989 ont été distribués et il a octroyé plus de 150.000 micro crédits par an. Toujours au 31/12/2008, son encours crédit atteignait 42,5 milliards de francs guinéens et son encours épargne 21,3 milliards de francs guinéens. A la même date, la délégation de la Moyenne Guinée comptait plus 5.650 emprunteurs, dont plus de 50% de femmes et avait collecté plus de 500 millions de FG d'épargne, avec un encours crédit de plus de 2 milliards par des caisses installées en pleine zone rurale. Le Crédit Rural a développé toute une panoplie de produits dont le contrat villageois (CV), qui est conçu pour créer une solidarité entre les habitants d'un même village. En effet, un tel produit repose sur « le cautionnement solidaire » de l'ensemble des souscripteurs ou associés. Ainsi, des personnes qui individuellement ne pouvaient pas bénéficier de crédit, s'en retrouvent éligibles par le jeu de la caution solidaire. Cette expérience montée en mai 2006, avait permis la création de plus de 210 contrats, avec 500 millions de francs de crédit.

Quand au Crédit Mutuel de Guinée qui a connu une existence éphémère, au 31 décembre 2000, le nombre de sociétaires avait atteint 62000, l'encours de l'épargne à 12,9 milliards de francs guinéens et l'encours crédit de 4 milliards de francs guinéens. L'encours crédit comptait pour 55% de salariés et fonctionnaires, 25% pour le commerce et l'artisanat et seulement 20% pour l'agriculture. En mars 2001, le réseau comprenait un bureau central basé à Conakry, 3 délégations régionales, 9 pôles de services, 25 caisses locales et 17 bureaux rattachés. Le Crédit Mutuel de Guinée fut dissout en mars 2001.

L'impact de PRIDE Finance a été moins significatif, même si sa progression a enregistré 16% entre 2004 et 2005, passant de 907 bénéficiaires à 1063, avec une place prépondérante des femmes qui sont passées de 63,5% à 64,1% des bénéficiaires. En termes de crédit, la croissance a atteint 25%, passant de 497 à 621 millions de FG.

Au 31 décembre 2004, son encours du crédit se chiffrait à 5 milliards de FG pour un total de 12.000 clients dont 74 % sont des femmes. Au 31/12/ 2008, soit quatre (4) années plus , l'encours crédit atteignait 5812 millions de FG (+8%) pour un nombre d'emprunteurs de 15016 dont 30% de femmes. Le taux d'impayé est relativement faible (14,8%) et ses performances sont attribuées aux importants efforts consentis en matière de formation des emprunteurs. L'artisanat et le petit commerce des produits agricoles représentent 90% du total des objets de crédit. S'étant plus tourné vers les crédits à moyen terme pour financer quelques équipements, le Pride collabore avec différents projets du Ministère de l'Agriculture en matière de formation des micro entreprises dans la région. Quant au 3A Entreprises, au 31 décembre 2004, son encours total du crédit se chiffrait à 3,5 milliards de FG pour atteindre 6,2 milliards en fin 2008. Les secteurs financés concernent principalement la commercialisation et la transformation des produits agricoles, quelques infrastructures scolaires, quelques équipements (décortiqueuses, motoculteurs etc) et les boulangeries.

Bien que présentes à Pita, zone de production de pommes de terre, les 3A Entreprises sont très sélectives dans leur politique de distribution de crédit. Pourtant cette institution par la diversité de ses sources de financement dispose des ressources abondantes. Au 31/12/2008, son encours crédit comptait pour

8,78% de l'encours crédit de l'ensemble des IMF et elle avait 4 064 clients dont 1718 femmes. Leur présence dans la région reste très marginale.

Le CAFODEC quant à lui possède le plus grand nombre d'implantations à travers le pays, 175 points de vente et compte le niveau d'impayés le plus élevé, 38% du portefeuille à risque (PAR) en 2008. Malgré cette forte présence, CAFODEC intervient à hauteur de 6,7% de l'encours crédit des IMF et compte 52581 clients dont 47% de femmes. En dehors de quelques conventions de financement signées avec des associations de services financiers auxquelles il fournit des ressources à des taux prohibitifs, l'impact du CAFODEC reste faible, même s'il nourrit l'ambition de reprendre la gestion des 14 ASF créées dans la région, la plupart étant en sommeil. Toujours en termes d'impact dans la région, les Caisses Communautaires de Croissance, montées avec l'appui du PEGRN, avaient mobilisé 4.320 actionnaires associés en 2004 dont 38,3% de femmes et 201 GIE¹³⁹. A cette date, le montant de capital mobilisé atteignait plus de 555 millions de francs en termes d'épargne et plus de 1,7 milliards en termes de crédit, seulement dans deux préfectures du Fouta. Au 31 août 2005, le réseau comptait 13.000 membres actifs et un encours de crédit de 1,8 milliard de FG pour 14.000 prêts. Mais en raison de l'arrêt brusque de l'appui financier du bailleur de fonds en août 2005, les activités de cette structure se sont progressivement ralenties pour finalement s'arrêter. La gestion des caisses a été confiée aux communautés bénéficiaires sans que celles-ci ne soit préparées pour assurer une quelconque pérennisation du système.

Les Associations de Services Financiers (ASF), montées avec l'assistance du PRAADEL, dont l'approche était d'appuyer la création et le développement d'institutions de micro finance, ont au 31 Juillet 2006, mobilisé quelques 3.300 actionnaires, dont 3.165 personnes individuelles et 103 groupements de producteurs. Le nombre de femmes atteignait 1.422 (45%) contre 1.743 hommes. L'impact des ASF reste relativement faible en terme de mobilisation de capital (163 millions de dépôt), contre 653 millions de crédit à la même date. Cependant, ces prêts ont produit quelques effets positifs sur les activités génératrices de revenus

¹³⁹ Groupement d'intérêt Economique

des femmes en particulier, en faisant des « modèles d'acteurs économiques » et surtout en faisant reculer les stéréotypes discriminatoires en vers elles. Les prêts ont facilité la mobilisation et la circulation d'une masse significative d'argent (près de 650 millions de francs guinéens entre 2000 et 2007). Ils ont amélioré la situation financière des ménages, renforcé la sécurité des populations adhérentes vis-à-vis de ces institutions financières qui, à leurs yeux, constituent un recours de prêts à portée de main, en vue de solutionner des problèmes urgents qui nécessitent une petite trésorerie. Les ASF, ont même fait reculer le phénomène des usuriers dans les villages. Malheureusement, tous ces effets n'ont duré que pendant la phase où les projets recevaient des appuis extérieurs (injections des ressources, encadrement) et toutes les améliorations enregistrées n'ont été effectives que le temps de financement par les bailleurs de fonds

Organisation de producteurs, la Fédération Paysanne du Fouta-Djalou quant à elle, avec ses 27 unions de zone, ses 500 groupements et plus de 20.000 membres, dont 70% de femmes, a multiplié la production de pomme de terre (de 500 à 16.000 tonnes de pomme de terre), et a vu croître l'oignon, la tomate et la production des céréales (riz, maïs), de l'arachide, du haricot ou du niébé. Ces résultats ont permis le développement ou le renforcement des actions de commercialisation par l'émergence de véritables marchés intérieurs, et ont suscité la création de nombreux petits emplois. La Fédération, de par son activité, a su constituer une véritable force, un puissant lobby dans les négociations qui a imposé à certains moments sa volonté aux commerçants et même à l'État. Elle a par exemple réussi à interrompre sur une période de l'année, l'importation de produits concurrentiels tels que la pomme de terre et à l'oignon sur le marché national.

En dehors des interventions directes des structures nationales de micro finance et de la principale structure régionale qu'est la fédération, des structures comme le PDSO ont favorisé le renforcement des capacités institutionnelles et financières des structures de microcrédit évoluant dans la région. C'est dans ce cadre qu'il a apporté un important appui financier aux structures de micro finance évoluant dans la région à travers des conventions d'appui. C'est ainsi que PRIDE Finance, CAFODEC et le Crédit Rural, ont ainsi bénéficié de plus de 12 milliards de francs guinéens de ressources qu'ils ont réinjectées dans

diverses activités économiques, notamment t dans les activités rurales. Ces conventions ont permis à ces structures de disposer de ressources stables pour appuyer le financement des investissements à moyen terme. Les conventions passées spécifiquement avec le Crédit Rural, visaient en plus de la création de nouvelles caisses, la mise en place de nouveaux Bureaux Villageois d'Épargne et de Crédit (BVEC) afin d'en faire des caisses décentralisées, plus proches des bénéficiaires, avec un système de gestion souple. Chaque BVEC fut alors affilié à une Caisse du Crédit Rural. Cette approche a rencontré une convergence avec les ASF et les C3, tout en présentant l'avantage d'être plus pérenne, car bénéficiant de l'appui du CRG.

Les expériences des Fonds d'Appui aux Activités de l'Artisanat créés respectivement à Labé et Mamou, ont enregistré des résultats mitigés. La FEPAL et la FEPAM, nées de la volonté des artisans de se regrouper au sein des groupements d'autopromotion par corps de métier et suivant des objectifs communs, apparaissent comme un regroupement d'artisans et des structures interprofessionnelles, qui, au terme d'accords signés avec le Crédit Rural, facilite l'accès des artisans au crédit à des conditions favorables. La FEPAL et la FEPAM, ont joué un rôle important dans la stratégie de réduction de la pauvreté sectorielle, en prenant part à l'élaboration et à la validation de la lettre de politique de développement de l'artisanat, la vulgarisation du code de l'artisanat et dans un processus de participation à la mise en place de la Fédération Nationale des Artisans de Guinée.

Dès la conception du fonds, il avait été indiqué que les objectifs de la FEPAL et de la FEPAM n'étaient pas de faire de la micro finance, mais de faciliter simplement l'accès des groupements d'autopromotion aux ressources financières nécessaires pour le développement de leurs activités à des conditions préférentielles. Étant donnée la faible capacité des artisans à assurer le montage de leurs dossiers et de prendre les décisions de crédit, il a été institué des cellules techniques sans pouvoir de décision et dont la mission se limitait à la préparation des dossiers de crédit. Là aussi, la sécurisation du système repose sur la constitution des groupes solidaires. Ainsi, la sélection des bénéficiaires de crédit se décide dans les Organisations Artisanales de Producteurs (OAP), les participants à un groupe solidaire étant les membres d'une même OAP. Ils doivent donc disposer d'un

quitus, d'une caution morale de l'OAP avant de formuler une demande de crédit. Par ce mécanisme, le fonds permet le renforcement du dynamisme des organisations d'autopromotion. Les fonds FEPAL et FEPAM ont été autorisés à financer des projets individuels tout en recommandant de prioriser les crédits solidaires.

6.4.1.5. Des effets des interventions des IMF sur les bénéficiaires

La première hypothèse énoncée dans notre recherche est que l'accès à des services financiers durables en milieu rural transformerait les conditions de vie des populations concernées et qu'une bonne articulation (deuxième hypothèse) entre services financiers favoriserait une plus large pénétration de ces services en milieu rural. Par les témoignages que révèlent les résultats des enquêtes auprès d'acteurs de la micro finance, la première hypothèse semblerait validée. En effet, nous avons montré que l'action des services financiers, durablement appliquée en milieu rural, transforme positivement les conditions d'existence des populations concernées. De même, l'articulation des services financiers dans les zones rurales et enclavées peut rapprocher le capital financier du capital social¹⁴⁰. Ainsi l'imbrication entre la caisse formelle du Crédit Rural qui, généralement recèle des ressources, et la caisse informelle de Fougoun qui en manque, permet d'accroître les ressources financières des caisses informelles villageoises. Du fait de ces liens, ces dernières gérées par des associations et des groupements élargissent leurs sphères de dissémination des services financiers.

Pour conforter cette position et en même temps nuancer les incidences souvent abordées sous un angle positif, nous présentons dans le développement qui suit, des exemples de terrain. Ceux-ci indiquent tant institutionnel qu'à celui d'opérateurs individuels ou de groupements, que les résultats de la micro finance, du microcrédit notamment, sont de nature différenciée. Duflo (2010) appréhende la question à travers cette interrogation : Micro crédit miracle ou désastre ?

¹⁴⁰ L'hypothèse repose sur l'acceptation que la structure financière formelle est caractérisée par l'existence d'un capital financier tandis que la structure financière informelle l'est par les liens de solidarité, le capital social.

La micro finance, par ses effets sur le terrain, reste un outil important de la lutte contre la pauvreté. Mais, considérer la micro finance comme une panacée, la seule activité susceptible d'éradiquer la pauvreté est une erreur d'appréciation. En effet, des constats et des observations de terrain indiquent que le microcrédit peut bien être un vecteur de changements positifs sous certaines conditions, tant au niveau de la collectivité qu'à celui des individus. Mais, également, tant au plan institutionnel et qu'au niveau des acteurs individuels, les difficultés, les déboires existent et sont parfois tangibles. Dans certains pays, en Inde par exemple, des critiques attribuent au microcrédit, même des cas de suicides de paysans surendettés, soumis à de fortes pressions exercées par des agents de prêts.

Nous présenterons quelques cas où la micro finance a impacté de manière positive quelques activités; de même, nous exposerons quelques cas où la micro finance a eu des incidences plutôt négatives sur les activités ou le patrimoine des bénéficiaires. Nous identifierons ensuite les principaux facteurs qui ont favorisé les bons résultats et les quelques échecs enregistrés.

6.4.1.6. Présentation de cas où la micro finance a produit des résultats positifs aux niveaux individuel et groupements

Les femmes étant les principales bénéficiaires des activités de micro finance, nous présenterons quelques profils de femmes utilisatrices de ces services.

- **Kadiatou Keita, productrice de pomme de terre (utilisation de divers segments financiers)**

En 2007, Kadiatou Keita, membre d'un Séré qui est client du Crédit Rural est victime d'un vol de deux tonnes de pommes de terre (environ 8 millions de FG, l'équivalent de 1000 euros). Ce stock de pommes de terre était destiné au remboursement d'un crédit en nature obtenu auprès de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalou. Pour faire face exigences de de la Fédération ainsi qu'aux risques de sanction, Kadiatou a contracté un prêt de 8.000.000FG avec la caution de son

groupe de Séré au Crédit Rural de Dalaba pour solder le crédit contracté auprès de la Fédération.

A l'échéance prévue du remboursement au Crédit Rural, le compte du Séré est débité alors qu'il doit faire face à d'autres obligations. Kadiatou fait alors appel au Fonds d'Appui (FAAF) aux femmes de Mamou, Dalaba et Pita dont elle est membre, qui lui prête 8 millions pour rembourser son Séré. A l'échéance de cet autre crédit, Kadiatou vend une partie de sa nouvelle production pour rembourser le Fonds et une autre partie de la production permet de rembourser la nouvelle créance en nature à la fédération. Le reliquat de la production reste disponible pour la productrice.

Grâce à une tontine (Séré), dont Kadiatou Keita est membre, elle bénéficie d'un prêt en argent auprès d'une institution de micro finance formelle (CRG), pour régler un prêt contracté auprès de la Fédération, puis elle a recourt à un prêt auprès d'une institution informelle (FAAF), cliente d'une banque (institution formelle). Elle règle son emprunt auprès de la banque, grâce à un nouvel emprunt en nature, contracté auprès de la fédération, ce qui lui a permis une nouvelle production de pomme de terre, qui à terme, a favorisé la vente de la nouvelle production pour régler le prêt FAAF.

Kadiatou a donc pu trouver une solution à son problème de financement, certes grâce à une organisation complexe à laquelle de nombreuses personnes se livrent régulièrement pour résoudre des difficultés plus conjoncturelles que structurelles.

D'ailleurs, à travers tout le pays, il est courant d'appartenir à la fois à plusieurs tontines ou autres organisations similaires, et à plusieurs institutions financières. Cette stratégie permet de contourner la relative rigidité de l'une ou l'autre institution, face à des besoins qui varient en quantité et dans le temps. ce qui permet de contourner souvent la relative rigidité de l'une ou l'autre institution, face à des besoins qui varient en quantité et dans le temps.

Kadiatou est ingénieure agronome, leader des milieux associatifs féminins, les groupements en particulier, dont la quasi-totalité des membres est analphabète. Elle est en outre membre fondatrice et dirigeante de la FPF. Elle reste incontournable dans la ville de Dalaba, pour tout ce qui touche aux questions féminines.



Photo 15 : Kadiatou Keita productrice de pommes de terre, leader paysanne

- **Adama Hawa, restauratrice ambulante.**

Adama est une vendeuse de condiments (oignons, piment, Soumbara), membre d'un groupement de 25 femmes. Chaque semaine, Adama verse à la caisse du groupement une somme de 5000FG, soit 20 000FG par mois. Lorsque son tour de collecte est arrivé, Adama a perçu un montant de 500.000 FG (20.000x25). Avec cet argent, elle s'est lancée dans une activité de restauration à la gare routière de Dalaba.

Pour réaliser son affaire, Adama achète quotidiennement :

✓ 10 kg du riz du pays à 8000FG soit	80.000FG
✓ Gombo	5.000FG
✓ Piment	4.000FG
✓ Soumbara	3.000FG
✓ Huile de palme	10.000FG
✓ Autres condiments (sel, poivre, Maggi, etc.)	7.000FG
✓ bois, eau, porteurs	30.000FG

Soit un total de charge de : **139.000FG**

Chaque jour, entre 6h à 9h du matin, Adama vend une cinquantaine de plats (200g environ par plat) au prix de 3.500FG soit $3.500 \times 50 = 175.000$ FG, ce qui lui procure un revenu net journalier de $175.000\text{FG} - 139.000\text{FG} = 36.000\text{FG}$.

En trois mois d'activités à raison de 6 jours par semaine et 24 jours par mois, Adama a enregistré un résultat net, après paiement de ses cotisations tontinières (60.000 sur 3 mois), correspondant à une somme de 2.532.000FG, soit $(36.000 \times 6 \times 4 \times 3 = 2.592.000 \text{FG} - 60.000 \text{F}) = 2\,532\,000 \text{F}$.

Adama qui bénéficie d'une bonne réputation à Dalaba pour la qualité de sa cuisine, décide d'ouvrir un nouveau point de vente à l'Institut vétérinaire qui est situé à 2km de la gare routière. Cet établissement compte environ 2.000 étudiants qui n'ont ni résidence, ni réfectoire. Elle décide d'aller à l'assaut de ce nouveau marché qui est plein de potentialités. Pour cela, elle a décidé d'aménager aux alentours du campus un hangar de fortune qui servira de réfectoire aux étudiants. Mais pour réaliser son projet, il lui faut un investissement de 7.000.000 FG.

Pour faire face à cet aménagement, Adama dispose d'une épargne financière de 2.532.000F mais elle décide de n'affecter que 2.000.000F à son projet et elle envisage de rechercher un emprunt de 5 000 000 F pour couvrir le complément du coût de l'investissement. N'étant pas cliente du Crédit Rural, elle s'appuie sur sa tontine qui dispose d'un compte au Crédit Rural. Ce compte lui a servi de garantie pour le prêt de 5 000 000 FG qu'elle a contracté sur une période de 6 mois au taux de 3% le mois. Une fois l'investissement réalisé, Adama triple son chiffre d'affaire journalier. Maintenant, pour réaliser son affaire Adama achète quotidiennement :

✓ Riz (30kgx8.000)	= 240.000
✓ Gombo	= 15.000
✓ Piment	= 12.000
✓ Soumbara	= 9 000
✓ Huile de palme	= 30 000
✓ Autres condiments	= 21.000
✓ Bois – eau - porteur	= 90.000

Soit un total de charge = **417 000 FG**

Les plats destinés aux étudiants de l'institut sont vendus à un tarif « dit » étudiant de 2.500 FG tandis que ceux de la gare routière sont vendus à 3.500 FG le plat. Les recettes journalières se composent du produit des ventes de la gare routière ainsi que le produit des

ventes de l'Institut, soit un chiffre d'affaire journalier de 475.000 FG. La marge journalière est de 58 000FG tandis que la marge mensuelle est de 1.392.000 FG (58 000X24J). L'échéance mensuelle du prêt contracté par Adama au Crédit Rural est de 833.333 FG. La marge nette que Adama tire de son activité de restauration est de 558.667 FG (soit:1.392.00FG- 833.333FG).

- **Groupement féminin de Kourou Rédouséré: Timbi Madina**

Un groupement de femmes pour la saponification s'est constitué à partir d'un groupe de séré de femmes avec comme objectif principal la création d'emplois pour ses membres afin de leur donner la possibilité de se prendre en charge de façon autonome. Le groupement est dirigé par un conseil de cinq membres et comprend une trentaine de membres socialement proches (sœurs, cousines, belles sœurs, voisines). L'objectif visé par les femmes est de générer des ressources internes à partir des cotisations de membres en vue de réaliser des activités de saponification, ainsi que le renforcement de leurs capacités à travers les formations. Les cotisations mensuelles du groupement sont fixées à 5000 F par femme et par mois et elles ont cotisé régulièrement pendant 12 mois. En fin de période, le groupement avait un montant de 1 800 000FG dans sa caisse. Le groupement a sollicité auprès des 3AEntreprises un financement en vue de démarrer ses activités. Le fonds obtenu a servi à acheter des équipements (tables de coupe, bassines, bidons vides, gants, sceaux en plastique, gobelets, etc.), des matières premières (soude caustique etc.) et à appuyer la formation des membres en alphabétisation, en technique de production de savon, et en comptabilité/ gestion. Un prêt de 10.000.000 FG a été contracté auprès des 3AE pour financer l'opération qui se chiffrait à un coût global de 13.500.000 FG pour une durée de 12 mois, assorti d'un taux d'intérêt de 8% sur la période.

La production de savon a généré suffisamment d'argent au point que la marge obtenue a couvert les charges de l'emprunt et procuré à chaque membre un bénéfice. Les femmes ont renforcé leurs capacités grâce aux formations. L'activité de saponification a permis au groupement de s'autofinancer et assure un travail quasi-permanent à ses membres. Actuellement, dans cette localité ainsi que dans les villages environnants, le savon importé

a quasiment disparu car on n'utilise désormais que le savon produit par le groupement. Le Programme National d'Infrastructures Rurales (PNIR) a contribué au désenclavement de la localité par l'ouverture d'une piste rurale qui relie le village à d'autres villages. Cela a facilité l'écoulement de la production.

- **Cas du groupement féminin de Mitty.**

Un groupement de 5 femmes s'est constitué autour de la petite unité d'eau minérale à Mitty, à 17 km de Dalaba sur la Nationale Mamou-Labé. Toutes ces femmes sont vendeuses de condiments sur le marché local, non loin de l'usine. La direction de l'usine a décidé de contribuer à la fois à sensibiliser les femmes à consommer de l'eau minérale à moindre coût (pour éviter aux ménages de cette localité de contracter des maladies dues à la mauvaise qualité de l'eau), mais également à relever le niveau des revenus monétaires des femmes bénéficiaires. Pour ce faire, l'usine a identifié cinq femmes vendeuses de condiments du village et leur a proposé de vendre au marché de la localité de l'eau minérale en sachets. C'est ainsi que chaque matin, l'usine remet à chacune des femmes un demi casier d'eau minérale, soit 50 sachets de 33 cl. à 150 FG l'unité pour le revendre à 250 FG l'unité, soit une marge de 100 FG par sachet. En 3 mois d'activités, chaque femme a enregistré un bénéfice net de 360.000 FG (100FGx50 sachetsx6x4x3).

Le groupe décide alors de mettre dans une caisse commune une partie de leur épargne, (soit 100.000 FG par personne), et de prendre une partie du montant collecté, (soit 300.000 FG) pour le prêter sans intérêt à un groupement maraîcher qui leur fournit des condiments. Ce groupement, grâce au crédit obtenu a pu accroître sa productivité et élargir ses activités.

En 12 mois d'activité, l'impact a été visible dans l'amélioration des conditions de vie des membres des deux groupements à travers quelques signes : au niveau de l'habillement des mères et enfants, au niveau des repas plus réguliers, etc.

C'est suite à ce résultat que le groupement, encadré par l'usine a décidé d'accorder un nouveau prêt à un second groupement de femmes. Ainsi, grâce à l'appui de la PME d'eau minérale au groupement de femmes vendeuses de condiments, celles-ci ont pu élargir leurs

activités et créer un système de crédit endogène qui profite à d'autres femmes n'ayant pas accès aux services financiers formels.

Mais comme nous l'avons indiqué plus haut, il serait illusoire de considérer, à travers les témoignages présentés ci-dessus, la micro finance comme un « miracle » dans la lutte contre la pauvreté. Sans être complètement négative, elle peut être source de difficultés, parfois très importantes. C'est le cas par exemple du Crédit Mutuel de Guinée mais également d'autres structures d'épargne et de crédit, voire même de petits opérateurs privés. Les souvenirs laissés par le cas de faillite du CMG et de la BIAG ont marqué la conscience collective et individuelle en Guinée. Ces faillites ont engendré la méfiance de l'opinion vis-à-vis des institutions financières (banques, micro finance)

6.4.1.7. Cas où la micro finance s'est soldée par des échecs au niveau individuel et des groupements

La micro finance peut se solder par des échecs tant au plan institutionnel qu'à celui des bénéficiaires individuels. Après avoir évoqué le désarroi suscité par la faillite du Crédit Mutuel de Guinée, les faiblesses notoires des C3 et des ASF, nous présenterons rapidement quelques cas de bénéficiaires individuels de microcrédit qui ont connu des difficultés.

- **Alassane Diakité, agriculteur à Soumbalako-Dounet (Mamou)**

Diakité bénéficie régulièrement depuis trois ans de prêts auprès du Crédit Rural de Guinée. Comme par le passé, il a sollicité et a obtenu auprès de sa caisse de Dounet le 30 juin 2007, un prêt de 700 000 FG, pour une durée de six mois avec des périodicités de remboursements trimestriels.

Au cours du mois d'août 2007, la préfecture de Mamou a enregistré une forte pluviométrie qui a entraîné l'inondation de tous les bas-fonds de la région dont le domaine de Diakité. Cette situation a eu pour conséquence la destruction de son champ et le pourrissement des plantes, mais également, elle a conduit à une accumulation des retards dans le remboursement de son prêt. Comme la promesse du gouvernement d'indemniser les

victimes de cette catastrophe naturelle n'a pas tenu, Diakité a été convoqué par sa caisse en janvier 2008, pour le règlement de sa dette. En raison de l'échec de son projet dû à une catastrophe naturelle, les pénalités de retard ont été annulées, mais le capital emprunté et les intérêts sont restés exigibles. Afin d'éviter un contentieux avec sa caisse, Diakité a été contraint de vendre deux béliers de son élevage familial pour les vendre afin de rembourser son prêt.

- **Taibou Condé saponificatrice à Labé (Bouwounloco)**

Taibou Condé est une cliente de Pride Finances. Pour les besoins de son activité, elle contracte régulièrement des prêts auprès de la branche Pride de Labé. C'est ainsi que en Mars 2009, elle a sollicité et obtenu un prêt de 1500 000 FG, pour reconstituer ses stocks d'huile de palmistes et de soude caustique (un fût de 200 litres d'huile de palmiste et 100 kg de soude caustique). Le prêt lui a été accordé pour une durée de trois mois avec des périodicités de remboursements mensuels. Mais, au moment de la fabrication du savon, Taibou Condé a constaté que l'huile qu'elle avait achetée n'était pas très appropriée pour la saponification. Cette situation a eu un impact négatif non seulement sur la qualité de savon produit, mais également sur le cycle de la commercialisation. Par ailleurs, au cours de la période, elle a été fortement concurrencée sur son marché par des saponificatrices plus professionnelles en provenance de Kindia, offrant du savon mieux élaboré que sa production du savon Kabacoudou. C'est pour ces raisons, qu'à la fin de l'échéance de son prêt, Taibou Condé n'avait pas réussi à écouler plus du tiers de son stock, soit 10 sacs de 130 morceaux de savon sur une production de 30 sacs.

Pour ne pas entacher sa réputation auprès de Pride, Taibou Condé a fait appel à son groupe solidaire.

- **BINTA SQUARE du Groupement maraîcher de Dalaba (Dounkimagna)**

Cette horticultrice membre du FAAF depuis cinq ans, a obtenu trois prêts successivement de : 500 000, 1200 000 et 1 500 000 FG. Le prêt de 1 500 000 FG a été contracté en novembre 2006 pour une durée de six mois avec des périodicités de remboursements trimestriels.

Binta Souaré produit de la tomate, des choux, des aubergines, du gombo et du piment. Le montant du prêt a été investi à raison de 500 000 FG pour les semences, 300 000 FG pour les engrais et pesticides, 250 000 FG pour des petits équipements, 150 000 FG pour la main d'œuvre, 75 000 FG pour la nourriture, 200 000 FG pour la clôture et 25 000 FG pour le gardiennage. La période de la récolte a coïncidé avec les évènements sociopolitiques survenus en janvier et février 2007

Ces troubles ont perturbé toutes les activités économiques dans le pays au point que il n'y avait aucune possibilité pour Binta Souaré et son groupe d'écouler leur production vers Conakry ou Kamsar. Les récoltes pourrissaient dans les champs et la seule alternative qui leur était offerte était la vente de leur production sur le marché local à Dalaba. Par ailleurs il n'y avait aucune alternative pour conserver, ou transformer les légumes sur place. Cette situation a généré des pertes importantes. Harcelée par les visites intempestives des agents de crédit, Binta Souaré a trouvé une solution en ayant recours à des cotisations individuelles des membres du groupe et à l'entraide familiale pour rembourser le prêt. Elle a ainsi évité la honte d'une saisie ou d'une vente éventuelle de son propre équipement (mobilier et de vaisselle).

6.4.1.8. Facteurs de succès ou à d'échec des activités de micro finance

A l'analyse des forces et faiblesses des cas analysés et qui sont représentatifs de la situation de l'impact de la micro finance au Fouta Djallon, il apparaît que les facteurs qui ont le plus influencé les résultats de terrain, en termes d'impacts économiques et sociaux, sont principalement de trois ordres : (1) la formation, c'est-à-dire le renforcement des capacités des bénéficiaires, (2) l'appropriation des systèmes par les bénéficiaires et (3) la capacité des IMF à mobiliser activement, durablement et suffisamment, l'épargne endogène.

a) La formation

C'est pour maximiser leurs chances de survie, que les principales institutions de micro finance en Guinée ont adopté une stratégie selon laquelle «un usage réussi» du crédit repose sur des emprunteurs bien informés et bien formés. Ceci porte non seulement sur les conditions d'accès et de gestion du crédit, mais également sur les techniques d'évaluation

de leurs besoins. Les institutions de micro finance ont tenté de mettre en avant le concept de formation, en insistant sur ces aspects. Ces différents programmes ayant fondamentalement les mêmes préoccupations se recoupent et ils sont synthétisés dans l'approche proposée par un opérateur professionnel, à savoir Pride Formation. A l'origine, PRIDE constituait une structure unique qui s'est scindée en deux : Pride Finance (financement de projets) et Pride Formation, spécialement dédié aux formations en micro finance.

C'est ainsi que dans sa volonté de séparer l'activité crédit de celle de la formation, Pride propose deux types fondamentaux de formation, une formation de base et une formation continue.

1-La formation de base (tronc commun pour toutes structures) s'adresse aux clients qui ont payé leur adhésion (10 000f) et constitué des groupes solidaires (entre 5 et 10 membres). Ces clients et/ou membres sont invités à suivre une formation de base. L'objet de cette formation est de familiariser les emprunteurs potentiels aux conditions et aux programmes de crédit, puisque les participants sont en majorité des analphabètes.

Une part importante de cette formation porte sur l'explication des documents de prêt, leur contenu et propose des exercices pour signer les documents de son nom. Par ailleurs, la formation aide les participants à évaluer leur besoin de crédit en fonction des activités qu'ils souhaitent mener. A l'issue de trois à quatre séances de formation d'environ deux heures, les participants passent un test pour évaluer ce qu'ils ont été en mesure d'assimiler. Ils doivent alors être capables de signer leur nom, bien connaître les conditions de crédit, et de choisir un programme de prêt approprié à leur besoin. Ceux qui réussissent l'épreuve, peuvent solliciter un prêt, tandis que ceux qui échouent, bénéficient d'une formation complémentaire et attendent le prochain test.

2-La formation continue consiste quant à elle, à renforcer les connaissances des membres, et/ou bénéficiaires sur les conditions d'accès aux différents produits de prêts, leur gestion ainsi que sur les méthodes élémentaires de gestion d'une micro entreprise.

Au sein de la région du Fouta Djallon, le Fonds d'Appui à l'Autopromotion Féminine (FAAF) de la Région de Mamou offre deux types de formation à ses membres.

Le premier type s'adresse aux groupements, associations et coopératives qui sont associés à son volet micro finance. Les modules développés portent sur :

- la connaissance des modes de structuration et de gestion des groupements et des associations ainsi que la connaissance des droits et obligations des membres dans le mouvement associatif,
- la formation pré crédit qui consiste à familiariser les emprunteurs potentiels avec les conditions de crédit ainsi qu'aux méthodes élémentaires de gestion de ce crédit. Cette formation se déroule généralement sur 5 jours, en raison de 5 séances de 2 heures par jour,
- l'alphabétisation fonctionnelle qui permet de doter les participantes de capacités en lecture, en écriture et en calcul. La durée de la formation est de neuf mois, à raison de trois séances de 2 heures chacune dans le mois.

Le second niveau de formation s'adresse aux responsables des coopératives, groupements et associations. Il permet de renforcer les capacités des participants dans :

- Les techniques d'analyse, de gestion et de suivi du crédit,
- La tenue des outils de gestion financière et institutionnelle des groupements,
- Les techniques de planification des activités.

b) L'appropriation des systèmes par les bénéficiaires.

Le deuxième facteur qui a contribué aux succès des activités de micro finance que nous avons analysées est celui qui concerne la participation. Ce concept a vu le jour suite à l'échec de nombreux projets et programmes de développement visant les pays en développement. Aujourd'hui, la participation est devenue un terme incontournable dans l'élaboration et la mise en œuvre de tout projet de développement. Son succès s'explique par le fait qu'elle signifie la reconnaissance des savoirs locaux, ce qui supposerait une participation effective des bénéficiaires à tout processus de changement qui concerne leur existence.

Si dans chacune de ces activités, que nous avons recensées et créditées de résultats positifs (Crédit Rural, Pride, 3AE et porteurs individuels de projets), la participation des populations dans la conception et la gestion de ces institutions a été au centre des activités¹⁴¹, il en a été tout autrement au Crédit Mutuel, dans les Caisses Communautaires de Croissance ou encore au sein des ASF. Dans le cadre de ces deux dernières institutions, les activités sont issues d'initiatives portées par des projets et programmes, et n'émanent pas des communautés locales. La non implication des communautés bénéficiaires au montage institutionnel des projets a entraîné un manque d'appropriation des systèmes par les bénéficiaires, notamment au niveau des C3 où la composante formation a été entièrement ignorée. De même, l'insuffisance de la mobilisation de l'épargne, l'arrêt brusque de l'appui financier des bailleurs de fonds (cas du PEGRN et du PRAADEL), l'insuffisance du système de suivi interne ont constitué des contraintes qui ont causé, dans le meilleur des cas, le relâchement du fonctionnement, sinon, l'arrêt des projets.

c) La capacité de mobilisation de ressources et de conduite saine des activités de crédit.

Le troisième facteur qui a contribué au succès des institutions de micro finance, est le niveau de performance atteint par ces institutions dans la mobilisation des ressources, que celles-ci soient d'origine endogène ou exogène. Les acquis en termes de mobilisation des ressources ont permis à ces structures de renforcer leur capacité d'obtention de prêts. Il en a résulté une progression croissante de leur produit net bancaire (PNB). Sur l'encours épargne mobilisée par l'ensemble des IMF agréées et/ou autorisées au 31 décembre 2008, le Crédit Rural compte pour (23.5 milliards de FG, soit 68.23%) de l'activité épargne et 60,67% de l'activité crédit. Rappelons que ni Pride Finances, ni les 3A Entreprises, ne mènent une activité d'épargne mais toutes deux conservent une bonne capacité de mobilisation de ressources extérieures de plusieurs sources, affichant tous un bon taux de remboursement, (supérieur à 95% de recouvrement).

En plus de ces trois facteurs (formation, appropriation des systèmes et capacité de mobilisation de ressources), qui ont un impact positif sur les résultats de ces institutions,

¹⁴¹ Il importe de relativiser la participation réelle des bénéficiaires des crédits de Pride Finance et des 3AE qui ont surtout des relations de fournisseurs à clients et non des relations qu'entretiennent les institutions avec leurs membres.

d'autres facteurs ont eu un rôle décisif : la large couverture géographique (le Crédit Rural notamment), et leur forte capacité à suivre de près tout le processus qui va de l'attribution au recouvrement du crédit. Ces institutions ont par ailleurs réussi à faire en sorte que leurs agents maîtrisent le système ce qui s'est traduit par ces taux de remboursement. Enfin, leur professionnalisme leur a permis d'acquérir une certaine reconnaissance de la part des partenaires (institutions, projets, ONG, banques) avec lesquels des conventions et des contrats de collaboration ont été établis.

6.5. Quelques perspectives de la micro finance au Fouta-Djalon

Il est important de rappeler que l'objectif de notre recherche est de comprendre dans quelle mesure la micro finance pourrait contribuer à la lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon.

Après avoir fait l'état des lieux des systèmes financiers, identifié les contraintes qui freinent leur épanouissement, évalué les impacts sur le terrain et analysé les types d'articulation possibles, il semble nécessaire de proposer quelques pistes de réflexion pour identifier ce qu'il conviendrait, à notre sens, de faire dans la région pour une meilleure articulation des différents segments financiers. Ceci permettrait de lever certaines contraintes qui entravent le développement et d'améliorer la fourniture de services aux populations.

Rappelons les principales forces et faiblesses de la micro finance que nous avons identifiées dans la région.

En termes de facteurs favorables au développement, il faut noter à la base l'existence d'un secteur bancaire de plus en plus développé, pouvant s'articuler avec des institutions de micro finance, déjà présentes sur les territoires de cette région disposant de solides connaissances de l'environnement et d'une certaine expertise, avantages dont les banques ont besoin. La naissance et le développement des institutions de micro finance ont aussi favorisé l'émergence de la culture de crédit auprès des populations, un autre avantage dont les banques ont besoin. En effet, les Guinéens ont désormais intégré l'idée qu'un crédit doit être remboursé. En dépit de ces atouts tangibles mais minces, le secteur présente des résultats mitigés. Des limites peuvent être mises en évidence aussi bien dans la

mobilisation de l'épargne nationale qu'au niveau de la pénétration de ces institutions de micro finance dans ces zones. Ajouté à cela le peu d'intérêt que les pouvoirs publics attachent au développement de cette activité, on comprend le bas niveau de pénétration¹⁴² des services financiers, le plus faible de la sous-région.

Plus généralement, les contraintes au développement de la micro finance dans la région sont à la fois d'ordre structurel et institutionnel. Elles portent sur (i) l'absence d'une politique nationale de micro finance, (ii) la fiabilité limitée des informations financières, et (iii) la multiplication des acteurs sur le terrain avec l'absence de coordination entre les actions des bailleurs de fonds et entre institutions de micro finance opérant sur le terrain. En outre, ce secteur en construction est confronté à des menaces telles que la prolifération des structures pirates de micro finance. Elles rançonnent les populations et créent une instabilité jusqu'à l'échelle macroéconomique qui ruine les efforts des institutions de micro finance.

Cela va de pair avec la faiblesse du système judiciaire qui a contribué à la disparition du Crédit Mutuel de Guinée.

Le développement du secteur passe par la levée des contraintes évoquées et par un effort d'articulation entre les différents segments financiers (banques, finance informelle, micro finance). Il s'agit à la fois de parvenir à résoudre la question de ressources et de formation pour une bonne expansion de services financiers en zones difficiles. Il s'agit aussi de garder à l'esprit la double mission de la micro finance : sociale, de lutte contre la pauvreté et économique, de contribution au développement national.

6.5.1. Pour l'accès et la pérennisation des services financiers de proximité

Des institutions de micro finance ont démontré qu'il était possible d'intervenir en milieu rural et d'être financièrement en équilibre, à défaut rentables. Le Crédit Rural de Guinée (CRG) dans une certaine mesure, a bien réussi ce pari depuis son institutionnalisation, en s'incrétant graduellement dans le monde rural et en présentant des situations financières au

¹⁴² Le taux de pénétration reste faible, de l'ordre de 5% en moyenne. Toutefois, certaines sources estiment que le taux de pénétration peut atteindre 8% dans certaines parties du territoire national.

moins équilibrées, sans dépendre des aides extérieures pour son fonctionnement. De ces types d'expériences, on peut tirer les enseignements suivants :

Quand les prestations financières sont adaptées aux besoins et possibilités des clients, alors les populations adhèrent aux activités développées. Bien entendu, les besoins des entrepreneurs ruraux sont différents de ceux d'une clientèle urbaine. L'institution financière doit en tenir compte et offrir une gamme de produits et de services flexibles, adaptés à ces besoins. Rappelons que la plupart des ménages ruraux dépendent des cycles agricoles. Un échéancier mensuel ou hebdomadaire pour le remboursement d'un emprunt ou le versement de l'épargne, comme cela est pratiqué en zone urbaine, n'est pas adapté en zone rurale. Il est nécessaire pour l'institution financière de bien comprendre le flux des liquidités à l'échelle du ménage rural et de fixer les conditions de remboursement des crédits en fonction des activités financées et de versement de l'épargne, en fonction des activités exercées. Par exemple, pour un paysan pratiquant la culture du riz, l'institution de micro finance pourrait demander le paiement des intérêts pendant toute la période de culture, jusqu'à la récolte, et le remboursement du capital après la récolte, soit en une ou deux échéances.

Le financement du développement rural au Fouta Djalou et, d'une manière générale, du monde rural, exige souvent des approches innovantes. Les institutions financières doivent faire appel à une certaine ingéniosité en réduisant les coûts. Des exemples existent et ont énormément facilité la diffusion de services financiers dans le nord du pays. On peut citer l'utilisation de services mobiles ou des guichets bancaires installés dans des bureaux de poste ou dans des échoppes (expériences réalisées au Mali), des expériences s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication telles que les banques sans agences, (Branchless Banking), l'Amio (Application Mobile d'Information sur les Opérations), un logiciel de guichet, Personal Digital Assistance- (PDA), un ordinateur de poche, développé par « Développement des Jardins-DID » et son partenaire malien Nyésigiso. Le téléphone portable et la moto jouent aujourd'hui un rôle considérable dans les mutations qui s'opèrent dans les campagnes du Fouta Djalou, en facilitant toutes les transactions entre commerçants et producteurs, entre intermédiaires et éleveurs, entre opérateurs de transfert d'argent. La mobilité des acteurs qui résulte de l'amélioration des

communications contribue à monétariser plusieurs segments de la population. Elle réduit les coûts en réduisant les coûts fixes des transactions et en desservant des zones éloignées, enclavées, difficiles d'accès et peu habitées. Les mêmes expériences ont été introduites en Mauritanie avec des résultats jugés probants. Toutes ces expériences, tentées dans la sous-région, pourraient être réalisées au Fouta-Djalon

6.5.2. Pour une meilleure pénétration de services financiers en milieu rural

La solution à la problématique de diffusion de services financiers en milieu rural, passe par la création en amont d'un environnement propice au développement de la finance en milieu rural à travers une volonté politique affirmée, et des conditions économiques attrayantes pour les investisseurs potentiels. Les études d'impact réalisées sur les activités de la micro finance confirment le rôle prépondérant des pouvoirs publics dans l'accomplissement de la mission de la micro finance dans son objectif de lutte contre la pauvreté.

Plus spécifiquement, en Guinée, l'amélioration de l'accès aux services financiers passe par un certain nombre de dispositions propres aux Institutions de micro finance et des mesures d'ordre public qui sont à la fois de nature politique, judiciaire, technique, fiscale, financière et organisationnelle. Leur mise en œuvre est synonyme d'une plus grande implication des pouvoirs publics. En termes de mesures internes propres aux institutions de micro finance en fonctionnement, les conditions pour un accès au crédit du monde rural reposent essentiellement sur leur capacité à générer leurs propres ressources à travers la rentabilité et l'équilibre financier de leurs propres comptes. Cela se réalisera grâce à une meilleure maîtrise des crédits et des coûts d'intermédiation, dans un contexte de décloisonnement effectif de la micro finance. L'atteinte de cet objectif requiert une grande implication des bénéficiaires et/ou des sociétaires (groupements, associations et autres organisations paysannes) dans la gestion et le suivi des prêts. L'autre type de mesures concerne le rôle à jouer par les pouvoirs publics. De manière générale, la poussée des services financiers en milieu rural doit être accompagnée d'une intervention de l'État pour réguler cette progression. Il doit réglementer le secteur à travers une série de mesures qui doivent concourir à la viabilité.

Les plus saillantes de ces mesures nous paraissent être :

- **Des mesures politiques et judiciaires :**

- l'adoption d'une stratégie nationale pour le développement de la micro finance, et le financement du monde rural.
- la mise en place d'un cadre de concertation réunissant les départements concernés, les opérateurs, les institutions financières et les bailleurs de fonds dont le mandat serait de définir une stratégie nationale de la promotion de la micro finance.
- l'amélioration de l'environnement judiciaire.

- **Des mesures techniques**

- le renforcement de la surveillance et le contrôle pour prévenir les dérapages et empêcher la création des structures de micro finance fantômes ou pirates ;
- le renforcement de l'encadrement et l'assistance des agriculteurs par des structures spécialisées de formation (notamment en alphabétisation fonctionnelle, en gestion et gouvernance interne), des structures d'appui conseils,
- le renforcement de la capacité de promotion des IMF, notamment dans le domaine de la formation,
- l'amélioration des infrastructures de communication et de transport pour le désenclavement des zones de production

- **Des mesures fiscales et financières :**

- initier et développer des mesures d'allègement fiscal en faveur des institutions de micro finance, jusqu'à la consolidation complète de leurs réseaux.
- favoriser par des échanges le partenariat entre le secteur bancaires et les institutions de micro finance, afin d'engager une réflexion sur les moyens à mettre en œuvre pour faciliter l'accès des IMF au financement bancaire à la fois par l'accès à des lignes de crédit et la constitution d'un fonds de garantie de refinancement des IMF.

- la mise en place d'un Fonds National de Promotion du Crédit Rural qui serait alimenté par la reconversion de certaines lignes de crédit provenant de bailleurs de fonds et de l'État. Ce fonds servirait à renforcer les capacités des institutions financières et bancaires dans le financement des crédits à la commercialisation et des crédits à moyen et long terme (création et extension d'activités économiques rurales).
- favoriser l'accès des IMF aux ressources de transfert des immigrés par l'assouplissement de la réglementation. Les IMF pourraient développer leurs propres services de transfert ou en partenariat avec les banques. Cette interaction aurait pour avantage de capter les flux financiers en provenance de l'extérieur grâce à l'ouverture par des bénéficiaires de fonds des comptes d'épargne dans les structures financières de leur localité. Cette action pourrait également renforcer les capacités financières des IMF.
- rechercher l'appui d'organismes internationaux comme la Société Financière Internationale pour la constitution du fonds de garantie de refinancement des IMF, notamment par les crédits à moyen et long terme,
- rechercher des produits innovants par les IMF pour mobiliser l'épargne des ménages ruraux, par exemple la micro assurance qui pourrait renforcer les risques de crédit des emprunteurs. L'exemple de Kadiatou montre que les pauvres ont besoin de se prémunir contre les événements imprévus. Les services financiers doivent offrir en complément des services de crédit, des services d'assurance à leurs clients/membres pour que ceux-ci soient assurés contre les risques de perte dus aux accidents, à la maladie, aux intempéries, aux vols, etc... à travers des produits d'épargne spécifiques. Ce dispositif permettrait aux membres d'une part, de constituer un stock d'épargne et d'autre part de s'assurer un droit au crédit. Ces moyens (épargne ou crédit) pourraient être utilisés en cas de besoin. Cette approche se base sur une relation individuelle et fournit un montant de prêt proportionnel à la capacité d'épargne et de remboursement de l'individu. Le second moyen passe par un dispositif de mutualisation. Dans ce cas, les dépôts sont effectués par plusieurs membres, mais la somme globale n'est allouée qu'à ceux qui ont subi une perte.

- **Des mesures organisationnelles :**

- Il s'agit d'encourager la création ou le renforcement d'associations ou groupements villageois d'épargne et de crédit dans les zones très enclavées et non couvertes par les systèmes de micro finance formels.

- il convient de favoriser la collaboration entre les banques commerciales faiblement représentées sur le terrain, les systèmes formels de micro finance et les autres structures (ONG, Associations, Groupements, Tontines) impliquées dans la distribution et le suivi des crédits.

Ces mesures qui peuvent contribuer à l'articulation des services financiers doivent susciter une dynamique qui améliore l'accès des pauvres aux services financiers, notamment, le crédit.

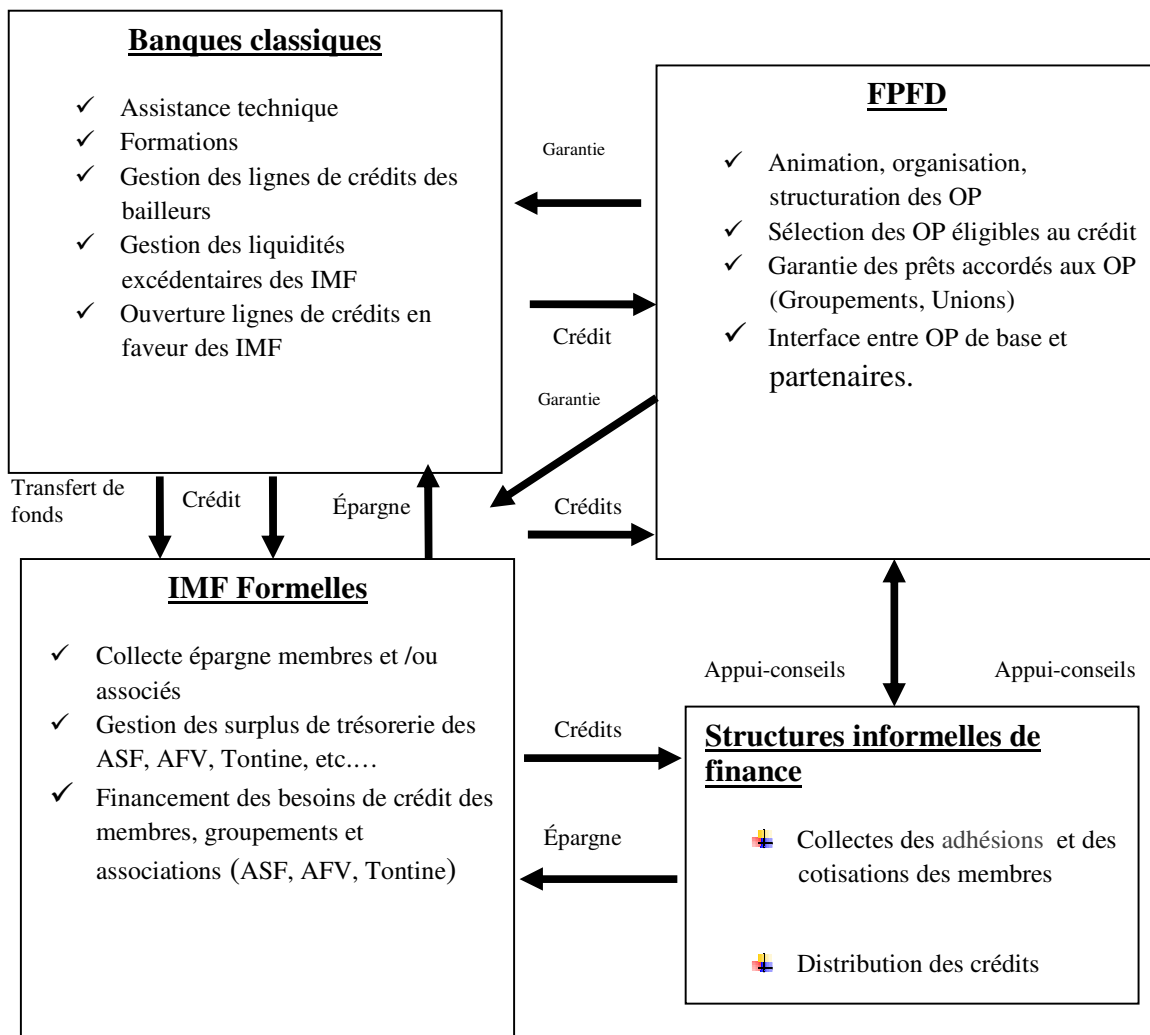
6.5.3. Pour une meilleure articulation des différents segments financiers

Articuler les acteurs de la micro finance dont le Crédit Rural de Guinée, la Fédération des Paysans du Fouta Djalon et les structures informelles d'épargne et de crédit, apparaît comme une nécessité pour améliorer l'accès au crédit du monde rural et créer les conditions de la pérennisation de ces systèmes. Le schéma ci-dessous, représente une synthèse de l'articulation entre les acteurs de la micro finance. Cette articulation, telle que nous la concevons, nous apparaît comme une réponse à ce besoin de dissémination telle que nous la concevons comme une réponse à ce besoin de dissémination de services financiers en monde rural et enclavé.

Ce schéma met en relation les principaux acteurs (banques, micro finance et finance informelle) et spécifie leurs inter relations¹⁴³.

¹⁴³ L'Etat, non repris dans ce schéma est un acteur important pour la réglementation des banques, la viabilisation des structures de micro finance et la modernisation des structures informelles de financement.

Figure 6 : Esquisse de schéma d'articulation des acteurs financiers dans la région



Il s'appuie sur l'idée que les IMF doivent consolider leur propre stratégie de développement et se déployer là où elles estiment pouvoir être performantes, en amont vers les banques et en aval vers les structures financières informelles, autant que possible dans une logique de marché, c'est-à-dire lever les ressources dont elles ont besoin et octroyer les crédits qu'elles jugent conformes à leur stratégie. Elles doivent, dans les opérations de crédit pilotées par des projets, prendre leur part de risque dans la sélection des emprunteurs et l'optimisation des produits. De même, le schéma suggère que la fonction crédit des projets, soit rendue aux institutions de micro finance, spécialisées dans la question. C'est dans cet esprit, par exemple, la fonction crédit de la FPDF pourrait être réaffectée au Crédit Rural dans le cadre d'un partenariat négocié. Les liens entre institutions de micro finance

et banques, entre institutions de micro finance elles-mêmes, entre micro finance et finance informelle et enfin finance informelle, micro finance et banque, doivent se développer et se diversifier dans le cadre d'un décloisonnement entre acteurs. Celui-ci passe aussi par la construction de diverses formes de partenariats sur le terrain, en particulier, entre les institutions de micro finance et les organisations paysannes, deux acteurs majeurs du monde rural.

6.5.4. Partenariats possibles

Construire des partenariats entre d'une part, une diversité d'organisations de producteurs pratiquant des activités diversement spécialisées et multifonctionnelles (Wampfler et Mercoiret, 2002) et, d'autre part, des institutions financières de différents types (banques commerciales et/ou agricoles, institutions de micro finance intervenant dans des contextes économiques divers : zone périurbaine, rurale, enclavée, activités agricoles vivrières ou d'exportation, élevage de subsistance etc), n'est pas une chose facile. Mais la question continue de faire l'objet de réflexions, tant la problématique de financement du monde rural reste une préoccupation majeure.

Il ressort de nos enquêtes de terrain qu'un partenariat entre le Crédit Rural et la Fédération de Paysans du Fouta-Djalou, appréhendé comme outil de diffusion des services financiers dans le monde paysan et donc comme un moyen de monétisation des campagnes, est un impératif. En effet les deux organisations exercent leurs activités sur le même espace géographique, s'adressent à la même population rurale et elles constituent les deux principaux acteurs de la micro finance dans la zone. De ce fait, les deux organisations ne peuvent continuer à s'ignorer, d'autant que de part et d'autre, l'objectif recherché est la promotion du même monde rural. Pour réussir, ces partenariats doivent se construire et s'exercer dans le cadre du respect de la mission principale assignée à chaque entité. Si la FPFJ demeure une organisation de producteurs ruraux (OPR), dont un des objectifs vise à élargir l'accès aux services financiers des exclus du secteur bancaire, par contre, l'octroi de crédits constitue la fonction principale du Crédit Rural. Mais alors que la FPFJ accorde des crédits exclusivement en nature, les intrants en particulier, le Crédit Rural offre des crédits en argent pour des activités prédéterminées.

Certains auteurs (Castel et Doligez, 2006)¹⁴⁴ fournissent des arguments pour expliquer en quoi un partenariat entre le Crédit Rural et la Fédération des Paysans du Fouta Djallon permettrait de réduire la fracture financière dans la région. Pour Castel et Doligez (2006) cette réduction de la fracture financière passe par la construction de partenariats entre institutions de micro finance et organisations paysannes. Ces partenariats peuvent prendre plusieurs formes¹⁴⁵. Ils constituent de nouvelles pistes permettant l'accès au financement à de nombreux producteurs travaillant dans des zones enclavées et difficiles d'accès.

Revenant à la nécessité d'un partenariat entre le Crédit Rural et la Fédération, rappelons que la problématique des relations entre les deux organismes est avant tout celle qui existe entre les IMF et les Organisations des Producteurs Ruraux en général- le partage des rôles-. Dans le cas présent les relations semblent s'être complexifiées de la volonté de chaque organisme de se hisser au niveau d'interlocuteur direct des bailleurs de fonds, des pouvoirs publics et des paysans. La question principale qui se pose est alors de savoir quels types de partenariats sont possibles entre ces acteurs ? Quel partage des rôles ?

Le Crédit Rural est une institution de micro finance par définition et par vocation. A ce titre il appuie le monde rural à travers un système de crédit et des actions d'appui/accompagnement. Le crédit constitue une activité essentielle.- Quant à la fédération, elle reste une organisation faîtière de producteurs (OP), dont la fonction principale est d'encadrer les producteurs ruraux et de représenter leurs intérêts auprès de ses différents partenaires, le crédit n'étant qu'une activité accessoire. Même si la nécessité d'une séparation claire entre les fonctions de financement et celles d'appui au développement agricole est de plus en plus acceptée, la nature des liens entre le Crédit Rural et la FPFJ reste une question d'actualité qui interpelle les différents acteurs de terrain (les deux organismes concernés, pouvoirs publics, bénéficiaires)

Pour appréhender la raison pour laquelle la FPFJ tient à son activité financement, il faut procéder à une analyse de l'origine et de la consistance de ses ressources, car c'est autour

¹⁴⁴ Odile Castel et François Doligez 2006

¹⁴⁵ Odile Castel et Doligez identifient 6 types de partenariats possibles entre institutions financières et organisations de producteurs ruraux. Les deux premiers renvoient à l'établissement de relations d'affaires entre IF et OPR ou leurs membres, les deux suivants sont relatifs aux relations de gouvernance entre organisations et les deux derniers font référence à des relations d'échange d'information.

de cette question que se focaliser la raison de son implication dans ce mécanisme. D'où viennent les financements de la fédération ?

Les besoins de financements de la fédération se posent à la fois en termes financier et humain. Ils concernent la réalisation des achats des intrants agricoles (engrais, semences, produits phytosanitaires, fumure organique etc.), de matériels et équipements agricoles (arroseurs, moto pompes, charrues, motoculteurs, et accessoires etc.); d'infrastructures (aménagement hydro agricoles, construction de magasins de stockage et de pistes rurales). A ces besoins, s'ajoutent l'acquisition de moyens de communication, de conseils techniques et la formation qui est l'une des clés de ses performances. Pour faire face à ces demandes diversifiées en moyens matériels et techniques, l'offre actuelle des ressources de la FPPD se caractérise par l'inadaptation des financements, soit à cause du coût élevé de l'argent qu'elle emprunte (taux bancaires élevés), soit en raison de la modicité des fonds proposés au crédit (dans la limite de la garantie déposée). Pendant la courte période d'existence du Crédit Mutuel, la fédération a eu recours aux services de cette institution dans des conditions limitées. Pour conforter ses ressources, la Fédération fait aussi recours au transfert d'argent des immigrés qui, rappelons le, compte pour 28% dans les revenus des ménages au Fouta Djallon.

Face à une insuffisance notoire des financements en propre, la fédération se tourne vers les banques commerciales de la place (BICIGUI, SGBG, ECO-Bank) et les bailleurs de fonds, notamment l'Agence Française de Développement (AFD) qui finance traditionnellement l'essentiel de ces besoins en infrastructures, en moyens de communication, en formation, en appui conseil et en partie, les intrants

C'est dans le cadre de ce financement bancaire que la Fédération a conclu depuis 1998, une convention avec la BICIGUI pour l'achat d'intrants (court terme) et de matériels agricoles (moyen terme). Ce partenariat s'appuie sur un dépôt de garantie bloqué à hauteur d'environ 200 000 euros, ce qui donne à la fédération la possibilité d'emprunter à hauteur des 2/3 de la somme placée en garantie. S'y ajoutent les ressources propres de la fédération qui proviennent des cotisations annuelles (1000 FG/an/membre), des adhésions (10 000 FG/groupement/5 ans), des prélèvements opérés sur la commercialisation et les marges sur les ventes d'intrants

Le Crédit Rural qui a repris une partie de l'activité du défunt Crédit Mutuel avait mis en place quelques caisses locales dans la zone d'intervention de la Fédération, et offrait des crédits à court terme à 2,5% par mois et de crédits à moyen terme d'investissement à 20%. Ces deux types d'intervention ont continué à coexister car la Fédération qui tire une partie importante de ses ressources de la vente à crédit des intrants aux groupements membres, ne souhaite pas se dessaisir de cette activité pour des raisons économique et sociales.

- **Les raisons économiques.**

Selon la Fédération, l'adhésion des producteurs au Crédit Rural n'enlève pas totalement le besoin en fonds de roulement de la Fédération pour son approvisionnement en intrants à partir de l'extérieur. Il y a un décalage entre le moment d'achat des intrants par la fédération et le moment de revente aux producteurs. Ainsi, le fonds nécessaire à l'achat des intrants devra être financé deux fois, une fois par la Fédération pour deux à six mois et une fois par le Crédit Rural. En séparant les fonctions de crédit et de vente d'intrants, on favorise l'emploi d'un personnel additionnel, dont le coût se répercutera indirectement sur le producteur. Le coût de crédit pour le producteur étant de 10% sur neuf mois au maximum pour la fédération, celui offert par le Crédit Rural est de l'ordre de 2,5% par mois, soit un coût, de plus de 22,5% sur neuf mois pour le producteur, d'où le risque de le voir vendre son produit moins cher pour rembourser rapidement son prêt.

- **Les raisons sociales**

Dans le contexte du Fouta-Djalou, les prêts en espèces risquent fortement d'être détournés, en partie ou en totalité. Mais la Fédération, par sa connaissance du milieu et des producteurs parvient à limiter ces risques.

Pour le CRG, le partenariat avec la Fédération va lui permettre de pénétrer davantage le segment de marché des organisations paysannes. Cela devrait mieux le positionner vis à vis de la concurrence, et lui permettre de jouer pleinement le rôle d'interface, d'une part, les bailleurs de fonds et les organisations paysannes, et d'autre part, entre les banques et les organisations paysannes. Cela permettrait aussi d'améliorer le taux de collecte de l'épargne rurale et distribuer des crédits dans les meilleures conditions de sécurité, grâce aux

garanties et cautions qu'apportent les organisations de producteurs ruraux, en l'occurrence la Fédération. En effet, la Fédération en échange de son activité de crédit peut être investie de la responsabilité de constituer divers types de garanties en faveur du Crédit Rural. Ces garanties peuvent être morales (par la sélection dès le départ des emprunteurs, grâce à la connaissance qu'elle peut avoir des producteurs et de leurs activités), ou sociales (par la mise en place d'une solidarité financière en son sein qui se porte garant du remboursement), ou encore, purement financières (à travers le montage d'un fonds de garantie, que les membres peuvent abonder directement ou par prélèvement sur leurs prêts). Ces garanties sécurisent les crédits octroyés par le Crédit Rural soit à la Fédération en tant qu'entité, soit à ses membres sous forme de prêts individuels ou de prêts collectifs. Ce partenariat permet aussi de réduire considérablement l'asymétrie d'information entre les deux organisations dans le cadre de transactions permettant d'assurer l'information tant au niveau des activités à financer qu'au niveau de la solvabilité des emprunteurs.

La réussite de ce partenariat est tributaire de la capacité du Crédit Rural et de la FPFD de se coordonner, ce qui suppose l'existence d'un dispositif de coordination dans chaque entité pouvant mettre en mouvement cette proximité à la fois institutionnelle et relationnelle¹⁴⁶

Pour le Crédit Rural, la possibilité d'accroître et de diversifier d'avantage ses interventions en monde rural se fortifie. Sa capacité de négociation et de mobilisation de ressources financières auprès des bailleurs de fonds, des banques pour des lignes de crédit et du marché financier se renforce.

Pour la Fédération, le partenariat lui permettra de se recentrer sur ses missions principales, à savoir : l'animation, la structuration, la formation, l'appui conseil et la représentation des intérêts des producteurs auprès de ses différents partenaires. Cette posture l'amène tout autant de veiller sur la couverture de l'intégralité des besoins des producteurs dans les meilleures conditions d'accessibilité, de coûts et de sécurité

¹⁴⁶ Ici on fait référence à l'économie de proximités qui, rappellent Odile Castel et François Doligez, distingue deux types: les proximités institutionnelles et les proximités organisationnelles, qui elles-mêmes se décomposent en deux autres types de proximité : proximité institutionnelle d'appartenance, proximité institutionnelle d'adhésion, proximité organisationnelle relationnelle, proximité organisationnelle associative.

Pour l'une et l'autre des deux institutions, l'asymétrie d'information diminue, voire disparaît, ce qui améliore notablement la connaissance des activités de part et d'autre. Cela limite les risques de crédits à des mauvais éléments, favorise la concertation, la promotion de nouvelles structures comme un fonds de garantie des activités de la micro finance que tous les acteurs appellent de tous leurs vœux.

Pour le public paysan cible, il est de loin plus bénéfique de voir se construire des relations de complémentarité entre les deux institutions que de laisser subsister et se développer des relations antagoniques qui deviennent forcément contreproductives pour l'ensemble

EN conclusion, dans ce sixième et dernier chapitre, nous avons tenté de présenter quelques résultats de l'action de la micro finance au Fouta Djalou. Ainsi nous avons pu apprécier le niveau d'implication des différents acteurs dans la fourniture des services financiers aux populations dans la région. Au vu des données et de la présence effective sur le terrain, le Crédit Rural et la Fédération des Paysans du Fouta Djalou ont fourni un appui significatif aux producteurs. La culture de la pomme de terre a connu une expansion remarquable et d'autres produits comme l'oignon, la tomate, les légumes en général et quelques céréales dans une moindre mesure, se sont accrus. La vie éphémère du Crédit Mutuel ne lui a pas permis de poursuivre un programme jugé intéressant car en une décennie de fonctionnement, ses actions en milieu urbain furent significatives. Par contre, le Pride et les 3AE sont peu présents dans la région et leurs actions sont restées fort limitées. Cafodec quant à lui comptant le plus grand nombre de points de vente à travers le pays (175 contre 120 au CRG en fin 2008) s'est impliqué dans le Fouta Djalou principalement à travers le financement de quelques ASF survivantes qui ne cessent de mettre en cause les conditions de prêt qui leur sont imposées à cause du niveau des taux ((5% mensuel). Des structures comme les Caisses Communautaires de Croissance ou les ASF elles-mêmes montées dans des conditions peu favorables sont loin des objectifs de départ. Le Fonds d'appui aux activités des femmes et les Fonds d'appui à l'artisanat (FEPAL et FEPAM) restent bien encrés dans le tissu social mais les ressources leur font souvent défaut au point que l'impact sur les conditions de travail des bénéficiaires reste faible.

Nous avons montré quelques cas empiriques d'articulation entre micro finance et banque, entre institutions de micro finance entre micro finance et finance informelle et entre banque micro finance et finance informelle, en mettant en relief le rôle clef de la micro finance comme acteur d'articulation entre finance formelle et informelle. A travers des exemples empiriques, nous avons tenté de montrer les deux faces de la micro finance : les effets positifs de son action tout autant que les revers qu'elle pourrait engendrer. Enfin nous avons essayé d'identifier les conditions de durabilité de la micro finance et esquissé quelques pistes pour une bonne articulation des services financiers dans la région et pour le développement de l'activité.

CONCLUSION PARTIELLE

Dans cette deuxième partie, nous avons sommairement rendu compte de l'état de la pauvreté en Guinée et présenté le système financier national. Le cloisonnement actuel qui le caractérise a pour conséquences l'insuffisance de l'offre de services financiers aux populations pauvres. Elles ne sont pas desservies par les banques, elles ont insuffisamment accès à la finance informelle et sont ciblées de manière discriminatoire par la micro finance.

Nous avons tenté de cerner la problématique de la micro finance en Guinée et au Fouta Djallon en insistant sur les articulations possibles entre secteur formel et secteur informel à différents niveaux : entre système bancaire classique et micro finance, entre institutions de micro finance elles-mêmes, entre micro finance classique et finance informelle et enfin entre finance informelle, micro finance et banque.

En fin, nous avons présenté quelques résultats de notre recherche à travers les sentiments exprimés par les acteurs bénéficiaires de la micro finance. Ainsi, des cas de succès de micro finance ont été évoqués, mais aussi des échecs. Ceci confirme l'idée selon laquelle la micro finance n'est ni un miracle ni un désastre. Les expériences d'articulation entre finance formelle et finance informelle ont été mises en exergue à travers des cas pratiques. Dans ces cas là, la micro finance joue son rôle d'acteur clef entre la finance formelle (la banque) dont elle applique quelques principes et la finance informelle dont elle puise certains de ses fondements (caution solidaire). Nous avons mis l'accent sur la nécessaire construction de partenariats entre les institutions financières et diverses organisations opérant dans la sous-région, notamment entre le Crédit Rural et la Fédération des Paysans du Fouta Djallon. Celles-ci exercent sur le même site et s'adressent aux mêmes populations. Enfin quelques réflexions sur devenir de la micro finance dans la région du Fouta Djallon ont été faites.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Dans l'acceptation actuelle de nombreux chercheurs et praticiens du développement, au nombre des outils pour combattre le phénomène de pauvreté, figure en bonne place l'accès des populations pauvres à des services financiers durables. Ceci correspond à l'émergence dans les années 1990, de discours originaux sur la pauvreté et de nouveaux outils qui marquent un virage, une rupture dans les discours, s'écartant des sentiers battus des anciennes politiques. La nouvelle approche prône de « faire des pauvres non pas des éternels assistés, mais plutôt des individus ou des groupes, actifs, responsables de l'amélioration de leurs conditions de vie ». !

L'avènement de la micro finance, il y a environ une trentaine d'années, dans un contexte de cloisonnement structurel entre finance formelle et finance informelle, a suscité beaucoup d'espoirs dans divers cercles dirigeants et milieux pauvres et défavorisés. Ainsi, au cours des vingt dernières années, de nombreuses organisations de micro finance se sont créées et développées en Afrique de l'Ouest. Trois différentes approches de la micro finance coexistent et dominent dans les débats. La première d'inspiration coopérative a cherché à mettre en place ou à renforcer des organisations populaires ou des micros entrepreneurs pour qu'ils soient à la fois épargnants et emprunteurs du système. Sa spécificité est de vouloir construire des institutions à partir des bénéficiaires. C'est en cela qu'on y retrouve une dimension coopérative affirmée. La seconde approche, inspirée du crédit solidaire de la Grameen Bank s'est efforcée de diffuser le crédit à travers la constitution de groupes solidaires. La troisième approche a été élaborée par un ensemble d'ONG qui ont pour vocation de jouer elles mêmes le rôle d'intermédiation financière. Ainsi de nombreuses ONG de micro financement fournissent des services financiers aux micros entrepreneurs après s'être procuré de ressources, soit au travers de donations, soit au travers d'emprunts. Dans ce cas, l'accent a surtout été mis sur l'octroi de crédit, la collecte de l'épargne étant généralement interdite aux ONG.

Malgré l'apparente contradiction entre les tenants d'une micro finance sociale, tournée vers la satisfaction des besoins des populations pauvres et ceux d'une micro finance commerciale, mue par les exigences de pérennité financière, les chercheurs semblent s'être accordés sur quelques compromis. Ils reconnaissent la nécessaire complémentarité

d'actions des différents programmes socioéconomiques pour saisir l'impact de la micro finance sur l'amélioration de la situation des ménages, même si, les plus pauvres sont souvent exclus de ses services.

En Guinée, les pouvoirs publics, en partenariat avec le Programme des Nations Unies pour Développement (Pnud) à travers son programme pays, se sont engagés depuis 2007, de manière spécifique, à combattre la pauvreté urbaine et rurale. Ils ont promu le renforcement des capacités productives et l'accès à de meilleures opportunités d'emploi et de revenus pour les jeunes et les femmes, et donc pour les couches les plus vulnérables de la société. La promotion de la micro finance et des initiatives locales en constitue le levier au travers du triptyque « formation/microréalisation/ micro crédit ».

Cette initiative conjointe des pouvoirs publics et du Pnud s'appuie sur une demande sociale forte avec un fort besoin de crédit non satisfait par le secteur bancaire. Le crédit a, en effet, toujours été, une activité peu connue des populations guinéennes. Pendant toute la période de la première république (1960-1984), le secteur financier, même celui qualifié d'endogène (tontines, séré etc) est resté étouffé, ou du moins en deçà du niveau atteint dans les pays voisins où les activités financières formelles et informelles ont interagi pour le bon développement des services financiers. En 1985, l'ensemble du système bancaire national fut démantelé et reconstitué à partir d'un système nouveau qui, malheureusement, n'a pas échappé à l'échec qu'ont connu respectivement la Banque Internationale d'Afrique en Guinée (BIAG) en 1999 et le Crédit Mutuel de Guinée en 2001. Ces évènements ont laissé dans la mémoire collective et individuelle des guinéens en général, et des opérateurs économiques en particulier, des souvenirs amers. Nombreux sont parmi ceux qui continuent à douter de la capacité de l'État à faire fonctionner un système financier sécurisé et viable. Or pour qu'un système financier (une banque, une IMF) soit viable, il faut que les bénéficiaires de services puissent lui accorder une certaine confiance.

C'est pourquoi, dès les années 1989-1990, les pouvoirs publics guinéens confrontés à la problématique de financement de l'économie nationale en général et de la pauvreté en particulier à travers les micro activités, ont opté pour la mise en place d'un financement décentralisé sur la base des mêmes principes que ceux de la Grameen Bank. C'est ainsi que BVEC, AVEC, C3, ASF, Contrats Villageois, qui sont tous des institutions de proximité,

similaires aux Caisses de la Grameen Bank ont été encouragés et de nouvelles expériences tentées ont été tentées. Ces Caisses, dont la plupart fonctionnent au ralenti, apparaissent fragiles car leur survie reste liée à leur capacité de s'autofinancer et la possibilité pour ses membres et/ou bénéficiaires de s'approprier la gestion effective des structures.

De toutes ces expériences réussies ou ratées à des degrés divers, la stratégie de mise en place d'un système de financement décentralisé est conforme à une volonté des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds à répondre aux besoins des populations en matière de financement du développement à la base. Cette volonté est toujours d'actualité, car jusqu'aujourd'hui, les résultats obtenus à travers les différentes expériences, ont laissé les autorités et les populations dubitatives, toujours en quête d'outils mieux adaptés aux différentes situations.

Aujourd'hui, l'inventaire du dispositif fonctionnel se réduit au Crédit Rural et à quelques autres institutions telles que : Pride Finance, 3A.Entreprises, Cafodec, Yété Mali, quelques Caisses Communautaires de Croissance et Associations de Services Financiers, la Fédération des Paysans du Fouta Djallon, les FAAF, FEPAL et FEPAM. Celles-ci représentent un acquis important qu'il convient d'encourager et de renforcer.

Cependant, et en en dépit d'une percée significative de la micro finance en Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali, Bénin), son impact reste encore faible en Guinée aussi bien en termes de couverture géographique que de satisfaction des besoins financiers (à partir le tiers des besoins de financement satisfait). Bien qu'il y ait un manque de financement prononcé à cause à la fois de l'insuffisance de la mobilisation de l'épargne et de l'absence de diversification des sources de financement et des acteurs impliqués dans le secteur, la micro finance peut cependant s'enorgueillir de contribuer à la réduction de la pauvreté à travers le financement des besoins de quelques acteurs locaux de développement. En effet, selon les données compilées par l'Association Professionnelle des Institutions de Micro finance (APIM-G), croisées avec celles de la Direction de la Micro finance (BCRG) fin 2010, soit six années depuis la promulgation de la Loi sur la Micro finance (2005) et vingt années depuis le début de fonctionnement des premières institutions à titre expérimental, seuls 310 000 ménages sont encore touchés par ces services, fin 2010. Quelques données sont intéressantes à relever : 42% de femmes sont touchées, le nombre de points de

vente ne dépasse pas 400¹⁴⁷ sur l'ensemble du territoire national, le taux de pénétration est de l'ordre de 8%, et le rythme de progression annuelle reste lent puisqu'il s'établit autour de 20 000 ménages. Loin d'être une panacée, la micro finance présente des limites qui n'échappent pas à l'attention de nombreux chercheurs. Tout d'abord, parce que quelque soit le volume de l'engagement financier et l'engouement des bailleurs de fonds, les ressources disponibles seront toujours limitées et elles ne pourront pas répondre à l'ensemble des besoins exprimés, notamment, si des politiques appropriées ne sont pas mises en place pour mobiliser l'épargne interne et des ressources externes. Ensuite, par ce que les bénéficiaires ne sont pas à l'abri de revers troublants car les services de micro finance peuvent être à l'origine de surendettement des ménages, et donc produire des effets inverses de ceux recherchés. Enfin parce que sans l'articulation entre des programmes de micro finance avec d'autres politiques de développement en matière d'infrastructures socio économiques impliquant les populations concernées, il ne peut y avoir d'impact avéré de l'action de la micro finance sur l'amélioration des conditions de vie des populations.

De plus, les traces laissées par la disparition du Crédit Mutuel de Guinée au cœur du Fouta Djallon qui l'a vu naître, les résultats peu pertinents d'autres expériences de micro finance, telles les Caisses Communautaires de Croissance et les Associations de Services Financiers ont créé des situations d'angoisse Le désarroi des producteurs, harcelés pour non paiement de crédit, ainsi que la menace d'une prolifération de structures pirates, laissent nombre de candidats à la micro finance, fort dubitatifs. Au-delà de ce bilan plutôt négatif de la micro finance, s'ajoute une préoccupation majeure, celle de concilier, le manque de ressources pour financer le capital productif des micros entreprises et la fuite des revenus hors des économies locales où les crédits ont un effet multiplicateur très faible sur le bien être des populations au niveau local (Jean Michel Servet 2006).

Dans cette recherche, nous avons eu pour objectif, sur la base d'un état des lieux des structures de financement dans le Fouta Djallon, d'analyser les articulations possibles entre les différents mécanismes de financement identifiés ainsi que les contraintes liées à l'accès effets sur certaines activités des populations pauvres aux services financiers, notamment le

¹⁴⁷ Sur la période 1984-2010, l'ensemble des agences bancaires se monte à 66, contre 400 points de vente de la micro finance.

crédit. Nous nous sommes aussi penchés sur les interventions des institutions de micro finance dans la région et leurs effets sur certaines activités, notamment, le maraîchage et le commerce. Nous avons noté que de nombreuses activités sont restées en marge de financement alors qu'elles en avaient besoin, notamment celles relatives aux produits de cueillette (néré, clou de girofle, etc.), à l'élevage et autres, qui sont pourtant des produits de forte valeur marchande et dont le circuit commercial est orienté vers les pays voisins. Cette limitation des activités de la micro finance trouve sa justification dans les critères de choix des zones d'intervention, souvent laissés à la seule discrétion des bailleurs de fonds, mais aussi dans le niveau élevé des taux d'intérêt qui constitue une des causes de la non adhésion de nombreux producteurs au Crédit Rural.

En fin, nous avons tenté d'évaluer, à travers des enquêtes, quels étaient les sentiments des bénéficiaires vis-à-vis des offres de crédit faites par la micro finance. Globalement, les perceptions sont positives, même si quelques réserves ont été exprimées par les bénéficiaires. Il est apparu, au cours de nos travaux, que beaucoup de projets ont initié et permis le développement d'activités de micro finance, sans tenir compte des besoins exprimés par les bénéficiaires. Certaines de ces institutions (AVEC, C3, ASF, etc.) ont alors rencontré d'énormes difficultés, parce que les expériences et les savoirs faire locaux ont été tout simplement ignorés. Or, les bénéficiaires de services financiers ont leurs connaissances et leurs savoirs faire tant en matière d'épargne que de crédit, et ceux-ci devraient être pris en compte. Les faiblesses des politiques publiques en la matière n'ont fait que conforter cette situation et c'est pourquoi, dans la formulation des projets, l'accent doit être mis sur l'approche participative, s'il veut s'inscrire dans la durée et se pérenniser. Il se doit effectivement d'impliquer les populations locales à toutes les phases, de la conception à la réalisation, même si dans la pratique, il existe de multiples difficultés qui empêchent de concilier les impératifs de développement et les mentalités locales.

En plus de cet impératif de participation qu'il faut à tout prix surmonter, certaines autres difficultés de la micro finance sont liées au cloisonnement qui se caractérise d'une part par l'absence de relations entre différents segments financiers, d'autre part, par le manque d'échanges entre institutions de micro finance elles-mêmes. Ces difficultés restent aussi liées à la nécessité d'une viabilisation opérationnelle et institutionnelle des institutions appelées à se coordonner et à se compléter sur le terrain. La viabilité passe par une

maîtrise des opérations et une structuration interne avec définition des compétences et de systèmes (viabilité organisationnelle), par la mise en place d'un système de gouvernance claire, avec définition des stratégies et contrôle (viabilité institutionnelle), mais aussi par un véritable ancrage social (viabilité sociale) et par un équilibre entre charges et produits (viabilité financière).

En fin la micro finance, du fait de sa position d'intermédiaire possible entre les secteurs financiers formel et informel doit, en aidant à humaniser le premier et à structurer et moderniser le second. Cela contribuerait à la construction d'une synergie entre les différents secteurs pour un meilleur accès des populations pauvres aux services financiers dont elles ont besoin. Cela veut dire aussi que la micro finance doit cesser d'être considérée comme un programme isolé. Son impact reste tributaire d'une articulation avec d'autres programmes et politiques publiques de développement¹⁴⁸, par exemple en matière d'infrastructures socio économiques, d'éducation, de santé, etc. C'est pourquoi, au-delà d'une simple articulation entre finance formelle et informelle, la micro finance doit aussi être un outil d'articulation de politiques et programmes pour atteindre l'objectif fixé au départ, à savoir lutter contre la pauvreté à travers un accès à des services financiers durables et contribuer au développement économique.

¹⁴⁸ L' on se réfère à l'idée de la nécessaire redéfinition du rôle de l'Etat qu'exprime Betty Wampfler . « Celui-ci (L'Etat) reste indispensable dans un rôle d'incitation, d'arbitrage, de garant du respect des décisions prises et communet non d'imposition de politiques définies par lui seul » : Le Financement de l'Agriculture Familiale dans le contexte de libéralisations. Quelle contribution de la micro finance ? Dakar, 21-24 janvier 2002.

BIBLIOGRAPHIE

ATTALI Jacques (2009) *La Crise et après*, Paris, Fayard. 209p.

ATTALI Jacques et ARTHUS BERTRAND Yann (2007) *Voyage au Cœur d'une Révolution : la micro finance contre la pauvreté*, JC Lattès, Paris. 286p.

BALDE Thierno Mamadou et SALVAING Bernard (2008) *Une vie au Fouta Djallon*. Grandvaux, France. 414p.

BARRY Ismaël (1997) *Le Fuuta-jaloo Face à la Colonisation -Conquête et mise en place de l'administration en Guinée (1880-1920)*, Collection Racines du présent, volume I, Paris, l'Harmattan. 360p.

BARRY Mamadou (2001) *Monographie de la Préfecture de Labé*, République de Guinée. 86p

BARON Catherine (2003) « La gouvernance : débats autour d'un concept polysémique », in *La gouvernance: une approche transdisciplinaire, Revue Droit et Sociétés*, 54/2003, pp 329-351.

BAUMANN Évelyne (1999) «Société civile et micro finance : Réflexions à partir d'exemples Africains » in SERVET Jean Michel (dir), *Exclusion et Liens Financiers. Rapport du Centre Walras 1999/2000*, Paris, Economica, pp 291-304

BAUMANN Évelyne (2000) « Exclusion et liens financiers », *Rapport du Centre Walras*. Paris, Economica., pp 291-304.

BEKOLO-EBE B. (1987) « Les systèmes de tontine : liquidité, intermédiation et comportement d'épargne » *Revue d'Économie Politique*, N° 4, pp. 616-638.

BERTHOMÉ Jacques et MERCOIRET Jacques (1993) *Méthode de planification locale pour les organisations paysannes d'Afrique Sahélienne*, Paris, l'Harmattan. 356p.

BERTHOMÉ Jacques et MERLET Michel (2004) *Analyse et capitalisation des démarches d'appui aux organisations de producteurs*, DGCID /EPS, Ministère des Affaires Étrangères, Paris. 41p.

BERNOUX Philippe et SERVET Jean Michel (1997) *La Construction Sociale de la confiance*, AEF/Montchrentin, Paris.

BLOY Eddy (1992) « Les tontines, un produit financier ? », *Cahiers monnaie et financement* n° 21, Troisième trimestre.

BLOY Eddy (1995a) « Épargne informelle et financement des entreprises » : *Cahiers Monnaie et Financement* n 21, pp. 119-35.

BLOY Eddy (1995b) « Les Tontines, une analyse financière » in Epargne et liens sociaux, Études comparées d'informalités financières, *Cahiers Monnaie et Financement* n° 21, pp 105-118.

BLOY Eddy et MAYOUKOU Célestin (1994) «Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique Sud saharienne », *African Review of money, finance and banking*, n°1, pp.73- 95.

BONNASSIEUX Alain et DIALLO Kadiatou L. (2009), « L'expansion récente du maraîchage de rente au Fouta Djallon; dynamiques spatiales et organisationnelles et recompositions sociales », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, n°247, pp 347-371.

BOURREAU Jean Michel (1999) « Les enjeux du financement local. Exclusion et liens financiers », *Économisa*, pp. 280-290.

BOYÉ Sébastien et al (2006) *Le Guide de la Micro finance, Micro crédit et Épargne pour le Développement*, Paris, Éditions d'organisations. 304 p.

CASTEL Odile et DOLIGEZ François (2006) *Élargir l'accès aux services financiers ruraux dans les pays du sud. Des partenariats financiers aux alliances politiques entre organisations de producteurs et institutions financières? Études comparées entre l'Afrique de l'Ouest et l'Amérique Latine*, UQAM Canada.

CHAO-BEROFF René (1997) « Développer des services financiers en milieu défavorisé : Le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays dogon », in SCHNEIDER H. (dir), *Micro finance pour les pauvres*, Paris : FIDA / OCDE, pp. 95- 118.

CHAVANCE Bernard (2007) *L'Économie institutionnelle*, La Découverte, Paris. 120p

CORDIER Charles (2008) « Benchmarking 2006 de la Micro fiance en Afrique et dans l'UEMOA », *B I M*, numéro du 11 mars 2008.

COLL Jean Louis et GUIBBERT Jean Jacques coord (2005) *L'Aménagement au défi de la décentralisation en Afrique de l'Ouest*, Presse Universitaire du Mirail. 306p.

DALE W. Adams et DELBERT A. Fitchett (1994) *La finance informelle dans les pays en développement*, Presse Universitaire de Lyon. 391p.

DEVEY Muriel (1997) *La Guinée*, Paris, KARTHALA. 414p.

DIALLO Abdoul Gadiri et al (1987) *Géographie de la Guinée et de l'Afrique*, Collection Continents Noirs - Éditions Gallimard, France. 173p.

DIALLO Thierno (2010) « Les 50 ans de la monnaie », *ECOGUI : Le journal de l'économie guinéenne*, n° 26/27, pp 35-95.

DOLIGEZ François (2010) « Le Développement Financier vu du bas : Crédit Rural de Guinée et Changement des pratiques Financières locales » *Colloque sur La Mondialisation contre le Développement*, Bruxelles, 2010.

DOLIGEZ François (2005) « Étude des pratiques financières informelles au Brésil. », *BIM*, 15 mars.

DOLIGEZ François et KOULIBALY Bakary (2009) «Gouvernance et Privatisation en Micro finance. Les dilemmes du Crédit rural de Guinée (CRG- SA), 2002-2006 », *Communication au Colloque « First European Research in Micro finance »* Bruxelles, 2-4 juin 2009

DOUMBOUYA Mohamed Lamine (2007) « Banques Commerciales, Institutions de Micro finance et Financement de l'Économie Guinéenne, Essai de proposition et schémas de rapprochement », *document de travail*, LEFI- Université de Lyon

DUGAS Sébastien Irégui (2007) *Le débat entre Institutionnalistes et Welfaristes en microfinance*, UQAM –Canada

DUPLAT Valerie (2005) « Plein feu sur la micro finance », *Regards économiques*, Institut de recherches économiques et sociales de l'Université Catholique de Louvain- la-Neuve. Belgique.

FALL François Seck (2009) « Panorama de la relation Banque/Micro finance à travers le monde », *Revue Tiers Monde*, n°199(3/2009), pp 485-500.

FALL François Seck (2011), « La complémentarité Banque/Micro finance dans les économies en développement une perspective théorique», *Revue d'Économie Industrielle*, n°133, pp 31-56.

FALL François Seck et SERVET Jean Michel (2010), «La Micro finance peut-elle être sociale et rentable ? », *Revue Banque*, n°23, pp 127-138.

GENTIL Dominique (1996) « Dispositif d'appui et financement de la petite entreprise », *Revue Tiers Monde*, tome 37, n°145, pp 135-151

GENTIL Dominique et HUGON Philippe (1996) « Le financement décentralisé, Pratiques et Théories », *Revue du Tiers Monde* tome 37 n°145, pp 7-11.

GIRI Jacques (1986) *L'Afrique en panne. Vingt-cinq ans de développement*, Paris, Karthala. 204p.

GRANIE Anne- Marie et GUETAT Hélène (2006) *Empreintes et inventivités des femmes dans le développement rural*, Presses Universitaires du Mirail, coll. Ruralités Nord/Sud. 332p.

GUERIN Isabelle (1997) *Étude de la convention : Crédits rotatif sur la région centre ouest du Sénégal*, Centre Walras, pp 62-82.

GUERIN Isabelle (1998) « Le Crédit au féminin, l'expérience du crédit mutuel du Sénégal », In : SERVET Jean Michel et VALLAT David, *Exclusion et lien financier*, Rapport 1997, Paris AEF/ Monchrestien, pp 77-91.

GUERIN Isabelle (1999) « Le dilemme proximité viabilité en micro finance : confiance et partenariats », *Revue Savings and Development*, N° 2, XXIII, juillet 1999, pp. 147-169.

GUERIN Isabelle (2000a) « Micro finance dans les pays du Sud : entre Rentabilité et Solidarité », *Revue d'Economie Financière*, N° 56, pp. 58-83.

GUERIN Isabelle (2000b) « Dynamiques individuelles et collectives de la micro finance. Un exemple Sénégalais », [En ligne], disponible sur le World Wide Web :

<http://www.univ-orleans.fr/deg/GDRecomofi/Activ/colloquedugdr2000/pdf/d2-1.pdf>,
consulté le 23 avril 2010

GUERIN Isabelle (2007) « Gare Au Mythe du Pauvre Potentiellement Entrepreneur »
in SYLVAIN Allemand (dir) *La Micro finance n'est plus une Utopie*, Editions Autrement,
pp158-163.

GUERIN Isabelle et al. (2009) *Femmes et Micro finance : espoirs et désillusions de
l'expérience indienne*, Editions des archives contemporaines et en partenariat avec AUF,
102p.

HENRI Paul Marc et al (1990) *Pauvreté, progrès et développement*, UNESCO, Paris,
l'Harmattan. 328p.

HOCHET Anne-Marie (1985) *Les paysans, ces ignorants efficaces*, Paris, l'Harmattan.
170p.

HUGON Philippe (1990) « L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits informels
africains », *Géopolitique de l'Afrique*, Paris, Armand Colin; vol 31, n°122, pp 325-349

HUGON Philippe (1996) « Incertitude, précarité et financement local, le cas des économies
africaines », *Revue du Tiers Monde* 37/145, pp13-40 :

KOULIBALY Bakary et GENTIL Dominique (2002) *Le Crédit Rural de Guinée : Du
projet à l'institution, une construction sociale progressive*, Sous la direction de CHARLES
Léopold, Éditions Mayer-Ganndal, Paris-Conakry, 356p.

LABIE Marc (1996) « Perspectives d'autonomie et pérennisation des systèmes financiers
décentralisés », *Revue tiers monde*, n 145, pp 85-96.

LANCHET Alain et GOTMAN Anne (1992) *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris Nathan, 125p.

LELART Michel (2005) *De la finance informelle à la micro finance*, Économie et Gestion, Publications du Réseau de Chercheurs Entrepreneuriat, AUF, 112 p.

MAJID Rahnema (1990) *La pauvreté globale : une invention qui s'en prend aux pauvres*, Université de Montréal, Canada.

MAKOLO Muswaswa et al. (1990) *L'appropriation des actions de développement : une réflexion Centre Sahel*, Université Laval, Canada.

MAYOUKOU Célestin (1994) *Le Système des Tontines en Afrique. Un Système bancaire informel*, Paris, l'Harmattan, 143p.

MAYOUKOU Célestin (1999) « Avantage Informationnel de la micro finance locale et intermédiation médiatisée par le groupe : une application au cas des banques villageoises en Afrique Subsaharienne », *communication aux 6^{èmes} journées scientifiques du réseau UREF – AUPELF, défi de l'information et pilotage des entreprises*, Juin, Bruxelles.

MEISTER Albert (1977) *La participation, développement, animation*, Paris, Économie et humanisme, 178p.

MINVIELLE Jean Paul et al (2005) *La pauvreté au Sénégal. Des statistiques à la réalité*, Paris Karthala, 287p.

MONDJANAGNI Alfred (1984) *La participation populaire au développement en Afrique noire : études réunies et présentées*, Paris, Karthala, Cameroun, Institut Panafricain pour le Développement.

MOURGUES Nathalie (1990) *Réflexions sur les Mécanismes des Systèmes Tontiniers, La Tontine : Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, AUF, Montréal, Canada.

NOWAK Maria (1994) *La Banquière de l'espoir*, Paris, Albin Michel. 293p.

NOWAK Maria (2005) *On ne prête (pas) qu'aux riches : La révolution du microcrédit*, Paris, J.C. Lattès. 270p.

NSABIMANA André (2004) « Articulation entre activités bancaires et micro financières : une nouvelle sphère d'intermédiation? », *Monde en Développement*, vol.2, n° 126, pp.37-50.

NSOLE J. (1984) *Techniques et pratiques populaires d'épargne et de crédit : Des origines de la tontine en Afrique Noire*, Thèse de troisième cycle, Université de Lyon II, France.

NZEMEN Moïse (1988) *Théorie de la pratique des Tontines au Cameroun*, Yaoundé, SOPECAM, 130 p.

OAKLEY Peter et MARSDEN David (1986) *Vers la participation dans le développement rural*, Organisation Internationale du Travail, Genève. p106.

PENANT Aude (2004) « Quel impact des projets de l'Agence Française de Développement sur les phénomènes migratoires » Rapport présenté le 22 Avril 2004, Paris, Comité Français pour la solidarité Internationale (CFSI) 98p.

ROUILLE D'ORFEUIL Henri (1987) « De l'unité à la diversité du tiers monde », *Le tiers monde*, Édition La Découverte, pp38-51.

ROUILLE D'ORFEUIL Henri (2005) *La Diplomatie non gouvernementale, les ONG peuvent-elles changer le monde ?* France, Editions de l'Atelier. 204p.

SERVET Jean Michel (1989) « L'épargne informelle en Afrique, les tontines béninoises », *Revue Tiers Monde*, vol 108, pp.271-298.

SERVET Jean Michel (1995) « Épargne et liens sociaux » : *Études comparées d'informalités financières*, Association d'Économie Financière (AEF), Montchrestien.306p.

SERVET Jean Michel (1996). » Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique : une approche socio-économique », *Revue Tiers Monde*, 37(145), Janvier-Mars, pp. 41-58.

SERVET Jean Michel (1997) «Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement du système financier du Sud. Modèle démocratique de marché versus Hiérarchie », *Rapport Moral sur l'argent dans le monde*, Paris, AEF/Montchrestien, pp. 339-416.

SERVET Jean Michel (2006). *Banquiers aux pieds nus : la micro finance*. Editions Odile Jacob. 551p.

SERVET Jean Michel et GUERIN Isabelle (2002) « Exclusion et Liens Financiers », *Économisa*, Rapport du Centre Walras, mars, Paris (France), pp 40-48.

STIGLIZ Joseph et WEISS André (2005) « Théories financières et Intermédiations, le rationnement du crédit », *Revue d'Économie financière* n° 77. pp 127-146.

STUART Rutherford (2002) *Comment les pauvres gèrent leur argent*, Paris: Karthala et Gret. 165p.

WAMPFLER Betty (2000) « Les modes d'interventions, atouts et difficultés des ONG impliquées dans la micro finance en Afrique de l'Ouest » [En ligne], disponible sur le word

wide web : <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/bim/-2000>, consulté le 10 Mars 2011.

WAMPFLER Betty (2002) « Le financement de l'agriculture familiale. Quelle contribution de la micro finance? », *Séminaire international*, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal, organisé conjointement par le Cirad et Cerise.

WAMPFLER Betty et MERCOIRET Jacques (2002) « Micro finance, Organisations Paysannes, quels partages des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation ? » *Séminaire international*, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal, organisé conjointement par le Cirad et Cerise.

YOUSSUF Salifou et BAH Idiatou (2003) *Capitalisation des Expériences de Développement Local en Guinée et au Niger*, Université du Québec en Outaouais. 285p.

AUTRES REFERENCES

ACP-Union Européenne (1994) « Lutter contre la pauvreté », *Le COURRIER*, ACP-UE, Journal périodique, numéro 24, décembre.

AQUADEV (1999) « Micro finance en Afrique de l'Ouest », *Actes du séminaire de Louga Sénégal*, Juillet. 124p

Banque Mondiale (1976) *Inventaire mondial des institutions de micro finance*, Banque Mondiale.

Banque Mondiale (1996) *Pérennité des systèmes financiers décentralisés*, Banque Mondiale.

Banque Mondiale (2007) *Revue de la Politique de Développement en Guinée : analyse de la politique de développement agricole; vision 2015*. Banque Mondiale.

Centre International de Recherche et de Développement (1993) *Projet Caisses Villageoises d'épargne et de crédit en pays malinké*, Rapport annuel d'activités, CIRDC.

Commission Nationale de Lutte Contre la Corruption (2005) *Enquête Nationale sur la Corruption et la Gouvernance en Guinée*, Résumé du rapport final, CNLCC.

Direction Nationale de la Statistique (1992) *Enquête sur la consommation à Conakry : dépenses, consommation et pauvreté*, DNS.

Direction Nationale de la Statistique (2003) *Enquête Intégrée de Base pour l'Évaluation de la Pauvreté*, en collaboration avec la Banque Mondiale, DNS.

Enda Graf Sahel (1986) *Une autre vision du développement : Chercheurs aux pieds nus au service des peuples sahélo-somaliens*, Projet de recherche-action sur le terrain en zone sahélo sahélienne, Organisation non gouvernementale, Dakar.

FAO (1979) *Plan d'action en faveur des organisations rurales*, FAO

FAO (1983) *La lutte contre la pauvreté rurale*, Programme de la FAO pour la réforme agraire et le développement rural, FAO

FAO (1992) *Prendre la route, migration et milieu rural*, FAO.

JOURNAL de l'Économie guinéenne (2002), n.14/15, septembre, 112p.

JOURNAL de L'Économie Guinéenne (2008), *Guinée 50 ans d'attente*, N°23, journal périodique de la République de Guinée, 135 pages.

MINISTERE DE LA COOPERATION (1994) *Les Systèmes d'Épargne et de Crédit décentralisés*, Collection Rapports d'études, Direction du Développement, Guinée.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE et des FORETS (1992) *Lettre de politique de développement agricole (note synthèse)*, MAFF, Conakry, Guinée.

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES (2004) *Premier Rapport de la mise en œuvre de la Stratégie de la Réduction de la Pauvreté*, Cellule de Lutte Contre la Pauvreté, Guinée.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE (1998) *Atelier national de validation du Programme Cadre pour le Soutien et le Développement du Secteur Privé, notamment les PME/PMI et les micros entreprises*, Guinée.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DE L'ARTISANAT (2006) *Plan d'actions 2007-2009 du secteur de l'artisanat : mesures génératrices d'emplois et de revenus dans le secteur de l'artisanat par rapport au cadre stratégique de lutte contre la pauvreté*, Guinée.

MINISTERE DES AFFAIRES SOCIALES DE LA PROMOTION FEMININE ET DE L'ENFANCE (2002) *Étude sur les Groupes Marginaux en Guinée, Rapport final*, Guinée.

PNUD (1990) *Diagnostic et développement humain en Guinée*, Programme des Nations Unies pour le Développement.

PNUD (1993) *Conditions de vie en Guinée*, Programme des Nations Unies pour le Développement.

PNUD (1995) *Étude Diagnostique sur la Pauvreté et la Participation Populaire en Guinée*, Programme des Nations Unies pour le Développement.

PNUD (2006) *Étude pour la mise en place d'un fonds d'appui au secteur informel*, PNUD/Union Européenne/Association des Commerçants Guinéens du Secteur Informel.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	2
LISTE DES FIGURES	6
LISTE DES TABLEAUX	6
LISTE DES PHOTOS	7
LISTE DES CARTES	7
LISTE DES ANNEXES	7
SIGLES ET ABREVIATIONS	8
INTRODUCTION GENERALE	12
PREMIERE PARTIE : SYSTEME FINANCIER ET LUTTE CONTRE LA PAUVRETE EN AFRIQUE DE L'OUEST	22
CHAPITRE I : DIVERSITE DES MODES DE FINANCEMENT EN AFRIQUE DE L'OUEST	24
1.1 Un secteur bancaire excluant	25
1.1.1 Physionomie générale	25
1.1.2. De l'origine des difficultés	26
1.1.3. Un Système bancaire encore inadapté	27
1.2. Une Finance informelle encadrée dans le social	29
1.2.1 Émergence du phénomène et son étendue	29
1.2.2. Principales caractéristiques de la finance informelle	31
1.2.3 Principaux intervenants de la finance informelle	33
1.2.3.1. Prêteurs Individuels	34
1.2.3.2. Les Gardes monnaie	35
1.2.3.3. Les Associations mutuelles d'épargne et de crédit	36
1.2.3.4. Les Sociétés organisées en partenariat	37
1.2.4. Les avantages de la finance informelle	38
1.2.4.1. Type de services rendus	38
1.2.4.2. Système fondé sur la discipline	38
1.2.4.3. Mobilisation de l'épargne endogène	39
1.2.4.4. Réciprocité du mécanisme entre les membres	40
1.2.4.5. Coûts de transaction réduits	40
1.2.4.6. Innovations financières	40
1.2.5. Tontines, prototype de financement informel	41
1.2.5.1. Origines	41
1.2.5.2. Statut juridique des tontines	42
1.2.5.3. Les Acteurs de la tontine	42
1.2.5.4. Les Formes de tontines	43

1.2.5.5. Des cotisations qui varient en fonction des ressources des adhérents et des finalités des tontines	48
1.2.5. 6. Finalités des tontines.....	49
1.2.5.7. Remarques sur le fonctionnement des tontines.....	50
1.3. La Micro-finance, présentée comme une réponse à l'exclusion bancaire.	52
1.3.1. Des institutions mutualistes.....	53
1.3.2. Des crédits solidaires inspirés de la Grameen Bank.....	54
1.3.3. Des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées	57
1.3.4. Les crédits fournis par les ONG	58
1.3.5. Complémentarité entre le système crédit solidaire et le système mutualiste	58
CHAPITRE II : RELATIONS COMPLEXES ENTRE MICRO FINANCE ET REDUCTION DE LA PAUVRETE.	61
2.1. Objectifs stratégiques poursuivis par la micro finance.....	61
2.2. L'Aide au développement, quelle stratégie ?	65
2.3. Débats théoriques et constats empiriques : micro finance et pauvreté	67
2.3.1. Pauvreté, un concept multidimensionnel	67
2. 3.2. Micro finance, un concept ambigu	69
2.3.2.1. Micro finance, différentes phases de développement	72
2. 3.2.2. Micro finance et approche sectorielle	75
2.3.2.3. Micro finance et réduction de la pauvreté.....	87
2.3.2.4. Controverses sur l'incidence de la micro finance sur la pauvreté.....	90
2.4. Les Articulations	93
2.4 .1. Problématique.....	93
2.4.2. Articulations entre banque et micro finance	94
2.4.3. Articulations entre micro finance et finance informelle	98
2.4.3.1. Réduction des distances techniques	100
2.4.3.2. Réduction des distances sociales	101
2.4.3.3. Réduction des distances psychologiques.....	103
2.4.3.4. Réduction des autres distances.....	105
2.4.4. Autres tentatives de mise en relation entre institutions et structures informelles.....	108
2.4.5. Avantages et risques de l'articulation pour les acteurs	111
CHAPITRE III : CONTEXTE, Méthodologie ET QUESTION de la Recherche	115
3.1. Contexte	115
3.1. 1. Contexte Général	115
3.1. 2. Zone d'étude	118
3.2. Démarche méthodologique.....	120
3.2.1. Phase préliminaire	121
3.2.1.1. En France.....	121
3.2.1.2. En Guinée.....	122
3.2.2. Phase de pré enquête	127
3.2.3. Phase d'enquêtes.....	128
3.2.4. Quelles sont les difficultés rencontrées mais résolues ?	136
3.2.4.1. La logistique	136
3.2.4.2. La crainte des impôts	137
3.2.4.3. L'Intérêt de la démarche pour les producteurs.....	137
3.3. Question de recherche/hypothèses/objectifs.....	137

3.3.1. Question de la recherche.....	137
3.3.2. Hypothèses	139
3.3.3. Objectifs.....	140
Les objectifs spécifiques sont les suivants :	140

DEUXIEME PARTIE : MICRO FINANCE ET ARTICULATION ENTRE SERVICES FINANCIERS EN GUINÉE..... 142

CHAPITRE IV : ECONOMIE RÉELLE, PAUVRETÉ ET SYSTÈME FINANCIER GUINÉEN 144

4.1. Économie réelle.....	144
4.1.1. L’Agriculture, une activité restée précaire.....	144
4.1.2. Les Mines, espoirs encore déçus.....	147
4.1.3. Un secteur informel dynamique	151
4.1.4. Impacts des événements récents sur le processus de développement du pays	153
4.2. La Pauvreté en Guinée, un phénomène qui gagne du terrain.....	155
4.2.1. Un contexte difficile	155
4.2.2. Quelques Indicateurs significatifs de la pauvreté en Guinée.....	158
4.2.3. Perception de la pauvreté par les populations du Fouta-Djalon	162
4.3. Le système financier guinéen, un système cloisonné	163
4.3.1. Le secteur bancaire, caractéristiques et limites.....	164
4.3.1.1. Un système bancaire, inorganisé et inefficace avant 1985.....	164
4.3.1.2. Un secteur bancaire recomposé après 1985	165
4.3.1.3. La stratégie des banques commerciales	178
4.3.2.4. Les limites du secteur bancaire dans l’offre des services financiers	178
4.3.2. La Micro finance en Guinée, une progression significative mais encore limitée	179
4.3.2.1. Cadre juridique et organisationnel.....	180
4.3.2.2. Force et faiblesse des cadres institutionnel et organisationnel.....	190
4.3.2.3. Stratégie de financement.....	192
4.3.2.4. Les Limites du secteur de la micro finance.....	195
4.3.3. Les différents visages de la finance informelle et son rôle dans l’offre des services financiers aux populations	196
4.3.3.1. Causes de la prolifération du financement informel.....	197
4.3.3.2. Les principaux acteurs du financement informel	202
4.3.3.3. Les limites de la finance informelle	205

CHAPITRE V : QUELLE EFFICACITE DE LA MICRO FINANCE AU FOUTA DJALON? 208

5.1. Contexte local	208
5.2. Potentialités et contraintes pour le développement de la micro finance au Fouta Djalon	210
5.2.1. Potentialités de développement de la micro finance	210
5.2.2. Contraintes au développement de la micro finance.....	213
5.2.2.1. Contraintes liées à l’échec des premières institutions de financement	213
5.2.2.2. Contraintes liées aux opérateurs économiques.....	214
5.2.2.3. Contraintes liées à la fragilité des institutions existantes	215
5.3. Les principaux acteurs des systèmes financiers au Fouta Djalon et leurs modes d’intervention.....	216
5.3.1. Les acteurs financiers institutionnels.....	216
5.3.3. 1. Le Crédit Rural de Guinée.....	216
5.3.3.2. Le Crédit Mutuel de Guinée	222
5.3.3.3. Le PRIDE (Programme Intégré pour le Développement de l'Entreprise)	226

5.3.3.4. L'Agence autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises : 3AE	228
5.3.3.5. Centre d'Appui et de Formation pour le Développement de l'Épargne/Crédit et l'Éducation Civique (CAFODEC)	230
5.3.3.6. La Fédération des Paysans du Fouta Djalón (FPFD) : une construction sociale de référence	232
5.3.3.7. Les caisses communautaires de croissance (C3), des résultats décourageants	236
5.3.3.8. Les Associations de Services Financiers (ASF), des résultats mitigés	237
5.3.2. Autres acteurs	239
Photo 11 : Tisserand sur financement FEPAM à Mamou.....	245
5.3.3. Les acteurs financiers informels.....	246

CHAPITRE VI : LES ARTICULATIONS ENTRE LES SERVICES FINANCIERS AU FOUTA DJALON : LES DIFFICULTES D'UN BILAN TRANCHÉ 247

6.1. Les enjeux de l'articulation des services financiers au Fouta Djalón..... 247

6.2. Articulations entre services financiers 248

6.2.1. Articulations entre banques et micro finance	249
6.2.1.1. Par voie de guichet unique.....	249
6.2.1.2. Par voie de guichets séparés	250
6.2.1.3. Par voie de coopération entre banque et micro finance	250
6.2.1.4. Par voie de joint-venture.....	251
6.2.2. Articulation entre différentes Institutions de Micro finance	253
6.2.3. Articulation entre Micro finance et Finance informelle.....	255
6.2.3.1. Exemple pratique d'une articulation formelle et informelle	255
6.2.3.2. Exemple pratique d'une transformation d'une tontine en une institution de micro finance	257
6.2.4. Articulation : finance informelle, micro finance, banque	259
6.2.5. La micro finance : un acteur clef de l'articulation entre banques et finance informelle.....	259

6.3. Stratégies des acteurs pour un meilleur accès aux services financiers et impact sur la réduction de la pauvreté 261

6.4. Difficultés d'un bilan tranché de l'action de la micro finance..... 264

6.4.1. Constats empiriques	265
6.4.1.1. Opinions des bénéficiaires sur les services offerts par la micro finance et leur incidence sur leurs conditions de vie	265
6.4.1.2. Opinions des bénéficiaires sur les relations entre les structures de micro finance et les groupements.....	266
6.4.1.3. Sentiments des clients des IMF exerçant des Activités Génératrices de Revenus (AGR) ...	267
6.4.1.4. Analyse et interprétations des opinions des bénéficiaires	268
6.4.1.5. Des effets des interventions des IMF sur les bénéficiaires	278
6.4.1.6. Présentation de cas où la micro finance a produit des résultats positifs aux niveaux individuel et groupements	279
6.4.1.7. Cas où la micro finance s'est soldée par des échecs au niveau individuel et des groupements.....	285
6.4.1.8. Facteurs de succès ou à d'échec des activités de micro finance.....	287

6.5. Quelques perspectives de la micro finance au Fouta-Djalón..... 291

6.5.1. Pour l'accès et la pérennisation des services financiers de proximité	292
6.5.2. Pour une meilleure pénétration de services financiers en milieu rural	294
6.5.3. Pour une meilleure articulation des différents segments financiers	297
6.5.4. Partenariats possibles	299

CONCLUSION GÉNÉRALE 307

BIBLIOGRAPHIE.....	313
TABLE DES MATIERES.....	325
ANNEXES	330

ANNEXES

ANNEXE 1 : Autres Institutions avec activité de Micro Finance

Sigle	Dénominations	Statuts	Activités
PAPE/BGN	Projet d'Appui aux Petits Exploitants en Basse Guinée Nord	Projet de développement	Crédit
PEGRN	Projet Elargi de Gestion des Ressources Naturelles (Réseau caisse de croissance)	Projet de développement	Crédit
CGC	Compagnie Guinéenne de Coton	Projet de développement	Crédit
PDPF	Projet de Développement des Petits Exploitants de la Guinée Forestières	Projet de développement	Crédit
ONG SARA (Kindia)	Structures d'Appui aux Réseaux des Agriculteurs	ONG	Formation et appui
PRAADEL	Programme de Réhabilitation Agricole et d'Appui au Développement Local du Fouta Djallon	Projet de développement	Crédit
AVODEC	Association des Volontaires du Développement de Guinée	ONG	Formation et appui
PIG	Plan International de Guinée	ONG	Formation et appui
UMSGF	Union des Mutuelles de Santé de la Guinée Forestière	Mutuelle	Assistance en soins primaires des membres
MGE	Maison Guinéenne de l'Entrepreneur	ONG	Crédit/formation/appui et conseil
PRD	Programme de Réhabilitation et de	ONG	Assistance aux personnes

	Développement		démunies
RAFOC	Projet d'Augmentation des Ressources Alimentaires de Siguri	ONG	Assistance et appui aux petits agriculteurs
PPDR-HG	Projet de Développement Régional de la Haute Guinée	Projet de développement	Epargne, crédit et formation
ASFAK	Association des Services Financiers des artisans de Kindia	Association	Epargne, crédit et formation
SAIEF-Guinée	Société d'Appui d'Incofin aux Entreprises privées de Guinée	SARL	Formation, gestion immobilière et micro-crédit
FEPAL	Fédération Préfectorale des Artisans de Labé	association	Formation et crédit
FRAKI	Fédération des Artisans de Kindia	association	Formation et crédit
FPF	Fédération des Paysans du Fouta	Association	Crédit agricole
MECREPAG	Mutuelle d'Epargne et Crédit des Pêcheurs Artisans de Guinée	Mutuelle	Formation /crédit

Source : Direction de la micro finance de la Banque Centrale de la République de Guinée

Tableau 3

N°	Sigle	Dénomination	Type d'organisation	Intervention
1	APB	Association Professionnelle des Banques	Association	Appui à des structures de micro finance
2	APAG	Association Professionnelle des Assureurs Guinéens	Association	Appui à des structures de micro finance
3	PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement	Programme	Appui à la création de MF par FENU
4	PDSH/HMG	Projet de Développement Social Durable de Haute et Moyenne Guinée	Projet	Appui à la création des ASF
5	AFD	Agence Française de Développement	Agence	Appui à des structures de MF
6	GTZ	Coopération Technique Allemande	Coopération	Appui à des structures de MF
7	PACV	Programme d'Appui aux Communautés Villageoises	Programme	Appui financier aux Communautés Villageoises
8	BAD	Banque Africaine de Développement		Appui au projet du Développement Social Durable en Moyenne Guinée et à CAFODEC
9	REGESS	Réseau Guinéen d'Economie Sociale et Solidaire	Réseau	Appui à la création des Bancofis en Haute Guinée
10	PAAEF	Projet d'Appui aux Activités Economiques des Femmes	Projet	Appui aux Femmes

Source : Direction de la micro finance de la banque centrale de la république de Guinée

ANNEXE 2 : Le Guide D'entretien (pour Structures rencontrées)

- 1 dénomination date de création
- 2 objectif
- 3 statut
- 4 densité -structure du réseau d'accès
- 5 services fournis
- 6 taux d'intérêt
- 7 durée, échéance, garantie (sanction en cas de défaillance)
- 8 origines des ressources : interne et/ou externe
- 9 partenaires : technique, financier, commercial
- 10 bénéficiaires
- 11 organisation de la gestion
- 12 personnel
- 13 mode de désignation des dirigeants à la base et à l'ensemble de la structure
- 14 recours à la technologie
- 15 problèmes rencontrés
- 16 impacts
- 17 perspectives de professionnalisation, de mise en réseau

- 18** position des utilisateurs

- 19** témoignages.

ANNEXE 3 : Les fiches d'enquêtes

- 1) Micro finance et pratique de lutte contre la pauvreté : cas des femmes du centre d'appui de l' autpromotion des femmes de Mamou , Dalaba, Pita**

- 2) Micro finance et pratique de lutte contre la pauvreté : cas des adhérents de l'Association des Services Financiers de Dionfo**

- 3) Micro finance et pratiques de lutte contre la pauvreté : cas des Groupement de Producteurs de la Fédération des Paysans du Fouta-Djalon**

Microfinance et pratiques de lutte contre la pauvreté en Guinée.

- Cas des Femmes du Centre d'Appui de l'Auto-promotion des Femmes de Mamou - Dalaba - Pita

A- INFORMATION DE BASE SUR LE REpondANT

1. identification

Hadja Salamata Diabo

2. âge 54 ans

3. situation matrimoniale

1- Marié 2- célibataire 3- veuve 4- divorcé

4. nombre d'enfants : 4 enfants

B- SENSIBILISATION

7. quand avez-vous adhéré ? - 2003

8. pourquoi avez-vous adhéré ? Pour la réduction de la pauvreté au niveau de ma famille

9. avez-vous des informations sur la mission sociale de l'IMF ?

1- Oui 2- Non

C- SERVICES FINANCIERS, RELATIONS AVEC LES IMF-IMPACTS ET EFFETS

11. Quelles étaient vos pratiques d'épargne avant d'adhérer à la mutuelle (IMF) ?

1-voisin 2-boutique 3-tontine
 4-épargne en nature 5-thésaurisation 6-autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases (5 au maximum)

12. Quel type de compte avez-vous à la mutuelle ?

1- épargne libre 2- épargne bloquée
 3- épargne nanti 4- autres

5. niveau d'instruction

1- aucun 2- alphabétisé 3. primaire
 4- secondaire 5- autres

6. activités menées

1-petit commerce 2-Transformation
 3-Production 4-thésaurisation

Vous pouvez cocher plusieurs cases (3 au maximum)

10. sur quels aspects ont porté ces informations

sur la participation à la mise en œuvre des activités

15. avez-vous senti des changements dans vos pratiques d'épargne avec l'avènement la mutuelle ?

1- Oui 2- Non

16. si oui, lesquels ?

1- augmentation des volumes d'épargne
 2- argent thésaurisé de moins en moins
 3- diminution de l'épargne dans les autres IMF au profit de la mutuelle
 4- autres à préciser

D- RELATION ENTRE GROUPEMENT ET MUTUELLE

Le Groupement = une association de femmes pour entreprendre des actions solidaires de lutte contre la pauvreté. La mutuelle = l'IMF : est formée par plusieurs groupements de femmes constituées au niveau des différents quartiers de la région

17. Quelle relation existe entre le groupement et la mutuelle ?

Ce sont des organismes qui ont la même vision pour la réduction de la pauvreté et relever le niveau de vie des populations.

18. quelle relation existe entre les groupements?

relations de travail, d'entraide - aide et d'amitié

19. Quel est le montant (en GNF) du crédit souvent reçu ?

- 1- < 25 000
- 2- entre 25 000 et 50 000
- 3- 50 000 et 75 000
- 4- entre 75 000 et 100 000
- 5- < 100 000
- 6- > 100 000

20. Ce montant était-il suffisant par rapport à l'activité menée ?

- 1- Oui
- 2- Non

21. Quelles activités sont financées avec le crédit ?

- 1- petit commerce
- 2- transformation
- 3- autres à préciser *raponification*

22. Quel est le taux d'intérêt appliqué au crédit ? *5%*

23. Comment appréciez-vous les taux d'intérêt qui étaient appliqués à ces crédits ?

- 1-bas
 - 2-très bas
 - 3-assez élevé
 - 4-élevé
 - 5-très élevé
 - 6-adorable
- Vous pouvez cocher plusieurs cases (4 au maximum)*

24. Ya-t-il des garanties demandées ?

- 1- Oui
- 2- Non

25. Si oui lesquelles ?

- 1-garanties réelles
- 2-caution solidaire
- 3-apport
- 4-autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

26. Quelle appréciation faites-vous de ces formes de garantie ?

- 1-légère
- 2-très légère
- 3-lourde
- 4-très lourde
- 5-acceptable

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

27. Quelle est la durée des prêts ?

- 1- 6 mois
- 2- 8 mois
- 3- 1 an
- 4- plus

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

28. Quelle est votre appréciation sur la durée des prêts ?

- 1- courte
- 2- très courte
- 3- raisonnable
- 4- longue
- 5- très longue
- 6- autres à préciser

29. Ya-t-il des pénalités en cas de retard de règlement ?

- 1- Oui
- 2- Non

30. Combien s'élève le montant de la pénalité ? *selon le retard*

31. Comment jugez-vous ces pénalités ?

- 1- lourdes
- 2- assez lourdes
- 3- insupportables
- 4- raisonnables
- 5- autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

32. Est-ce qu'avec l'avènement de la mutuelle (IMF) vous parvenez à renforcer vos activités ?

- 1- Oui
- 2- Non

33. Avez-vous senti un accroissement de vos revenus avec la mutuelle ?

- 1- Oui
- 2- Non

34. Sinon pourquoi ?

35. Si oui comment vos revenus sont réutilisés ?

- 1- consommation
- 2- épargne en nature
- 3- épargne en monnaie
- 4- éducation des enfants
- 5- équipements ménagers
- 6- cérémonie
- 7- santé
- 8- habillement

Faites un classement

36. Est-ce que les services offerts dans le cadre de la mutuelle ont eu un impact sur ?

- 1- amélioration du bien-être de la famille (du ménage)
- 2- amélioration des rapports avec les autres
- 3- votre autonomie et l'augmentation de vos pouvoirs
- 4- vos rapports avec votre conjoint solidarité au sein de la famille
- 5- autres à préciser

Vous pouvez cocher plusieurs cases (4 au maximum)

37. Parlez-nous-en un peu a permis le bien être de la famille l'éducation et la scolarisation de leurs enfants.

38. Quelle appréciation faites-vous de la façon dont votre mutuelle est gérée ?

- 1- bien gérée
- 2- assez bien gérée
- 3- très bien gérée
- 4- mal gérée
- 5- très mal gérée
- 6- aucune idée

39. pouvez-vous justifier votre réponse ?

Information, partage d'expérience, concertation pour l'action à entreprendre

40. Quelle appréciation faites-vous sur la pérennité de votre mutuelle ?

autonomie de l'organisation à travers une bonne gestion et une parfaite planification des activités à entreprendre,

Microfinance et pratiques de lutte contre la pauvreté en Guinée.

- Cas des Adhérents de l'Association du Service Financier (ASF), de Dionfo

A- INFORMATION DE BASE SUR LE REpondANT

1. identification

002

2. âge

1952

3. situation matrimoniale

1- Marié 2- célibataire 3- veuve 4- divorcé

4. nombre d'enfants

12

B- SENSIBILISATION

7. quand avez-vous adhéré ? 8/01/2006

8. pourquoi avez-vous adhéré ?

Pour augmenter mes capacités de revenus et le bien être de ma famille.

9. avez-vous des informations sur la mission sociale de l'IMF ?

1- Oui 2- Non

C- SERVICES FINANCIERS, RELATIONS AVEC LES IMF-IMPACTS ET EFFETS

11. Quelles étaient vos pratiques d'épargne avant d'adhérer à la mutuelle (IMF) ?

1-voisin 2-boutique 3-tontine
 4-épargne en nature 5-thésaurisation 6-autres
Vous pouvez cocher plusieurs cases (5 au maximum)

12. Quel type de compte avez-vous à la mutuelle ?

1- épargne libre 2- épargne bloquée
 3- épargne nanti 4- autres

D- RELATION ENTRE GROUPEMENT ET MUTUELLE

Le Groupement = une association de femmes pour entreprendre des actions solidaires de lutte contre la pauvreté. La mutuelle = l'IMF : est formée par plusieurs groupements de femmes constituées au niveau des différents quartiers de la région

17. Quelle relation existe entre le groupement et la mutuelle ?

bonne

5. niveau d'instruction

1- aucun 2- alphabétisé 3. primaire
 4- secondaire 5- autres

6. activités menées

1-petit commerce 2-Transformation
 3-Production 4-thésaurisation

Vous pouvez cocher plusieurs cases (3 au maximum)

10. sur quels aspects ont porté ces informations

présence physique

15. avez-vous senti des changements dans vos pratiques d'épargne avec l'avènement la mutuelle ?

1- Oui 2- Non

16. si oui, lesquels ?

1- augmentation des volumes d'épargne
 2- argent thésaurisé de moins en moins
 3- diminution de l'épargne dans les autres IMF au profit de la mutuelle
 4- autres à préciser

18. quelle relation existe entre les groupements ?

Satisfaisant

3- 50 000 et 75 000

4- entre 75 000 et 100 000

1- Oui 2- Non

5- < 100 000

6- > 100 000

20. Ce montant était-il suffisant par rapport à l'activité menée?

1- Oui 2- Non

21. Quelles activités sont financées avec le crédit ?

1- petit commerce 2- transformation

3- autres à préciser

22. Quel est le taux d'intérêt appliqué au crédit ? 5%

23. Comment appréciez-vous les taux d'intérêt qui étaient appliqués à ces crédits ?

1-bas 2-très bas 3-assez élevé

4-élevé 5-très élevé 6-adorable

Vous pouvez cocher plusieurs cases (4 au maximum)

24. Ya-t-il des garanties demandées?

1- Oui 2- Non

25. Si oui lesquelles ?

1-garanties réelles 2-caution solidaire 3-apport

4-autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

26. Quelle appréciation faites-vous de ces formes de garantie ?

1-légère 2-très légère 3-lourde

4-très lourde 5-acceptable

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

27. Quelle est la durée des prêts ?

1- 6 mois 2- 8 mois 3- 1 an 4- plus

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

28. Quelle est votre appréciation sur la durée des prêts ?

1- courte 2- très courte

3- raisonnable 4- longue

5- très longue 6- autres à préciser

29. Ya-t-il des pénalités en cas de retard de règlement ?

1- Oui 2- Non

30. Combien s'élève le montant de la pénalité ? 10%

31. Comment jugez-vous ces pénalités ?

1- lourdes 2- assez lourdes

3- insupportables 4- raisonnables

5- autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum)

33. Avez-vous senti un accroissement de vos revenus avec la mutuelle ?

1- Oui 2- Non

34. Sinon pourquoi ?

35. Si oui comment vos revenus sont réutilisés ?

1- consommation

2- épargne en nature

3- épargne en monnaie

4- éducation des enfants

5- équipements ménagers

6- cérémonie

7- santé

8- habillement

Faites un classement

36. Est-ce que les services offerts dans le cadre de la mutuelle ont eu un impact sur ?

1- amélioration du bien-être de la famille (du ménage)

2- amélioration des rapports avec les autres

3- votre autonomie et l'augmentation de vos pouvoirs

4- vos rapports avec votre conjoint solidarité au sein de la famille

5- autres à préciser

Vous pouvez cocher plusieurs cases (4 au maximum)

37. Parlez-nous-en un peu

*Satisfaisant
Ces travaux sont indispensables.*

38. Quelle appréciation faites-vous de la façon dont votre mutuelle est gérée ?

1- bien gérée

2- assez bien gérée

3- très bien gérée

4- mal gérée

5- très mal gérée

6- aucune idée

39. pouvez-vous justifier votre réponse ?

Il n'y a aucun obstacle dans les opérations et l'octroi des crédits

40. Quelle appréciation faites-vous sur la pérennité de votre mutuelle ?

Je souhaite, une longue durée, et un avenir radieux.

ANNEXE 4 : Caractéristiques des personnes enquêtées par tranche d'âge, par sexe, par niveau d'instruction, par technique d'entretien

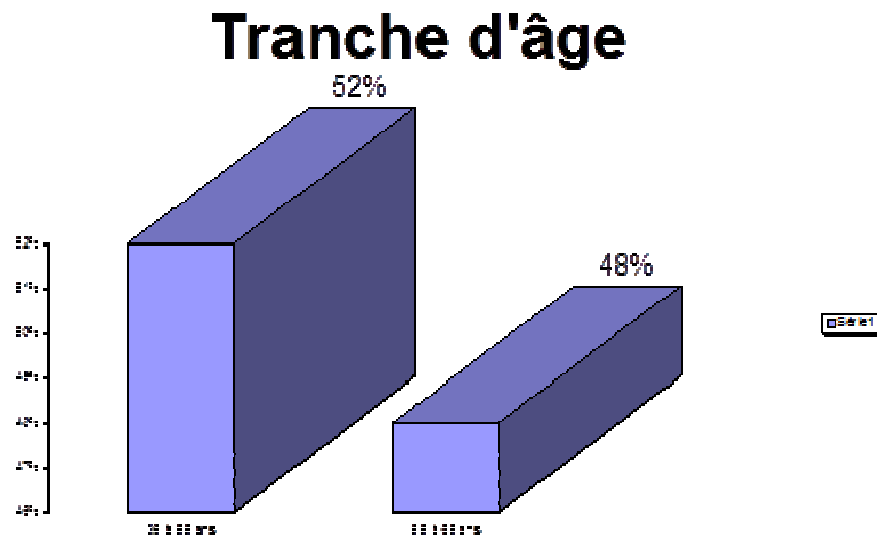


Figure 7 : Situation des enquêtés par tranche d'âge

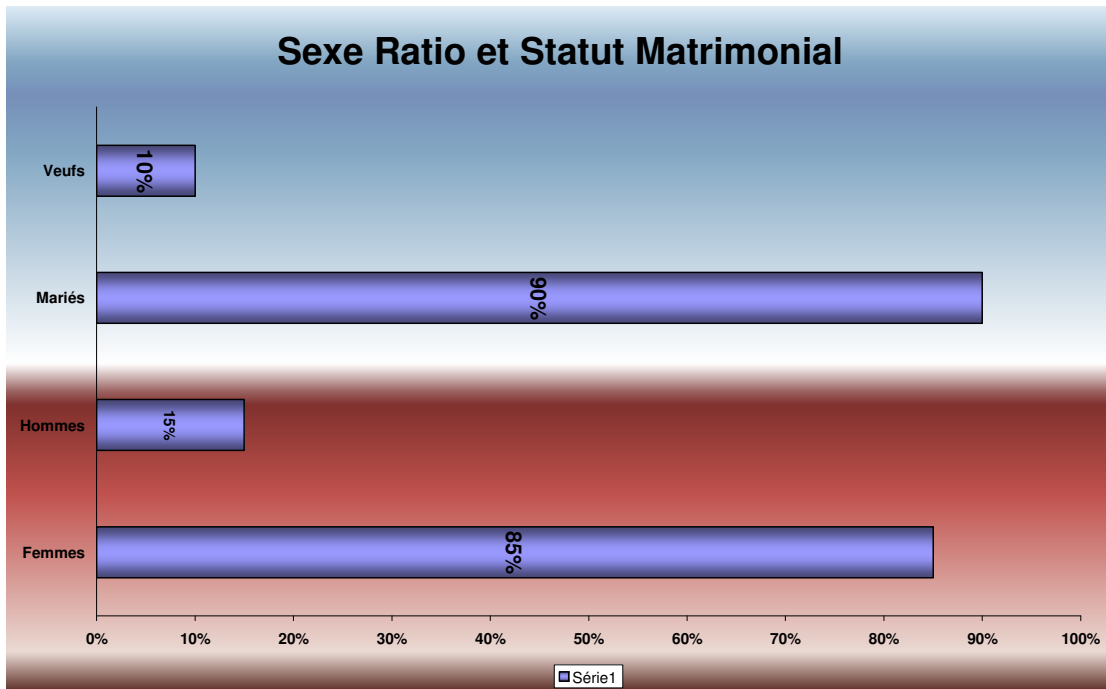


Figure 8: Statut matrimonial

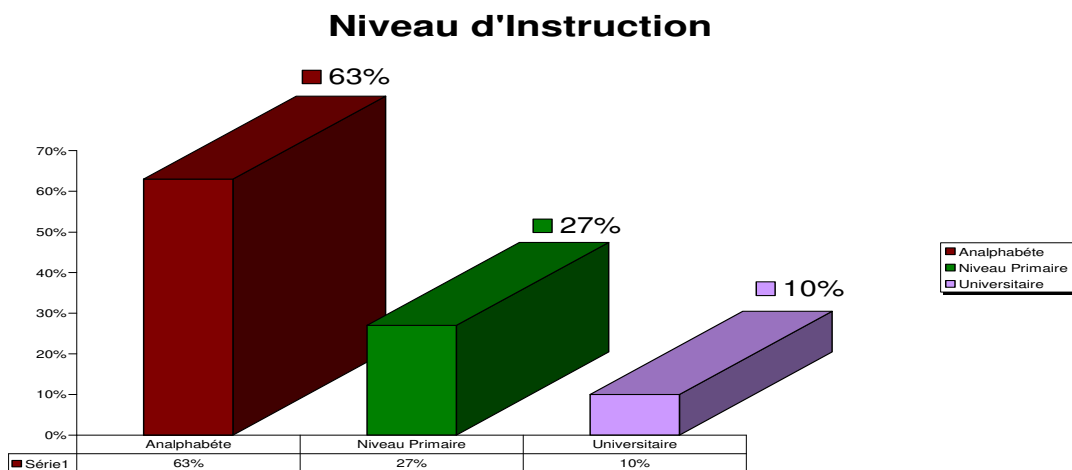


Figure 9: Niveau d'instruction des enquêtés

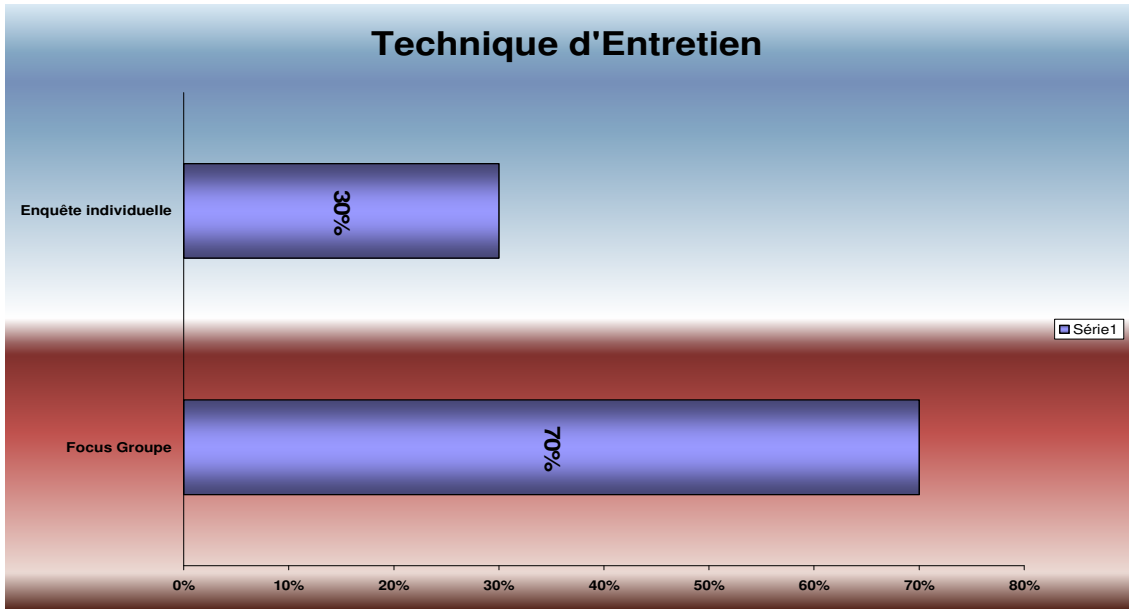


Figure 10 : Techniques d'entretien

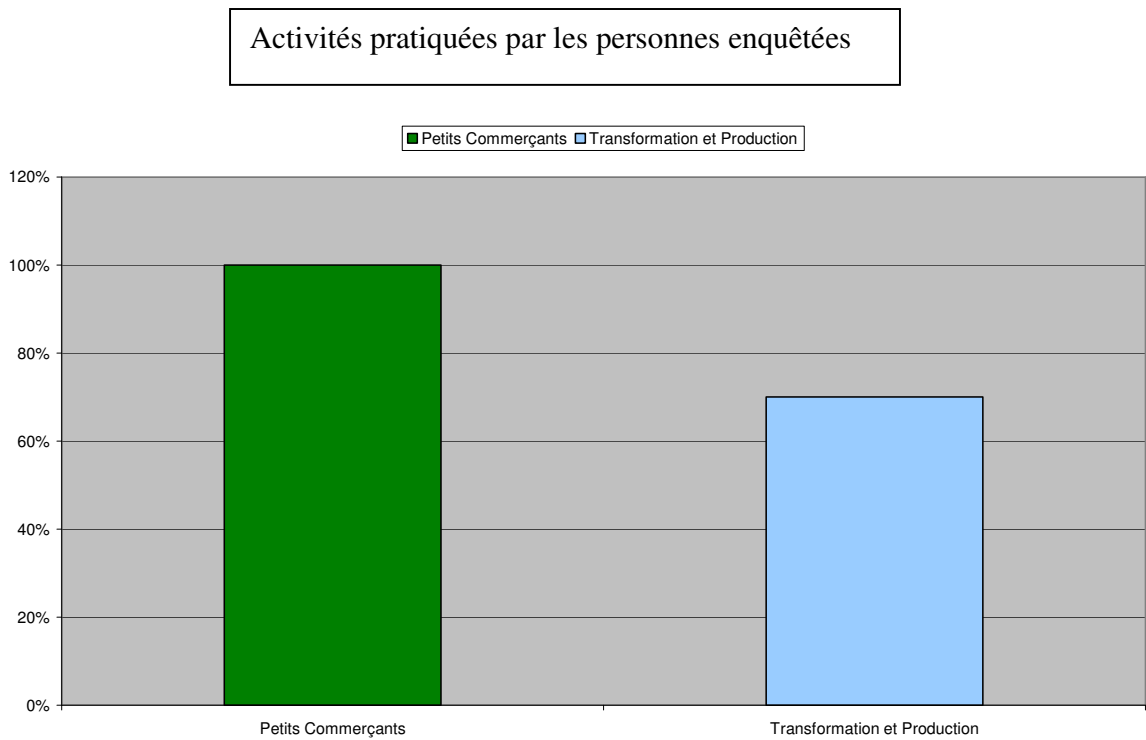


Figure 11: Par activités pratiquées