

2^{ème} PARTIE

ENVIRONNEMENT ET VIABILITE DES SFD

II. ENVIRONNEMENT ET VIABILITE DES SFD

A. NIVEAU MACRO-FINANCIER DE LA MICRO-FINANCE

Les données disponibles sur la situation des SFD dans les transactions d'épargne et de crédits au Burkina Faso suggèrent que les opérations du secteur de la microfinance ont atteint des niveaux et produisent des effets macro. Ces dimensions macro ne sont pas prises en compte :

- ⇒ pour développer des stratégies nationales appropriées au secteur,
- ⇒ pour mieux intégrer les entreprises de microfinance, en tant que PME financières, au secteur financier,
- ⇒ pour accompagner les PME de microfinance, comme le sont avec une cinquantaine d'initiatives d'appui, les PME des autres secteurs

1. Implantation SFD/Banques³

Indicateurs d'implantation SFD/Banques	Banques	SFD	SFD : Taux de pénétration : 20,6%, 302.148 membres, 389.126 avec usagers
Nombre de provinces touchées	16	44	
Nombre de guichets ou caisses ou représentations	61	144	
Nombre de clients ou usagers	- ⁴	425 000	
Nombre d'habitants pour un guichet ou caisse	115 085	80 772	

2. Indicateurs du marché de la microfinance burkinabé [FCFA]

Ressources		Encours des crédits	
Fonds propres	4 663 000 000	Institutions épargne et crédit [10]	8 517 000 000
Dépôts	11 369 000 000	Institutions de crédit direct [3]	2 431 000 000
Lignes de crédit	1 515 000 000	Projets à volet crédit [3]	281 000 000
Total	17 547 000 000	Total [16]	11 229 000 000
• Ces ressources équivalent à 6,61% des ressources de la clientèle des banques commerciales		• Ces encours de crédits correspondent à 6% de l'ensemble des crédits consentis à l'économie par les banques commerciales.	
Nota : Ces informations demeurent partielles et représentent les déclarations faites par 16 structures de microfinance en 1998 ; les montants réels sont plus élevés.			

3. Comparaisons SFD/Banques⁵ [en milliards CFA]

	1995	1997	1998
▪ [A] Epargne collectée par les SFD	5,072	8,434	11,369
▪ [B] Dépôts auprès du secteur bancaire	176,3	201,3	212,0
▪ A / B en %	2,88	4,19	5,36
▪ [C] Encours crédits consentis	3,988	9,732	11,228
▪ [D] Crédits à l'économie	81,3	165,8	180,2
▪ C / D en %	4,91	5,87	6,23
▪ Crédit SFD / PIB	0,45	0,97	1,06
▪ Crédits à l'économie / PIB	9,11	16,58	17,04

Commentaires : les données des tableaux ci-dessus montrent :

- Une plus grande pénétration territoriale et humaine des SFD par rapport aux banques,
- Un rôle macro croissant des SFD dans l'économie nationale: l'épargne collectée a plus que doublé de 1995-1998, représentant *plus de 5% des dépôts auprès du secteur bancaire*.
- le ratio des crédits alloués par les SFD par rapport au PIB a aussi plus que doublé de 1995 à 1998, en passant de 0,45 à 1,06%. Chez les banques, ce ratio est passé de 9 à 17%.

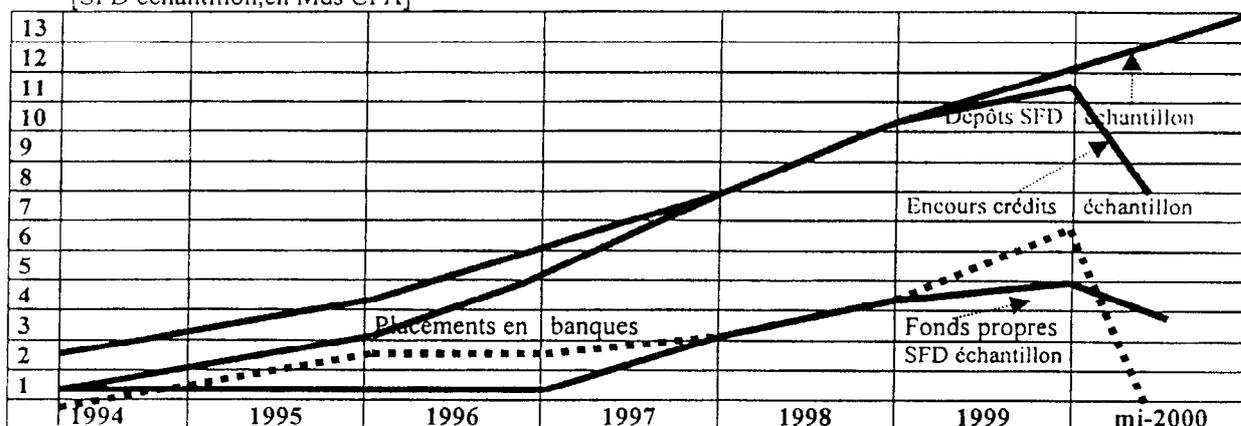
³ Source : Rapport sur le diagnostic de la micro finance / IRAM, octobre 1999 ;

⁴ Voir nombre d'habitants pour un guichet ou caisse ;

⁵ Paragraphes 1, 2, 3 : source : Statistiques BCEAO, Banque de Données SFD, INSD ;

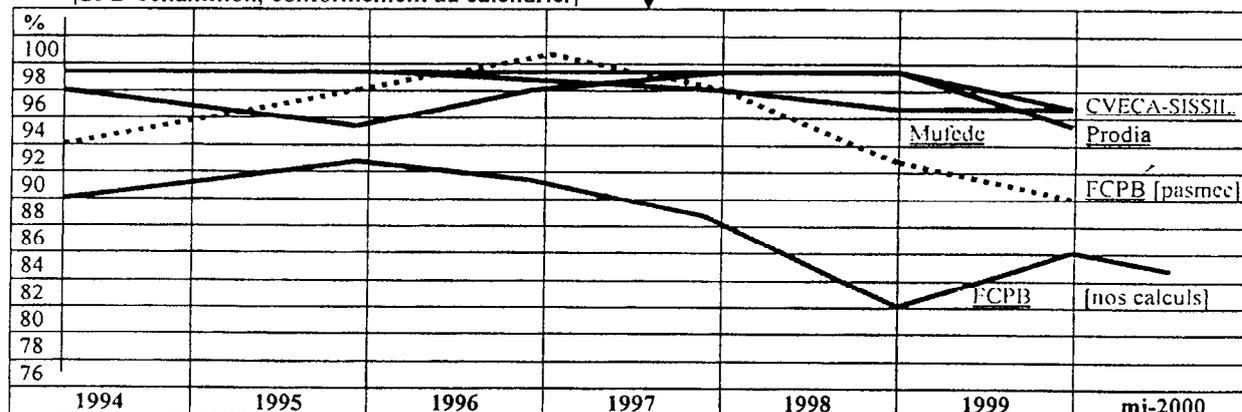
4. Tendances des données consolidées des SFD de l'échantillon

- Croissance des ressources et des emplois
[SFD échantillon, en Mds CFA]



- Des tracés de ces deux tableaux, on note une double tendance globale en sens inverse : la croissance des ressources et des encours de crédits et une tendance sensible de détérioration des taux de remboursements qui descendent jusqu'à 84%.
- Les différents indicateurs ci-dessus donnent à la microfinance une place de plus en plus visible et un poids spécifique croissant dans le secteur financier. Cependant, les SFD sont traités en clients comme les autres. les relations SFD/Banques se limitent :
 - en des placements des ressources des SFD auprès des Banques, et
 - en des refinancements de la part de deux banques : la CNCA-B et la BOA.
- Les placements sont en croissance mais non les refinancements dont bénéficient surtout des SFD autogérés [ATN, CVECA-SISSILI] ; voir le tableau page 10 sur les refinancements.

- Taux de remboursement
[SFD échantillon, conformément au calendrier]



5. Refinancement Banques/SFD

En matière de refinancement, seules la CNCA et la BOA sont actuellement impliquées.

Leurs opérations portent sur CVECA-SISSILI, ATN-Nouna et l'Association Algomine à Arbinda pour des montants et à des conditions qui sont repris dans le tableau ci-dessous pour l'exercice 2000 :

- **Refinancements de SFD par des banques commerciales**
[année fiscale 2000]

CNCA		BOA	
ASS. Algmine Arbinda	10 775 500	CVECA-SISSILI Nord	5 713 000
ATN-Nouna	66 690 000	CVECA-SISSILI Ouest	28 995 000
Objet : petit équipement agricole [matériel aratoire, matériel de transport et animaux de trait], petit commerce et activités génératrices de revenus des femmes.		Objet : crédit de campagne - petit équipement agricole [matériel aratoire, de transport et d'animaux de trait] - petit commerce rural.	
Conditions : - blocage de 10% du montant sollicité, - caution solidaire de tous les membres, signature d'une traite au profit de la CNCA, - taux de 9 à 13%.		Conditions : - garantie de 10% du montant du refinancement déposé dans un compte à terme, - taux de 8% HT et 9,44% TTC, - durée : 11 mois, - remboursement en espèces et en une seule fois.	
Nota : Les conditions de ces refinancements obèrent plus particulièrement les charges d'exploitation des SFD qui y ont recours. Les refinancements coûtent cher aux SFD qui ont recours.			

B. MESURE DE L'IMPACT ECONOMIQUE DES SFD

1. La méthodologie reste à définir

- Aucun des SFD de l'échantillon ne dispose d'une méthode d'analyse d'impact de leurs opérations sur l'amélioration des conditions de vie ou la performance des micro entreprises qu'ils financent ;
- On retrouve, de manière irrégulière et discontinue, des tableaux de répartition sectorielle des emplois sans que cela fournisse de mesure réelle de l'impact économique obtenu.
- Sur la période de 10 années de développement des SFD au Burkina Faso, on ne dispose pas de méthodes et de données fiables sur l'impact des SFD sur la réduction de la pauvreté rurale ou urbaine.

Répartition des crédits consentis par des SFD de l'échantillon,
[crédits productifs ou activités génératrices de revenus, 1999, en %]

SECTEURS	CVECA-SISSILI	UCECZ	MUFEDE	FAARF	PRODIA
Agriculture, élevage	[+transfo] 45,00	31,88	0,16	19,02	6,00
Petit commerce ^o	[+céréales] 50,00	-	34,05	21,05	25,50
Petite transformation	-	28,88	21,17	35,37	-
Artisanat	-	33,16	0,42	2,51	39,00
Total	95,00	93,92	55,80	77,95	70,50

- La tendance qui se dégage suggère que les SFD de l'échantillon consacrent entre 56 à 95% de leurs ressources pour le financement de crédits productifs dans les secteurs ou filières qui sont reconnus comme des sites de lutte contre la pauvreté.
- Les SFD immergés dans le milieu rural [CVECA-SISSILI et UCECZ] consacrent plus de 90% à ces sites.
- On retrouve quelques études légères peu documentées sur les effets quantitatifs des financements SFD sur la réduction de la pauvreté.

^o MUFEDE, PRODIA et FAARF : en raison de l'importance de leurs activités dans les villes de Ouagadougou et / ou de Bobo Dioulasso, les crédits au commerce ont été divisés par 2 ;

2. L'initiative de la FCPB

- Au vu de ce manque local de données et de méthode, le Centre d'Innovation Financière [CIF] et la FCPB en coopération avec DID [Développement International Desjardins], ont entrepris un important travail dans le cadre d'un protocole de recherche avec objectif :

« d'apprécier l'impact [ou l'effet générateur] des services d'épargne, de crédit productif et à la consommation sur l'accroissement des revenus et l'amélioration des conditions de vie [ou du bien être] des bénéficiaires par le biais de l'analyse des situations des entreprises, des ménages, des individus et des communautés abritant des mutuelles d'épargne et de crédit ».⁷

- Des indications [tout à fait provisoires] sembleraient corroborer le constat de *l'hétérogénéité des pauvres*. La clientèle « bancarisable » qui bénéficie des produits de la microfinance est bien celle où migrent actuellement les SFD burkinabé : population du segment intermédiaire et supérieur de la strate pauvre où les agents sont économiquement actifs, en particulier les femmes qui y sont les plus performantes.

3. SFD et agriculture

- Un des problèmes rencontrés, au cours de cette étude sur la viabilité des SFD au Burkina Faso, a été celui de leur implication dans le financement de l'agriculture. Dans différents tableaux [Volume I Chapitre 3 sur le marché de la microfinance], le « marché » de l'agriculture et de l'élevage est pris en compte dans la détermination des champs d'opérations des SFD :
 - Tableau 1 : Structure de la demande de microfinance [page 47]
 - Tableau 2 : Segmentation du marché [page 50]
 - Tableau 4 : Caractère urbain ou rural des implantations [page 53]
 - Tableau 5 : Eléments d'appréciation du potentiel du marché [page 56].
- Cependant, l'écoute des représentants des SFD et les échanges avec des bénéficiaires ainsi que la lecture des données [plutôt éparpillées et insuffisantes], indiquent que les SFD interviennent bien dans le monde rural et financent certes des activités rurales néanmoins, *ils demeurent peu présents dans le financement de l'agriculture*.
- La demande de crédit agricole ne semble pas être un marché « naturel » couvert [en priorité] par les produits offerts par la microfinance au Burkina Faso

↳ L'exemple du FAARF

Le FAARF couvre toutes les Provinces. Environ 75% de ses crédits vont aux Provinces rurales. Cependant, la répartition des ses prêts par secteur d'activités suggèrent une présence importante dans les activités rurales certes mais peu dans l'agriculture elle-même, comme on peut s'en apercevoir dans les données du tableau ci-dessous :

Types d'activités	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Agriculture et élevage	1,60	0,59	3,00	10,28	1,89	19,02	18,87
Artisanat	8,60	6,07	6,06	2,55	2,48	2,51	3,28
Transformation	27,09	27,26	27,29	46,17	41,05	35,37	35,92
Commerce	62,71	66,08	63,65	41,00	54,58	43,10	41,28
Autres	-	-	-	-	-	-	0,65
Total	100						

Source : FAARF - Les données sont en %

⁷ l'étude est toujours en cours : « Etude d'impact des coopératives d'épargne et de crédit au Burkina Faso »

Commentaires :

- *Agriculture et élevage* : jusqu'en 1998 les engagements moyens du FAARF dans l'agriculture et l'élevage s'étaient situés aux environs de 3,5%. Depuis 1999, les engagements sont montés à 20% ; ils correspondent surtout à des financements de projets d'embouche de petits ruminants dans la région de Kaya et Dori ;
- *Artisanat* : les interventions sont en décroissance ; elles portaient plus particulièrement sur la fabrication de nattes et sur le tissage dans le Nord Est ;
- *Transformation* [1/3 des engagements] : les activités de petite transformation financées par le FAARF concernent la restauration, la fabrication de savons, de beurre de karité, etc.
- *Commerce* [50% des engagements] : les activités de petit commerce sont en zones urbaines et péri urbaines.

↳ Essai d'estimation

Dans une étude datée de novembre 2000, sur la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture, *Betty Wampfler* [Cirad, France] estimait que le volume de financement de l'agriculture par les SFD burkinabé était en 1997 de 27% du volume total des crédits des IMF, comme repris dans le tableau ci-dessous [en milliards CFA] :

Volume total des crédits IMF	Estimation de la part du crédit agricole	En % du volume de crédit	Contribution par type de IMF (SM=Système Mutualiste, CV=Caisse Villageoise, CD=Crédit direct, PVC = Projet à Volet Crédit)			
			SM = 60%	CV = 5%	CD = 9%	PVC = 26%
9,7	3,0	27%				

La réponse adéquate [et de proximité] à la demande de crédits à court et moyen terme pour le financement de l'agriculture dans les Provinces demeure un problème qui est posé aux SFD du Burkina. Il s'agit sans doute d'un marché à grand potentiel mais où les premières interventions ou celles de renforcement, qui sont de capitalisation, devraient, selon nous, revenir à des Fonds Spécialisés de Développement Social [ou local] et non aux Entreprises de Micro Finance, en tant que telles.

L'hypothèse formulée en matière d'impact des SFD et acceptée intuitivement et qui est sous-jacente aux différentes études conduites et aux appuis apportés est que « *le crédit productif a un impact sur la croissance des entreprises des emprunteurs, des revenus et des conditions de vie de leurs familles, sur leur habilitation ou capacité d'agir et sur la communauté en général* » [Etude FCPB/CIF/DID]

4. Intérêt et aléas de la 4^{ème} dimension

La FCPB a introduit en 1993 la quatrième dimension avec la création des *Caisses Villageoises* [CV] comme lieu spécifique de *lutte contre la pauvreté* par le développement de « petits crédits au pied de l'arbre » avec comme public cible les femmes dont les ménages pauvres connaissent « une déficience de revenu familial : moins de 125 FCFA par jour ».

Le tableau ci dessous illustre l'évolution des opérations des CV :

Libellé	1997	1998	1999	2000 [juillet]
Caisses villageoises	876	1 219	1 428	1324
Nombre de membres	-	29 998	26 420	27 504
Nombre d'emprunteuses	22 731	27 214	13 171	14 616
Encours de crédit	2 216 312 000	3 497 181 500	3 968 376 000	4 310 842 677
Montant de l'épargne	78 933 010	41 647 500	29 598 105	15 758 120

L'évolution des crédits au niveau de la 4^{ème} dimension qui aura presque doublé de 1997 à 2000 mesure les capacités d'accueil de produits de microfinance dans ce site de pauvreté, au niveau du village.

Le rapport épargne/crédit suggère que des déposants « non-villageois » financent les crédits villageois : la ville contribue à financer la brousse et la réduction de la pauvreté rurale !

Cependant, la décroissance de l'épargne indique sa fragilité en raison de retraits pour cause d'aléas climatiques et de couverture de risques sociaux.

5. La paradoxe SFD/Pauvreté

Prévalence de la pauvreté

La pauvreté domine l'univers économique et social du Burkina Faso. C'est une pauvreté qui frappe le plus grand nombre.

Différentes enquêtes de l'Institut National de la Statistique et de la Démographie [INSD], notamment celles sur les conditions de vie des ménages, [1996] documentent qu'au Burkina Faso, la pauvreté est féminine, elle s'exprime en majorité dans le milieu rural et elle évolue dans l'informel.

La réduction de la pauvreté jusqu'à son éradication, constitue le défi majeur des stratégies nationales de développement économique et de progrès social.

C'est dans cet environnement de pauvreté que les SFD offrent leurs services financiers et non financiers *de proximité*. L'essentiel de la physionomie et des principales strates de la pauvreté est présenté dans les tableaux ci-dessous :

Physionomie de la pauvreté au Burkina Faso⁸

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le niveau absolu de la pauvreté au Burkina, par adulte et par an = <u>41.099 FCFA</u> = 112 FCFA par jour [= 1/5^{ème} de \$ américain à comparer avec la référence de 1 \$ américain par adulte et par an par lequel est mesurée la pauvreté absolue], ▪ Il est estimé à <u>5.753 FCFA</u> [soit 14% du montant du seuil absolu] par personne et par an l'effort financier nécessaire pour faire remonter les 4,5 millions au niveau absolu de pauvreté ; cela correspond à des besoins de financement annuels de <u>26 milliards CFA</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 44,5% des Burkinabé vivent en dessous de ce seuil de la pauvreté, environ 4,5 millions de personnes, ▪ La pauvreté est rurale : 52% des agriculteurs vivriers et 61% dans le Centre Nord, ▪ Le seuil national d'extrême pauvreté : 31.749 FCFA concerne 27,8% de la population, ▪ Pour l'ensemble du milieu urbain : 25,3% de la population vit en dessous du seuil de pauvreté,
--	---

⁸ INSD : Conditions de vie des ménages, 1996 + PNUD : « Rapport sur le Développement Humain Durable sur le Burkina Faso, 1998 + MEF et Banque Mondiale : « Burkina Faso, Compétitivité et Croissance Economique », mai 1999 + MEF : Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté, 2000.

Strates de la pauvreté⁹

Niveau	Valeur annuelle	Population	% population
1. Salaire minimum garanti	345 732	non disponible	-
1. Revenu moyen par habitant et par an	210 000	11 163 860	100
2. Seuil de la pauvreté urbaine [Ouagadougou –Bobo]	106 249	950 600	8.51
3. Seuil de la pauvreté urbaine [autres villes]	70 214	800 000	7.10
4. Seuil absolu national de pauvreté	41 099	5 215 000	46.71
5. Seuil national d'extrême pauvreté	31 749	3 197 000	28.63

Mission statutaire

D'une manière générale, l'idéologie prévalente fait dire que les SFD sont des outils de proximité pour éliminer la pauvreté, et qu'ils sont, par excellence, « les banques des pauvres ». En effet l'éradication de la pauvreté figure dans les formulations de leurs missions ou dans leur statuts, par exemple :

- **FCPB**, énonce que sa clientèle cible est constituée de toute personne en milieu rural ou urbain ayant difficilement accès aux services financiers des institutions financières conventionnelles et ce en cherchant à rejoindre en particulier les moins favorisés,
- **PRODIA**, dans ses objectifs, énonce que la diminution du chômage et de la pauvreté constitue l'essentiel de sa politique,

Double migration hors la pauvreté

Une telle généralisation de la mission de la microfinance est cependant largement inexacte, au regard des évolutions du secteur au Burkina Faso.

Les contraintes de viabilité financière [minimiser les coûts] semblent imprimer aux SFD une double *migration horizontale et verticale*. En effet, on constate que le secteur burkinabé de la microfinance connaît des évolutions marquées par :

- *une tendance à l'urbanisation* : la migration de la campagne à la ville [migration horizontale] où le taux de pauvreté est moins de 10% [à Ouagadougou et Bobo Dioulasso] à comparer avec 52% chez les agriculteurs vivriers dans les campagnes;
- *la tendance vers la classe moyenne* : c'est une migration vers des salariés [migration verticale] qui sont hors de la catégorie des clients pauvres.

- La tendance du secteur de la microfinance au Burkina Faso par rapport à la clientèle est marquée par un mouvement vers les « clients rentables » [la petite bourgeoisie] qui peuvent mieux contribuer à assurer la viabilité des SFD. Les SFD arbitrent les termes de leur viabilité et s'éloignent progressivement des sites de pauvreté. Ce mouvement devrait être encouragé car on ne peut pas vouloir la viabilité et son contraire.
- La réduction de la pauvreté devrait relever d'interventions fournies par d'autres instruments de développement social ou local. Si le gouvernement ou les bailleurs de fonds souhaitent que les SFD interviennent dans les sites non rentables de la pauvreté ils devraient apporter des ressources spéciales et rémunérer les SFD pour les services rendus.

⁹ Tableau [en FCFA] élaboré à partir de données INSD et du PNUD « Développement humain durable 1998 »

C. CADRE REGLEMENTAIRE ET VIABILITE

1. Evolution des autorisations officielles

Depuis l'approbation et la mise en œuvre des dispositions légales et réglementaires concernant les SFD et les instructions d'accompagnement de la BCEAO, le secteur de la microfinance, au Burkina Faso, a connu des progrès significatifs en matière de formalisation.

En effet, l'évolution des autorisations officielles accordées aux SFD de 1996 à 2000 [mois d'Août] a été appréciable. Il y a eu croissance des « légalisations » et des « mises en conformité » des SFD par rapport à la réglementation.

Le tableau ci-dessous documente cette évolution par des indicateurs que nous qualifions d'effectivité dans la mise en œuvre des dispositions légales et réglementaires.

Evolution des autorisations officielles accordées aux SFD [1996-2000¹⁰]

Régime légal ou situation	1996	1997	1998	1999	2000	Total
a. Agrément						
▪ Fédération	-	1	-	-	-	1
▪ Union	2	6	2	3	1	14
▪ Caisses / Coopératives	-	75	25	2	9	111
b. Reconnaissance	-	10	-	34	19	63
c. Convention	1	1	3	1	7	13
d. Situation des dépôts						
▪ Dépôt : états financiers & rapports annuels 99					168	168
▪ Dépôt non fait					37	37
▪ N'a pas eu d'exercice courant 1999 [NE]					20	20
e. Non agréé [situation août 2000]					24	24

Ces évolutions mesurent, par ailleurs, le travail accompli par le Service de tutelle des Mutuelles ou Coopératives d'Epargne et de Crédit pour mettre en œuvre les textes adoptés.

L'année 1997 aura été l'année la plus active en matière de régularisation et de légalisation de la population des SFD.

Il traduit aussi la volonté des SFD de conduire leurs transactions dans le cadre des textes les concernant. Il est utile de noter le nombre d'agréments et reconnaissances de proximité [à la base], au nombre de 174.

Ces indicateurs d'effectivité suggèrent que l'initiative de promulguer de tels textes était pertinente et opportune et, dans une certaine mesure correspondait à une attente [demande] du marché.

2. Information à la Banque des données PASMEC

Quant à la situation des dépôts d'information à la Banque des données PASMEC des rapports d'activités, des bilans, des comptes de résultats, etc., le tableau ci dessous permet de lire, par les entrées et les sorties des SFD au cours de la période 1994-1998, les capacités inégales de réponse des SFD de faire rapport de leurs activités et de fournir les documents pertinents à la Banque des données.

Tableau de présence [P] et d'absence [A] de SFD dans la Banque des Données, 1994-1998¹¹

¹⁰ Tableau établi à partir de la situation des autorisations officielles accordées aux SFD, donnée par la Cellule de suivi des SFD à la DGTCP ;

	1994	1995	1996	1997	1998	Total [P]
SFD : EPARGNE ET CREDIT						
1. BTEC	P	P	A	A	A	2
2. COOPEC-WU-PAKUMA	P	P	P	P	A	4
3. CSN	P	P	P	P	P	5
4. CVECA-SOUM	P	P	P	P	P	5
5. CVECA-SISSILI	P	P	P	P	P	5
6. GPPEC	P	P	A	A	A	2
7. MEC-NESSA	A	A	A	A	P	1
8. MUFEDE	A	A	A	A	P	1
9. RCPB / FCPB	P	P	P	P	P	5
10. UCEC / Z	A	A	A	A	P	1
11. URC - BAM	P	P	P	P	P	5
12. URSONA	A	A	A	A	P	1
13. URCPSO	A	A	A	A	P	1
<i>Total</i>	<i>5A - 8P</i>	<i>5A - 8P</i>	<i>7A - 6P</i>	<i>7A - 6P</i>	<i>3A - 10P</i>	
	1994	1995	1996	1997	1998	Total [P]
SFD : CREDIT DIRECT						
1. FAARF	P	P	P	P	P	5
2. PRODIA	P	P	P	P	P	5
3. PPPCR	P	P	P	P	P	5
4. RELWENDE	P	P	A	A	A	2
5. ZUIDOAGNE	P	P	A	A	A	2
<i>Total</i>	<i>5P</i>	<i>5P</i>	<i>2A - 3P</i>	<i>2A - 3P</i>	<i>2A - 3P</i>	
	1994	1995	1996	1997	1998	Total [P]
SFD : PROJET A VOLET CREDIT						
1. ADRK	P	P	P	P	A	4
2. ATN	P	P	P	P	P	5
3. AEW - Kongoussi	P	P	A	A	A	2
4. AVLP	P	P	P	P	A	4
5. CDMRN	A	A	A	A	P	1
6. CECC - Manga	P	P	P	P	A	4
7. CDRY	P	P	P	P	A	4
8. CPB	P	P	P	P	P	5
9. ECLA	P	P	P	P	A	4
10. FONADES	P	P	P	P	A	4
11. PF / DS	P	P	P	P	A	4
<i>Total</i>	<i>1A - 10P</i>	<i>1A - 10P</i>	<i>2A - 9P</i>	<i>2A - 9P</i>	<i>3A - 3P</i>	

3. Tendances au mutuellisme

On note une tendance générale de mise en ordre du secteur et de consolidation qui suggère que les textes auront eu pour effet de créer *une tendance vers le mutuellisme* [« épargne et crédits »] :

- SFD « épargne et crédit » :

On constate une stabilité relative et un renforcement dans la catégorie des SFD « épargne et crédit » ; en effet, cinq structures ont fait rapport sans discontinuer depuis 1994 à la Banque des données [5 sur 13 = 40%] : FCPB, URC-Bam et les 3 autogérés.

Se sont ajoutées à elles, en 1998, deux structures anciennes devenues à même de faire rapport [MUFEDE et MEC-NESSA] et une structure nouvelle issue de projet [UCEC-Z].

- SFD « crédit direct » :

Trois structures sur cinq [soit 60%] ont fait rapport sans discontinuer depuis 1994 à la banque des données : FAARF, PRODIA et PPPCR [en faillite].

- Projets à volet crédit :

Deux projets sur onze [soit 18%] sont demeurés dans la Banque de données sans discontinuer dont l'un [ATN] n'est pas, à la vérité, un projet [comme commenté dans la méthodologie].

Deux structures ont cessé d'être des projets [CECC-Manga et ADRK] pour apparaître dans la catégorie institutionnelle ; une structure [CDMRN] aura envoyé pour la première fois des informations à la banque des données.

¹¹ Tableau établi à partir des Banques de données publiées de 1994 à 1998, PAS-MEC – MRDM-BCEAO

On doit aussi faire ressortir que les SFD qui se manifestent par rapport à la loi et qui envoient des rapports à la tutelle nationale et à la banque de données sont, en général, les structures dont les opérations d'épargne et de crédit sont importantes [FCPB, FAARF, PRODIA...].

De tels envois réguliers d'informations peuvent être considérés comme des indicateurs de viabilité [capacité institutionnelle].

Les textes en vigueur¹² ont balisé la gestion des SFD et limité « les pilotages à vue ». Ils offrent au moins l'avantage d'exister, de guider et de faire développer une expérience « réglementaire » dans un secteur laissé trop longtemps hors la loi et où beaucoup le demeure encore tels les SFD à la traditionnelle. *Il existe néanmoins une kyrielle de SFD intervenant en marge des dispositions légales.*

4. Forces et faiblesses du cadre réglementaire

L'audition des représentants des SFD sur leur expérience concernant le cadre réglementaire a conduit à dresser le tableau suivant¹³ qui résume des points de vue qu'ils ont émis sur les forces et les faiblesses du cadre réglementaire:

Forces et faiblesses du cadre réglementaire
[résumé de points de vue émis par des dirigeants SFD]

FORCES [Atouts]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formalisation « pertinente et opportune » de l'environnement de la microfinance; ▪ Harmonisation heureuse de comportements disparates ; ▪ Il y a désormais une éthique et une déontologie dans la profession ; ▪ Pas de problème pour appliquer la loi ; ▪ Les déposants d'épargne sont protégés et les opérations sécurisées ; ▪ Avant, c'était un pilotage à vue ; désormais, les SFD évoluent dans un secteur balisé ; il y a désormais une ligne de conduite ; ▪ L'établissement des ratios prudentiels aura contribué à pousser les gestionnaires à la professionnalisation ▪ Il n'est plus donné à n'importe qui de s'aventurer dans le secteur microfinance; ▪ La question de la tutelle est clarifiée et les SFD savent à quoi s'en tenir et à qui s'adresser;
FAIBLESSES [Risques]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les textes ont une approche par le statut qui privilégie les formes mutualistes ; ils prennent les SFD de la même manière alors qu'ils sont différents les uns des autres, quand bien même ils appartiennent à la même famille ; ▪ Les textes obligent certaines expériences de SFD à « précipiter » leur évolution, alors que les bases sont fragiles, de peur de se voir interdire d'exercer ; elles ont alors du mal à survivre malgré les textes signés ; ▪ La tutelle est lointaine : pas de visites, pas de réactions aux documents envoyés ; ▪ Les ratios prudentiels ne sont pas généralisables et doivent être adaptés aux catégories de SFD, par exemple pour tenir compte des SFD « autogérés » et « crédit direct » sans épargne¹⁴ ; ▪ Les normes de gestion sont trop sévères ; ils tendent trop vers des normes bancaires ; ▪ Des SFD ont des modes manuels de comptabilité ; ce qui rend difficile la tenue de comptabilité d'engagement ; ▪ C'est difficile et coûteux de procéder au retraitement des données comptables pour répondre aux exigences de la BCEAO

¹² Voir « Recueil des textes réglementant les Institutions Financières Décentralisées », Ministère de l'Economie et des Finances Ouagadougou

¹³ Ce tableau résume des points de vue émis pour lesquels il existe, au demeurant, des réponses dans les textes actuels.

¹⁴ Par rapport à cette observation, il importe de noter que les ratios prudentiels ne sont actuellement applicables qu'aux institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit. S'agissant des autres structures, les ratios prudentiels sont définis au moment de la signature de la convention et en fonction de la nature des opérations de l'institution.

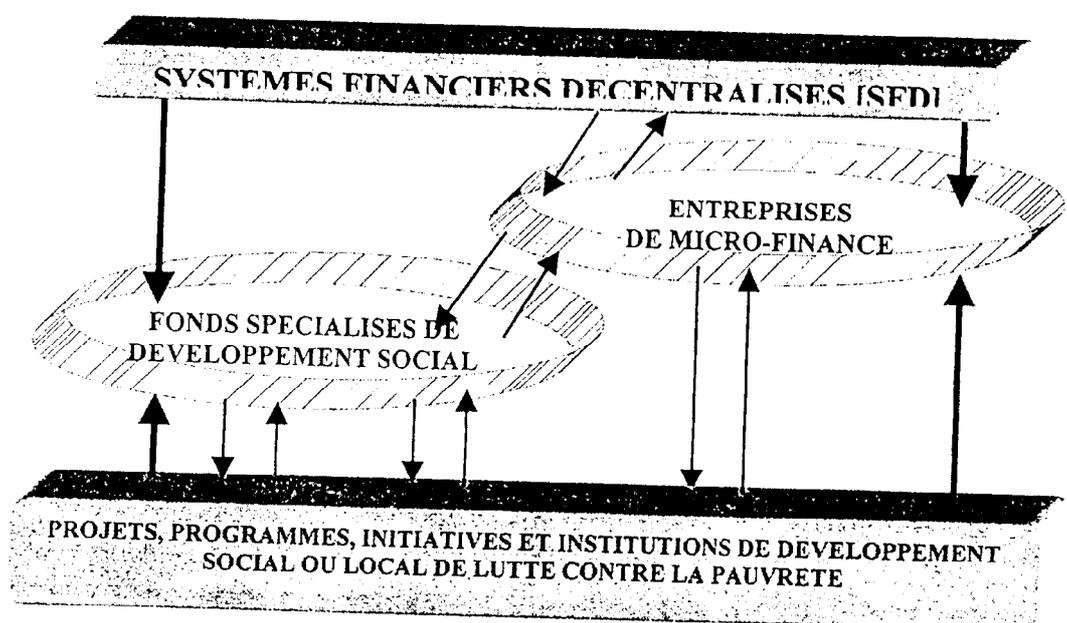
ENVIRONNEMENT ET VIABILITE

RECOMMANDATIONS

RECOMMANDATION N°1 :

Catégorisation et différenciation : distinguer la logique des SFD-Entreprises de celle des SFD-Fonds de développement social ou local

Au sein de la grande famille des SFD, il nous est apparu l'existence de deux logiques qui prévalent, s'entrecroisent et créent parfois des ambiguïtés voire des effets pervers [par exemple de cavalerie] au niveau des modes d'opérations. C'est la logique de l'Entreprise et celle du Fonds de développement social ou local.



Le concept des « Système Financiers Décentralisés » [SFD] est suffisamment large pour comprendre une panoplie de projets, de programmes, d'institutions qui ont en commun la mise à disposition de produits financiers, accompagnés ou non de produits non-financiers, à une clientèle n'ayant pas accès aux services des banques conventionnelles.

Les Entreprises de Micro Finance [EMF] sont de la famille des SFD mais ne constituent pas toute la famille des SFD. Un risque de confusion existe qui conduit à traiter de la même façon, à requérir les mêmes exigences et performances et à avoir les mêmes attentes de systèmes différents. C'est pourquoi il a semblé utile de distinguer les Entreprises de ce que nous proposons d'appeler des Fonds de Développement Social ou Local [FDSL].

Les EMF, elles, sont dans une *optique d'entreprises* ; elles sont des PME de microfinance [Entreprises de Micro Finance, EMF] ; leurs règles de jeux sont celles du marché avec ses coûts et ses risques ; leurs contraintes sont celles de la viabilité avec ses exigences de rentabilité des opérations engagées où les produits doivent couvrir les charges et l'exploitation être bénéficiaire ; elles opèrent dans un cadre réglementaire et prudentiel défini par les autorités monétaires. Les EMF, en tant qu'entreprises, ont une mission non pas de développement mais d'auxiliaires du développement.

Les FDSL, dans la variété de leurs formes et de leurs champs, sont différents des EMF. Ils se situent en amont d'elles ou tout simplement sont à part ; ils ont, eux, une mission de *développement social*, à savoir réduire des injustices sociales, les déséquilibres régionaux, etc. La pratique qui les assimile aux EMF est dangereuse à la fois

pour les EMF et pour ces Fonds eux-mêmes sur un point important : *l'exigence et le devoir de remboursement*. Les Fonds sont plutôt tolérants et « gâtent » le marché des EMF qui, elles, ne doivent pas être laxistes.

Par exemple, l'appui financier de l'Etat et les facilités de l'administration publique [en bureaux et logements] dont bénéficie le FAARF, les concours financiers et techniques du PNUD [en subventions et en encadrement des Volontaires des Nations Unies] dont bénéficie le PAICB, sont autant d'atouts pour ces Fonds.. Les FDSL se finance « par appel de fonds d'Etat ou de bailleurs » les EMF par génération de revenus obtenus de transactions sur le marché

N'étant ni EMF, ni projets, mais soucieux cependant [par imitation] de manifester de la détermination et des capacités par rapport à une démarche d'autosuffisance financière et opérationnelle, ces Fonds opèrent avec les crédits qu'ils consentent, dans une *ambiguïté de statut et de démarche* qui est leur faiblesse.

En reconnaissant leur raison d'être spécifique, les FDSL se situeraient [dans la famille des SFD] à une étape importante des évolutions et des transformations qui contribuent à l'émergence des EMF. Ils seraient de bons outils pour contribuer aux besoins de capitalisation des ménages ruraux dans le financement de l'agriculture et l'éradication de la pauvreté. De tels fonds peuvent se transformer en des EMF ou en donner naissance.

RECOMMANDATION N°2 :

Stratégie nationale pour les SFD : engager un processus pour élaborer, approuver et mettre en œuvre une stratégie nationale pour les SFD

1. Une nécessité

L'idée n'est pas nouvelle. Elle a déjà fait l'objet d'investigations et un projet de conférence avait été préparé dans ce sens en août 1999. Notre mission reprend l'idée et en fait une proposition dont il est désormais urgent de conduire à fruition.¹⁵

En effet, l'environnement national, macro économique et sectoriel, où évoluent les SFD est balisé par de nombreuses stratégies macroéconomiques et sectorielles¹⁶.

Cependant et en dépit des effets de plus en plus « macro » des opérations des SFD, le Burkina n'a pas encore défini et adopté une stratégie sur la microfinance.

2. Objectifs recherchés

Les principaux objectifs recherchés peuvent se résumer comme suit :

- Créer un cadre global favorable au développement de la microfinance comme moyen de développement économique qui soit largement partagé ;
- Apporter une harmonisation au niveau des interventions et une cohérence aux différentes initiatives du secteur de la microfinance et assurer leur coordination au niveau des collectivités décentralisées et au plan de la tutelle nationale ;

¹⁵ Rapport IRAM, août 1999 : « Diagnostic de la microfinance et propositions de stratégie nationale », et « Modalités de la conférence nationale sur la microfinance au Burkina Faso » [Nathalie Assouline et Robert Ouédraogo] - « La politique nationale de la microfinance au service du développement économique » [Communication de Yves Fournier, mai 2000]

¹⁶ Exemples de stratégies en cours : - Stratégie d'appui au pays du Groupe de la Banque Mondiale, juillet 1999, qui résume les diverses stratégies depuis 1984, - Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté, MEF, 2000, - Lettre d'Intention de Politique de Développement Humain Durable [LIPDHD], 1995, etc.

- Dégager des priorités nationales au service de la viabilité et de la pérennité des prestataires de produits de microfinance ;
- Définir les rôles des partenaires : entrepreneurs privés impliqués dans les transactions des produits de microfinance, pouvoirs publics, banque centrale, donateurs publics et privés [ONG], banques commerciales, opérateurs à la traditionnelle, etc.
- Elaborer et approuver un document de stratégie selon un processus participatif, largement partagé et ouvert aux débats et à différents apports d'expérience.

3. Modalités

Pour ce faire il est recommandé que le Ministère de l'Economie et des Finances, exerçant la tutelle sur les SFD, en consultation avec la Banque Centrale, mette en place un *Groupe Technique* pour élaborer en partenariat étroit avec les SFD et leurs organisations un Document Provisoire de Stratégie Nationale de Microfinance pour le Burkina. Des ONG internationales impliquées dans la microfinance au Burkina seraient associées aux travaux. Des appuis extérieurs seraient requis, en tant que de besoin [par exemple la Banque Mondiale, AFD, Développement International Desjardins, FIDA, etc.].

Il s'agira pour ce groupe :

- de conduire un diagnostic minutieux du secteur et de la population des SFD, après avoir décrit le contexte de leur évolution,
- de présenter une vision à long terme du secteur de la microfinance, en particulier de l'impact macro croissant de leurs opérations,
- d'énoncer les grands principes de stratégie à mettre en œuvre, et
- de formuler un plan d'action pluriannuelle dans l'axe de la professionnalisation du secteur et de la mise en place d'incitation à développer des entreprises rentables de microfinance, tout comme il se pratique pour les PME/PMI d'autres secteurs.

Sur la base des travaux de ce groupe technique il serait convoquer des « Etats Généraux de la Micro finance au Burkina Faso » pour finaliser un projet de Stratégie dont le Gouvernement sera saisi pour approbation.

RECOMMANDATION N°3 :

Intégration au secteur financier : pour faciliter une croissance, des liaisons organiques et des interactions internes au secteur

1. Raisons de l'intégration

Compte tenu des rapports entre SFD et Banques classiques et les besoins de réduire les dépendances par rapport aux donations extérieures, il est ici recommandé d'étudier des modalités d'une plus grande intégration des SFD au secteur financier auquel appartiennent les SFD.

Les SFD ont en effet besoin d'être de plus en plus intégrés au secteur financier national¹⁷, notamment :

- pour conduire leurs transactions dans le cadre des lois, règlements et instructions qui régulent les transactions portant sur l'épargne et les crédits publics, croître et contribuer à la diversification des produits et des outils d'intervention du secteur,
- pour pouvoir mieux accéder à des ressources domestiques et bénéficier, dans le cadre de procédures établies, de refinancements appropriés,
- pour trouver un filet local de sécurité, se prémunir des risques et des incertitudes liés aux ressources extérieures,
- pour ouvrir les banques classiques au potentiel et aux opportunités du secteur informel et à la population des micro entrepreneurs ;

2. Pistes d'intégration

• Développement de l'épargne locale

Les données collectées au niveau de l'échantillon suggèrent la profondeur de la ressource de l'épargne qui pourrait encore être pénétrée. Il y avait 10,89 milliards de dépôts d'épargne au 31 décembre 1999 et près de 13,0 milliards en juin 2000.

La viabilité des opérateurs des SFD dépend, en partie, de l'épargne mobilisée. Des incitations peuvent être mises en place, notamment, par des produits non financiers ; ainsi des dons d'équipements ou de formation appropriés à la mobilisation et à la gestion de l'épargne.

• Coordination des allocations des ressources nationales

Les ressources d'origine nationale ou d'aide extérieure mises à disposition pour le secteur pourrait faire l'objet de plus grande coordination¹⁸ y compris celles de l'emprunt d'Etat.

Elles seraient allouées pour renforcer les capacités financières des SFD, par exemple, sous forme de :

- fonds de garanties opérant au niveau national,
- fonds national ou régional de refinancement des entreprises de microfinance
- fonds central de lignes de crédits extérieurs accessibles sous conditions de performance,
- tickets formation pour renforcer les capacités des gestionnaires et des usagers.

• Conditionnalités de refinancement bancaire

Au Burkina Faso, les SFD n'ont pas accès au refinancement de la Banque Centrale et/ou au marché monétaire. En effet, ils n'ont pas « l'organe juridique et financier » requis par la loi bancaire, à savoir le statut d'une structure habilitée de banque ou d'établissement financier.

Actuellement, le refinancement des SFD qui y recourent s'effectue auprès des banques primaires comme la CNCA-B qui en fixe les conditions et les modalités. Celles-ci peuvent donc varier d'une institution à une autre et même ne pas avoir lieu si les SFD sont considérés comme des institutions concurrentes dans une zone géographique donnée. Comme il a été

¹⁷ L'expérience de la Banque Tunisienne de Solidarité [BTS] qui remplit des fonctions d'une « centrale de micro finance » pour la Tunisie peut, *mutatis mutandi*, inspirer des initiatives en matière d'intégration.

¹⁸ Voir, notamment, « Sustainable Microfinance Assistance Programme, 1998 », Lux Development [formulé avec les concours de Marc Cunningham et Pierre C. Damiba]

indiqué ci dessus, la CNCA et la BOA apportent des refinancements, plus particulièrement aux SFD autogérés [Sissili, Soum et ATN]. Cependant, les conditions actuelles obèrent leurs compte d'exploitation.

La question qui se pose est de voir si la Banque Centrale, soit directement soit via une « banque de solidarité régionale » ne pourrait pas considérer de permettre aux SFD qui le désirent de pouvoir, selon des règles bien précises, se re-financer au même titre que les banques primaires. Surtout que ces institutions s'adressent à une très large partie de la population, qui en font leurs banques pour les opérations d'épargne et de crédit.

Cependant, la prudence recommande que ce pas important ne puisse pas être franchi sans les mesures préalables qui sont de nature à soutenir les SFD, à renforcer leur capacité de gestion pour en faire des entreprises viables, capables d'offrir des services financiers de qualité et de manière durable.

Au nombre de ces mesures prudentielles, préalables ou d'accompagnement, on peut citer :

i. La clarification des aspects institutionnels

Le refinancement s'octroie par définition à un opérateur bien connu et dont les activités peuvent être évaluées et même faire l'objet de projection sur une période plus longue : 3 à 5 ans. Or, beaucoup de SFD [à l'image du PPPCR en faillite] ont des difficultés à s'institutionnaliser. Leur forme juridique avec les implications pour les membres tant du point de vue de leur droit que de leur devoir devrait être clairement codifiée pour faciliter toute transaction avec les tiers.

ii. La définition du plan stratégique par les SFD

Pour être crédible et pouvoir bénéficier de refinancement, les SFD devraient pouvoir présenter un plan stratégique [plan d'affaires] intégrant les conditions de leur viabilité et leur capacité à offrir des services financiers durables et efficaces. Le plan stratégique indiquera les perspectives de redéploiement, mobilisation des ressources et les moyens à mettre en œuvre. La mobilisation de l'épargne est décisive et il faut savoir donner confiance à ceux qui acceptent d'épargner auprès des SFD.

iii. L'implantation d'un système d'information et de gestion

Le système d'information et de gestion, s'il est mis en place permet en temps réel de prendre des décisions de gestion. Il faut éviter que celles-ci ne soient prises sur les seuls éléments statistiques comme le total des octrois, le total de l'épargne collectée. L'absence de ce système explique les difficultés rencontrées par des SFD qui ont connu des problèmes de croissance.

iv. Le contrôle

Ce contrôle devra être d'abord exercé au plan interne par les organes même des SFD [service de contrôle interne] et ensuite par des structures externes [à mettre en place à l'image de la Commission Bancaire] qui surveilleraient le fonctionnement du système micro financier. Ce contrôle peut garantir une gestion plus transparente, sécuriser davantage les déposants et même prémunir les SFD contre des emplois trop risqués qui peuvent mettre en péril leur existence.

RECOMMANDATION N°4 :
Professionalisation du secteur : développer des facilités régionales ou locales de formation en continue dans les disciplines propres aux SFD

1. Raisons de la formation

La viabilité des SFD appelle le professionnalisme et non l'amateurisme. Cependant, il se trouve que la première génération des cadres des SFD sont venus du « développement » et non de la « finance ». Cette origine aura marqué les modes de gestion des SFD conçus pendant des années comme des outils de développement plutôt que comme des entreprises, intermédiaires financiers à rentabiliser.

Il est évident que la formation continue des agents est incontournable pour assurer la viabilité des SFD. Bien plus que pour les structures d'appui au développement local, la formation revêt une importance de premier rang pour contribuer à la viabilité des SFD. En effet, :

- le domaine d'activité [épargne et crédit] est d'intérêt public, délicat et il fait l'objet de l'attention de tous : bénéficiaires, partenaires, Etat et Banque Centrale;
- les populations y mettent en jeu leurs revenus financiers par le dépôt de leurs épargnes; elles sont la cible visée par les interventions ;
- les bénéficiaires sont impliqués [à différents degrés selon la nature des SFD] à la prise de décisions stratégiques et à la gestion des SFD ; dans ces conditions, elles en sont des « propriétaires » ;ils ont besoin d'être mis à niveau.
- la gestion technique [selon la déontologie et les règles en vigueur] exige un certain niveau de connaissances, ainsi qu'une maîtrise des outils ; les employés doivent par conséquent répondre à un profil déterminé ;
- de même pour les bénéficiaires, dont les représentants siègent dans les instances et organes, ou ayant été investis d'une responsabilité, un niveau de compréhension professionnelle et minimale est nécessaire.

2. Domaines de formation

Les investigations effectuées sur l'échantillon débouchent sur plusieurs niches de formation dont, notamment, les suivantes :

- *La maîtrise de la comptabilité et de la gestion*

Le niveau des comptables [quand il en existe] ayant la charge des comptes des SFD laisse parfois à désirer ; de plus, d'une manière générale, aucun système de perfectionnement, formation ou stage continu, n'est prévu, même en ce qui concerne les règles comptables spécifiques à appliquer dans les systèmes de financement.

- *La pratique de l'analyse financière*

La gestion d'un établissement financier implique des analyses de situation et des projections, toutes choses nécessaires au pilotage de la structure. A l'échelle des SFD, l'élaboration, l'application et la surveillance des ratios permettraient la prévention des crises [tensions de trésorerie, qualité du portefeuille...] et la surveillance de l'évolution en termes de rentabilité [crédits, personnel, tableaux de bord...]. Pour les SFD, disposer d'une capacité suffisante en ressources humaines pour conduire ces tâches d'analyse financière conditionne le succès.

- *L'élaboration de plans d'affaires*

En particulier le modèle mis au point par la CGAP de la Banque Mondiale [Microfin] est disponible en français depuis décembre 2000

- *La gestion des organisations*

Dans certaines zones, la culture associative est récente [Est du pays par exemple], alors qu'ailleurs la culture associative est une valeur mise en œuvre par les populations, qui l'ont intégré dans leurs stratégies de développement. Les caractéristiques de l'environnement socio-culturel influent ainsi sur le développement et la consolidation de la micro finance.

- *Contrôle social*

Cependant, de l'expérience des SFD, il est ressorti que la responsabilisation des bénéficiaires/ membres ou usagers pouvait présenter des garanties contre les dérives, dont la monopolisation des pouvoirs par les seuls employés ou « éclairés ».

D'où la justification d'une formation adaptée aux besoins des membres, à savoir :

- la connaissance des lois et règlements en vigueur,
- la maîtrise des rouages des organisations,
- l'amélioration des capacités des leaders en gestion des organisations,
- l'acquisition de connaissances en matière de « culture démocratique »,
- l'acquisition de connaissances techniques suffisantes pour exercer pleinement leur mission au sein des organes.

Dans la pratique cette formation se résume bien souvent à la sensibilisation des membres au moment de la création des SFD, alors que, compte tenu de ce qu'elle peut rendre comme services, elle devrait être conçue sous la forme d'un programme à conduire en permanence, et budgétisé en conséquence.

3. Les limites

- L'inexistence d'opportunités de formation [structures et programmes] et l'insuffisance de l'expertise nationale [peu de comptables agréés et d'analystes financiers nationaux connaissent réellement l'environnement des SFD], sont des facteurs défavorables à l'amélioration du niveau technique des employés des SFD.
- D'autre part, la non coopération entre SFD ne permet pas le partage des compétences dont disposent certains d'entre eux [FCPB notamment].
- Enfin les coûts élevés de la formation met celle-ci hors de portée financière des SFD ; en dehors d'appuis extérieurs, les ressources internes ne peuvent couvrir ce type de dépenses, sans risque de compromettre le fragile équilibre financier.

Pour contribuer à la mise à disposition permanente [pérenne] de produits de formation en vue de professionnaliser le secteur, il est proposé :

- soit la création d'un Institut Régional de Microfinance [niveau UEMOA]
- soit l'intégration d'un programme microfinance dans des écoles ou instituts existants ;

Quel que soit la formule retenue, il est proposé en outre, que le programme microfinance soit élargi aux domaines adjacents et complémentaires que sont ceux de *l'économie locale*, des *institutions locales* et de la *décentralisation*.

RECOMMANDATION N°5 :

Renforcer le suivi et le contrôle du secteur :
au niveau de la Cellule de suivi au Ministère des Finances et de celui des organisations professionnelles.

La présente mission d'étude et les enquêtes avec les gestionnaires, les membres et des usagers ont rendu évidents l'immensité de la tâche de suivi et de contrôle. Cela requiert :

- au plan national, le renforcement du Service des Mutuelles ou Coopératives d'Epargne et de Crédit [SMCEC],
- au niveau de la profession, le renforcement des structures professionnelles: l'Association Professionnelle des Institutions d'Epargne et de Crédit [APIDEC] et l'Association pour le Soutien des Institutions de Micro Finance [ASMIF].

1. Renforcement du SMEC

Le SMEC qui est logé à la Direction générale du Trésor public est difficilement accessible par les SFD. Il est besoin d'une délocalisation pour une meilleure proximité avec les SFD.

La Cellule a aussi besoin de renforcement technique et financier :

- pour assurer la couverture géographique de son mandat et rejoindre les SFD dans leurs localisations de proximité,
- pour définir des moyens d'intervention,
- pour gérer dans le détail, et à temps réel, les risques qui se manifestent sur le marché de la microfinance,
- pour contribuer à la formation des cadres et agents des SFD,
- pour participer à des ateliers internationaux et exploiter les bonnes pratiques en matière de supervision et de régulation mises en œuvre ailleurs,
- pour externaliser certaines de ses prestations techniques auprès de cabinets d'audit ou de consultants, etc.

2. Renforcement des organisations professionnelles

Il s'agit de renforcer les structures privées dont la profession s'est dotée pour leur permettre, notamment,

- de disposer d'un secrétariat performant à la hauteur des attentes et des besoins d'information sur le secteur et de la nécessité d'en organiser la défense des intérêts,
- de contribuer à la professionnalisation du secteur au niveau des prestataires des produits micro financiers et des bureaux d'études, de consultants et d'audit,
- de contribuer à la collection et au traitement rapprochés des données et statistiques facilitant notamment les activités du secteur,
- promouvoir les concertations et les échanges, les capitalisations d'expériences et d'innovations tant au niveau des méthodes que des produits nouveaux.

Ces structures professionnelles se doivent, en outre, de se doter d'un programme cohérent d'activités [plan de développement ou plan d'affaires] sur au moins 3 années pour baliser leur travail et servir de cadre de négociations avec le gouvernement ou des agences d'aide et de coopération internationales.

RECOMMANDATION N°6 :

Développer une base de données sur l'offre: pour une connaissance mieux documentée sur les fournisseurs de produits financiers sur le marché des SFD.

1. Le marché de la microfinance

La micro finance cible les demandeurs de produits financiers non satisfaits par le financement bancaire classique. La rencontre de l'offre et de la demande sur ce marché sont de plusieurs types et variantes. C'est donc qu'il y a une segmentation du marché.

Du point de vue de la demande

Du point de vue de la demande, la nature des secteurs d'activité et les caractéristiques propres des besoins en financement, introduisent un partage typologique des segments de marché :

- demande de type plutôt urbain: le crédit de consommation en est la principale illustration ;
- demande indifférenciée: épargne, crédits du type financement des activités génératrices de revenus [AGR] ;
- demande de type plutôt rural: crédit d'équipement ou d'intrants pour l'agriculture.

Du point de vue de l'offre

Du point de vue de l'offre, les réponses se présentent sous deu-x principaux aspects :

- l'offre ouverte, visant la couverture optimale des demandes de toutes les couches socio-professionnelles et des secteurs d'activité, par une gamme de prestations se voulant adaptées.
- l'offre fermée, car accessible uniquement à des catégories socio-professionnelles ou besoins spécifiques : concept genre, offre intrinsèquement filière, lutte contre la pauvreté...
- de la confrontation de l'offre et de la demande, il résulte un écart se traduisant principalement par :
 - l'adaptation insuffisante de l'offre ;
 - la faible accessibilité [implantations géographiques et conditionnalités].

2. Le positionnement des SFD*Genèse et état des lieux*

Le monde rural, du fait de sa marginalisation par le système bancaire classique [présence dans 33% des provinces, contre 100% pour les SFD], demeure la principale cible des SFD, malgré la tendance récente d'extension en milieu urbain.

Le rapprochement des IMF de leur clientèle cible leur vaut d'être majoritairement implantées dans les zones rurales (entre 90% et 100% des implantations).

Principales tendances

Les lieux d'implantation, rural ou urbain, influencent l'offre de produits de crédit et d'épargne des SFD. Les attentes des populations rurales sont relatives essentiellement au secteurs de l'agriculture/élevage et les AGR.

Par contre d'autres types de besoins tels que la consommation, l'habitat, l'artisanat moderne, ou encore des prestations de type traditionnellement bancaire etc. sont exprimées plutôt par les populations urbaines [salariés, PME].

La grande taille et le potentiel de croissance du marché urbain, les garanties relativement plus sûrs au niveau de certains clients [les salariés notamment] constituent des atouts pour les SFD.

Dans certains cas, l'absence de structures bancaires en zone rurale offre des opportunités pour les SFD, de proposer des structures de substitution : cas de la caisse des travailleurs de l'URCBAM à Kongoussi.

Pour les SFD collectant l'épargne, les implantations urbaines exploitent des capacités d'épargne plus importantes sur des rayons d'action plus réduits qu'en zone rurale [donc a priori d'un coût relatif moindre].

Les 2 zones urbaines de la FCPB [7% de représentativité géographique] collectent ainsi 40% de l'épargne.

La mobilisation de l'épargne étant une des conditions de la viabilité, il va donc de soit que celle-ci doit être un élément central dans la stratégie des SFD ayant un statut de coopérative d'épargne et de crédit.

3. Le potentiel du marché

En partant de l'écart entre l'offre et la demande, il est possible de déduire des perspectives de développement :

- Verticalement, il s'agit d'appréhender les possibilités de toucher le maximum d'individus ou groupes exprimant la même demande ou des attentes similaires ; c'est l'approche de spécification des SFD.
- L'optique horizontale est une approche prospective visant à élargir le champ d'intervention des SFD; elle a un caractère prospectif vis à vis des de la nécessité d'innovation et de rapprochement des produits financiers des SFD.

Sur ces bases les éléments d'appréciation du potentiel du marché de la micro finance sont les suivants :

Type des offres	Critères d'analyse pour une stratégie
EN MATIERE D'OFFRE DE CREDIT	
- Crédit de consommation/social - Crédit immobilier - Services bancaires	- Ciblage des zones non couvertes par les banques - Prise en compte de l'évolution des taux d'urbanisation - Analyse de la structure des dépenses des ménages urbains et semi urbains (évolution)
- Crédit PME/PME – Entreprises - Activités génératrices de revenus (AGR) - Artisanat	- Analyse filière - Objectifs des organisations professionnelles - Interventions des structures d'appui (privées et publiques) - Artisanat/AGR en appui à la production, de consommation, de services
Crédit agricole	Analyse filière (produits de rente et de subsistance, activités en amont et en aval)
STRATEGIE DE COLLECTE DE RESSOURCES	
Épargne	- Analyse catégorielle des revenus des acteurs - Analyse du besoin d'épargne - Incitations pour de l'épargne plus longue et plus stable - (conditions, intéressement, mode de collecte)
Ressources extérieures	- Examen des possibilités et conditions de refinancement - Prospection auprès des partenaires potentiels

3. Les risques du marché

La résultante des risques courus par les SFD est en fait l'impact sur le facteur «viabilité» financière, sociale et institutionnelle, qui contient de nombreuses composantes. Ces dernières peuvent se regrouper en 3 catégories.

Le poids de l'environnement

Malgré l'adoption du plan d'action pour le financement du monde rural [PAFMR], les conditions environnementales demeurent globalement en déca des attentes. La situation actuelle se résume en réalité dans l'inexistence d'un cadre de rencontre et de dialogue quadripartite: SFD/ bénéficiaires/ partenaires/ Autorités.

Les aléas climatiques font courir de grands risques à l'ensemble du secteur agricole, avec des implications directes pour les SFD [mauvais remboursements, diminution des crédits de type équipement agricole, augmentation du taux de détournement des crédits octroyés à des fins sociales].

Risques liés aux SFD eux mêmes

La déficience ou le manque de professionnalisme conduit à des aberrations dont les signes perceptibles se retrouvent dans :

- L'inexistence d'un véritable système de crédit dans certains SFD ;
- Le mimétisme qui conduit des SFD à «emprunter» des voies dont l'efficacité n'est pas prouvée pour la zone ou les secteurs d'activité visés [exemple : l'adoption du crédit «AGR» par des SFD sans discernement et différenciation] ;
- La non priorisation des objectifs de rentabilité, conséquence d'une logique «développementaliste» conduit des SFD à privilégier la poursuite de résultats sans considération de la rentabilité des activités financées [PAICB, voire FAARF] ;
- Les insuffisances techniques dans la maîtrise de la gestion interne [coûts, respect des procédures quand il en existe, contrôle interne ...] ;

- L'insuffisance de préparation dans le déploiement des extensions [dispositif technique de traitement de l'information, faiblesse ou insuffisances des ressources humaines] ; .
- En matière commerciale l'inertie des SFD [faibles capacités d'innovation, mauvaise mise en marché des produits etc.]

Risques dus à la demande et aux demandeurs

Cette catégorie de risque peut être qualifiée de duale car elle implique une interaction SFD/ membres ou usagers. Elle concerne en particulier :

- Le risque « client », qui se pose à travers la cruciale question de conscience et de responsabilisation des membres/ usagers, et plus précisément de leurs organes, dont les défaillances sont souvent à la base du non respect des règles de procédure [sanction des mauvais payeurs, crédibilité de la caution morale] ;
- Les « mauvaises habitudes » prises auprès d'autres intervenants [projets de développement, organismes caritatifs ou de lutte contre la pauvreté etc.] influencent le comportement des membres/ usagers, se traduisant par la « cavalerie ».

5. Les tendances du marché

Allure générale du marché des SFD

- Il est dominé [quasi monopole] par le réseau de la FCPB : 55,73% des membres, 74% des dépôts, 57% des octrois, en 1998¹⁹.
- Une décantation y est intervenue par les faillites/liquidation de l'UCEB et du PPPCR
- On note sur le marché des difficultés fragilisantes et compromettantes pour l'avenir de certains SFD : ADRK, URCBAM, UEC/Z ;
- Poursuite de la mise en conformité par rapport à la loi P ARMEC par une partie des SFD ; mais persistance d'un grand nombre d'autres qui interviennent encore en marge des dispositions réglementaires ;

Principales tendances décelable

- Par rapport aux implantations il y a une urbanisation, soit de la campagne vers la ville [cas de la FCPB] ou création originelle de SFD dans les centres urbains [cas de PRODIA]. Ce comportement induit une nécessaire diversification au niveau de la clientèle et des produits ;
- Le marché s'individualise de plus en plus, par un ciblage des individus ;
- Le marché s'ouvre de plus en plus; le concept genre [femmes, jeunes] dans la mise en œuvre des systèmes tient de plus en plus compte de ses propres limites lorsque des passerelles ne n'ont pas été prévues dans l'optique d'ouverture ;
- L'importance accordée traditionnellement aux groupes marginalise de plus en plus les producteurs ou entrepreneurs individuels, dont la nature ou l'ampleur de l'activité et des : risques induits imposent un traitement au cas par cas; cette situation conduit les SFD intervenant exclusivement pour des groupes, à une réflexion en vue de différencier les approches ;
- En ce qui concerne l'approche sectorielle, par activité, les niches susceptibles de se développer sont l'objet d'une approche filière, avec la collaboration éventuelle d'institutions d'appui: cas des crédits UCECIZ aux artisans de la forge et menuiserie métallique, avec l'entrée en action d'un fonds de garantie du projet PERCOMM qui encadre ces acteurs.

¹⁹ cf. Banque de données 1998 PASMEC