



Le micro-crédit pour l'eau et l'assainissement

LIBRARY
INTERNATIONAL REFERENCE GROUP
ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL
GENEVA

IRC CENTRE INTERNATIONAL DE L'EAU ET L'ASSAINISSEMENT

Le IRC contribue à la génération et au transfert de connaissances et à l'échange d'informations techniques, dans le but d'améliorer l'approvisionnement en eau et l'assainissement dans les pays en développement. Il s'agit, en priorité, de résoudre les problèmes courants par des méthodes innovatrices. Les groupes cibles sont ici les personnels chargés de la planification, de la mise en place, de la gestion, de l'entretien et de l'utilisation des installations d'adduction d'eau dans les zones limitrophes rurales et urbaines.

Le centre travaille en collaboration avec des partenaires dans des pays en développement, des agences des Nations Unies, des organismes bailleurs de fonds et des organisations non-gouvernementales. Son personnel multidisciplinaire conduit des programmes de recherche et de démonstration, exécute des évaluations, prodigue des conseils, forme les personnels, publie des documents et favorise l'échange d'informations générales.

Tout en combinant des aspects techniques, socio-culturels, organisationnels et économiques de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement, les activités du centre englobent la participation communautaire et notamment le rôle des femmes, l'éducation pour l'hygiène, les technologies appropriées, l'exploitation et l'entretien, la gestion financière au niveau de la collectivité et le développement de l'échange d'informations techniques.

Le IRC est une organisation indépendante à but non lucratif, centre collaborant de l'OMS pour l'approvisionnement en eau collective et l'assainissement auquel le gouvernement néerlandais, le PNUD, l'UNICEF et la Banque mondiale apportent leur soutien.

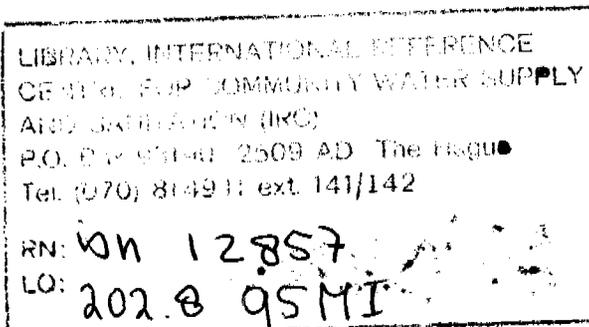
Pour plus de renseignements, s'adresser au:

IRC
B.P. 93190
2509 AD La Haye
Pays-Bas

Téléphone: +31-70-33 141 33
Télécopieur: +31-70-38 140 34
Télex: 33296 irc nl
Câble: Worldwater, La Haye

Le micro-crédit pour l'eau et l'assainissement

Claude Tchantché
et
François Brikké



IRC Centre International de l'Eau et de l'Assainissement
La Haye, Pays Bas

Copyright © IRC Centre international de l'eau et de l'assainissement 1995

L'IRC est le propriétaire des droits d'auteurs du présent document, en vertu des dispositions du Protocole no 2 de la Convention Universelle pour la Protection des Droits d'Auteur et de tout autre protocole prévu par les lois d'autres pays. Toutefois, permission est en l'occurrence accordée pour la reproduction de ce document, en partie ou en totalité, à des fins éducatives, scientifiques ou liées au développement pourvu que (a) la source soit citée dans son intégralité et que (b) l'IRC en soit prévenu par écrit.

Table des matières

Introduction	1
PREMIER PARTIE: POURQUOI LE MICRO-CRÉDIT?	5
1. Justifications de la mise en place de systèmes de micro-crédit	7
1.1 Mode alternatif de mobilisation des ressources	7
Les contraintes financières nationales et internationales	7
Le contexte actuel des systèmes financiers	8
Les ressources disponibles au niveau local	9
Le crédit en tant que instrument du développement	11
1.2 Moyen de lutte contre la pauvreté	11
1.3 Moyen d'optimiser la viabilité des programmes d'eau et d'assainissement	13
Les orientations dans le domaine de l'eau et de l'assainissement	13
Les besoins financiers	14
L'intérêt du micro-crédit	16
DEUXIÈME PARTIE: COMMENT FONCTIONNE UN SYSTÈME DE MICRO-CRÉDIT	19
2. L'approche bancaire	21
2.1 Définition et contexte	21
2.2 Les mécanismes du micro-crédit bancaire	23
Les origines des fonds ou source de crédits	23
Les opérations de prêts	24
Le recouvrement des coûts	25
La garantie contre les risques	26
Le remboursement des prêts	27
2.3 Les limites du micro-crédit bancaire	29
3. L'approche associative	31
3.1 Définition et contexte	31
Les coopératives	32
Les tontines	33
Le fonds des roulement	34
3.2 Les mécanismes du crédit associatif	37
L'origine des fonds	37
Les opérations de prêts	37
Le recouvrement des coûts	39
Le remboursement des prêts	39
Le système de garantie contre les risques	40
3.3 Les limites du crédit associatif	42

4. L'approche individuelle	
4.1 Définition et contexte	43
4.2 Les mécanismes du crédit individuel	44
La source de crédit	44
Les opérations de prêts	44
Le système de garantie	44
Le recouvrement des coûts	45
Le remboursement des prêts	45
4.3 Les limites du crédit individuel	45

TROISIÈME PARTIE: LA PERTINENCE D'UN SYSTÈME DE MICRO-CRÉDIT DANS UN PROJET D'APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE ET ASSAINISSEMENT 47

5. La problématique des systèmes de micro-crédit dans les programmes de l'eau et de l'assainissement	49
5.1 Contribution initiale à l'investissement	49
Financement d'équipements individuels ou collectifs?	51
Les fonds des roulement et les tontines ont des capacités de prêt limitées	51
L'instauration de tels systèmes présuppose la capacité de rembourser des populations	52
Il est important que les ménages emprunteurs soient convaincus que l'équipement dans lequel ils investissent, leur convient et sera utilisé	52
La mise en place d'un système de crédit suppose la présence de capacité de gestion et d'un climat de confiance	52
Ce système présuppose un campagne de mobilisation	53
La mise en place d'un système de micro-crédit ne remplace pas le recours à d'autres méthodes de financement	53
5.2 Achat de matériel pour le remplacement, l'extension et la réhabilitation	53
5.3 Financement de grosses réparations et imprévus	54
5.4 Avances de trésorerie lorsque se trouve un problème de liquidité	55
5.5 Constitution d'un stock de pièces de rechange ou d'outils	56
6. Conclusions	59
6.1 Besoins financiers	59
Relation entre besoins financiers et systèmes de micro-crédit	59
6.2 Limites	60
6.3 Quels types de système de micro-crédit mettre en place?	61

LECTURES SUGÉRÉES 63

Introduction

Des problèmes caractéristiques auxquels sont régulièrement confrontées les populations rurales et péri urbaines des pays en voie développement, ceux en rapport avec l'aspect financier occupent une place de taille. Face à l'immensité des besoins financiers, résultat d'une dégradation sans cesse croissante des conditions de vie de ces populations, il est nécessaire de faire recours aujourd'hui à des solutions conciliantes, c'est à dire tenant compte des conditions sociologiques et des capacités financières des populations rurales et périurbaines concernées.

Mais surtout, ceci est possible lorsqu'un accent particulier est mis sur des aspects qui favoriseraient l'implication active des populations dans l'amélioration de leur sort.

Ceci est particulièrement vrai dans le domaine de l'eau et de l'assainissement où les populations rurales et péri-urbaines sont de plus en plus concernées par la mise en place d'équipements par une contribution initiale à l'investissement, ainsi que graduellement par la nécessité de recouvrir une partie ou la totalité des coûts liés à l'exploitation et la maintenance, et même à l'amortissement des équipements. La viabilité de ces équipements dépend étroitement de la possibilité des communautés concernées à recouvrir ces coûts, sans quoi les équipements se détériorent et ne fonctionnent plus, portant ainsi un grave préjudice au bien-être des populations.

Les équipements d'approvisionnement en eau potable et assainissement en zone rurale et péri urbaine, à la différence des structures de type urbain, sont souvent de petite taille ou dispersé géographiquement. Ils échappent ainsi aux circuits de gestion moderne et d'accès aux moyens financiers de grande envergure.

Dans leur vie de tous les jours, les populations des zones rurales et périurbaines des pays en développement pour satisfaire à leurs besoins financiers, font régulièrement recours à de petits prêts rattachés à des 'mini-systèmes financiers', initiés et mis à leur disposition par elles-mêmes, sous des formes d'organisation diversifiée, s'appuyant sur des réseaux de solidarité.

A la lumière de ces organisations sociales de type traditionnel, on peut se référer aux activités des groupes d'individus sous des appellations connues comme le cas des coopératives, des tontines, des associations de fonds de roulement dans un cadre communautaire, amical ou familial. Ces structures sociales se rapportent également aux actions que réalisent certains particuliers, commerçants ou usuriers. Ceux ci consentent quotidiennement des crédits aux populations de leur localité en vue de faire face à certains de leurs besoins financiers. Le recours des populations à de pareils systèmes financiers s'explique par deux séries de raisons:

La première série de raisons est liée:

- A l'absence de structures bancaires dans des régions rurales limitant ainsi l'accès des populations aux crédits formels.
- Par contre dans les zones rurales desservies, les crédits accordés ne permettent pas de répondre au financement de la diversité des besoins. De plus, les exigences et procédures administratives ne sont pas de nature à encourager les populations à solliciter des crédits bancaires, car une telle formule financière n'est adaptée ni à leur comportement

financier, ni à la dimension des transactions qu'elles peuvent réaliser, ni même à leur capacité locale.

- Aussi certains opérateurs financiers considèrent l'agriculture comme une activité peu rentable et par nature aléatoire. Or il serait à tort de croire que l'agriculture constitue l'unique activité des populations rurales.

La deuxième série de raisons tient:

- Aux facilités d'octroi de moyens de paiement qu'éprouvent les populations en accédant aux crédits offerts par ces structures traditionnelles.
- Également les crédits accordés s'inscrivent dans un cadre favorablement adapté au contexte local des populations.

Besoins financiers

Le constat est que ces systèmes financiers de type traditionnel ne peuvent pas répondre au financement de tous les besoins des régions rurales. En effet ces besoins sont multiples et se rapportent à:

- **Des besoins de trésorerie (ou liquidité à court terme)**, particulièrement ressentis par les populations pendant la période de soudure. Pour survivre jusqu'à la récolte ces populations font recours à des usuriers ou à des associations d'épargne et de crédit. Le manque de trésorerie constitue aussi un handicap pour la commercialisation de la récolte ou de la production artisanale, pour l'achat des intrants agricoles ou des matières premières des micro-entreprises.
- **Des besoins d'investissement** dont le financement exige une mobilisation des sommes importantes. Ce sont des besoins liés généralement à l'installation des équipements d'exploitation, aux aménagements fonciers, à l'aménagement des conditions de transport, à l'approvisionnement en eau ou à l'énergie domestique, etc.
- **Des besoins liés à l'amélioration** des potentialités et conditions d'existence notamment les conditions de vie, de santé, d'éducation et donc des besoins liés indirectement aux capacités de travail, de progrès et d'équilibre social.

Tous ces divers besoins exigent que des ressources financières considérables puissent être mobilisées. Mais comment cela pourra l'être face aux contraintes nationales et internationales dans un contexte de crise économique; face à des systèmes financiers existants non appropriés ou aux structures traditionnelles peu plausibles; ou encore face aux autres ressources disponibles mais inégalement réparties.

Les systèmes de micro-crédit pourraient constituer un aspect de solutions liées à ce problème de mobilisation de ces ressources.

Le micro-crédit sur le terrain

Dans les pays en voie de développement, les populations rurales et du secteur périurbain informel représentent plus de la moitié de la population totale. Aussi en zone rurale, il y a un pourcentage d'individus dont la source de revenu dépend des activités autres que l'agriculture. Ces activités par contre sont les lieux où l'on enregistre le plus une forte concentration des opérations liées aux micro-crédits.

Grâce à ces opérations et par le canal des associations, des coopératives, des particuliers, des sommes importantes sont mobilisées, témoignant l'existence d'un marché financier local non négligeable. Selon une source de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), en 1984 au Cameroun, le ratio monnaie plus quasi monnaie par rapport au produit intérieur brut, qui traduit le degré de diffusion des instruments financiers se situait à 23,6% en ce qui concernait le secteur formel. Ce faible pourcentage ne prenait pas en considération la dynamique des activités financières traditionnelles par le canal des tontines qui ont fait transiter à la même époque l'équivalent de 35% de l'épargne intérieure des ménages et entrepreneurs individuels. Une autre enquête menée en 1986 auprès de 386 ménages ruraux du Niger montre que la part du crédit informel pour le financement de leurs besoins représentait 84% des crédits reçus. Le véritable handicap est que ces opérations liées à l'épargne et au crédit s'effectuent pour la plupart à des coûts beaucoup trop élevés ne permettant pas aux populations rentabiliser leurs activités.

Dans une logique de lutte contre la pauvreté, les économies traditionnelles gagneraient en organisant et en structurant leurs systèmes informels d'épargne et de crédit. Une telle initiative ne connaîtra de succès que si elle s'inscrit dans un cadre de développement intégré dont le domaine de l'eau et de l'assainissement fait partie.

Les différentes tendances à la diminution des fonds nécessaires pour le financement des programmes sociaux en particulier l'approvisionnement des populations rurales en eau potable et assainissement, conduisent à faire recours à d'autres sources de financement notamment les systèmes de micro-crédit. De tels systèmes permettraient d'abord d'acquérir le sentiment de relative indépendance que présuppose le transfert des responsabilités. Ils permettraient également de répondre aux besoins financiers des communautés rurales. Toutefois, il convient de souligner déjà que le micro-crédit ne doit pas être considéré comme la nouvelle panacée aux maux financiers.

Ce système a ses propres limites, principalement dû au fait que les prêts octroyés sont de petits volumes.

De plus, le recours à des systèmes de micro-crédit n'exclut pas le recours à d'autres moyens de financement, et surtout ne dispense pas les gouvernements d'assurer leur responsabilité sociale et financière en matière d'approvisionnement en eau potable et assainissement.

Les expériences de mise en place de systèmes de micro-crédit sont assez nombreuses dans les secteurs de l'agriculture, de petits commerces ou d'artisanats. Cependant les exemples ne sont pas aussi nombreux dans le secteur de l'eau et de l'assainissement.

Il a été jugé utile de découvrir ce qui est fait dans les autres secteurs et de montrer quelle serait la pertinence de la mise en place d'un système de micro-crédit dans le domaine de l'approvisionnement en eau potable et assainissement.

Ce document se base donc sur l'expérience acquise dans les autres secteurs, grâce la consultation et l'étude de près de 80 publications sur le thème couvrant l'ensemble des pays en voie de développement, ainsi qu'un riche éventail de différents mécanismes de micro-crédit. Il est proposé ainsi d'illustrer les propos tenus dans cet ouvrage avec des exemples concrets.

Le présent document comprendra trois parties:

- La première partie est relative à la **justification** du recours à des systèmes de micro-crédit au profit des populations des zones rurales et périurbaines et particulièrement en ce qui concerne le domaine de l'eau et de l'assainissement.
- La deuxième partie concerne l'analyse du **fonctionnement** d'un système de micro-crédit. Ceci nous conduit à évoquer les diverses approches de crédit qui existent en zone rurale, d'étudier les mécanismes de chacune des approches, le rôle des principaux acteurs, sans oublier les contraintes liées au système. Malgré la diversité des mécanismes décrits, il a été possible d'opérer à une classification des systèmes de micro-crédit en distinguant basiquement trois approches : l'approche bancaire, l'approche associative et l'approche individuelle.
- La troisième partie se rapporte à la **pertinence** de tels systèmes de crédit en faveur des programmes d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement. Ceci nous conduira à évoquer des réalisations faites dans ce domaine grâce aux micro-crédits, de voir ce qui reste à faire en spécifiant la problématique des systèmes de micro-crédit dans ce secteur, mais également de faire des propositions.

PREMIERE PARTIE

POURQUOI LE MICRO-CREDIT?

La justification principale de la mise en place d'un système financier, de collecte d'épargne et d'octroi de crédits est basée sur le fait qu'il existe des besoins financiers qui ne peuvent être couverts par d'autres ressources.

En effet, le crédit permet de financer des activités qui ne pourraient l'être autrement. Les crédits permettent de briser les obstacles au développement et donc de faciliter les rouages du développement, en octroyant des prêts contre l'engagement d'un remboursement à effectuer à une date déterminée.

Il convient toutefois de spécifier que nous entendons par développement non seulement le développement d'activités productives, génératrices de revenu, mais aussi le développement du bien-être des populations. En effet, dans le secteur de l'eau et de l'assainissement, en zone rurale et péri-urbaine, il s'agit bien souvent de besoins liés directement au bien-être.

Le micro-crédit se distingue du crédit proprement dit, principalement comme son nom l'indique, par sa taille. En effet, on comprend ainsi non seulement des crédits de petite dimension, en terme de volume ou de valeur monétaire, mais aussi des petits systèmes financiers simples et adaptés au contexte et besoins locaux.

Cependant, le micro-crédit répond basiquement aux mêmes lois économiques et financières que le crédit, et nous pourrions donc juxtaposer, voir parfois superposer les deux termes dans cet exposé.

Nous verrons dans chapitre 1 que le micro-crédit peut être un mode alternatif de mobilisation des ressources, mais aussi un moyen de lutter contre la pauvreté et enfin un moyen d'optimiser la viabilité des programmes d'eau et d'assainissement.



Chapitre 1. Justifications de la mise en place de systèmes de micro-crédit

1.1 Mode alternatif de mobilisation des ressources

Les programmes d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement ont par le passé bénéficié de l'apport de ressources à différents niveaux. Cependant, ces ressources subissent quelques contraintes et nous proposons ainsi de situer la pertinence du crédit dans le contexte économique et financier actuel, en analysant les points suivants:

- les contraintes financières nationales et internationales
- le contexte actuel des systèmes financiers
- les ressources disponibles au niveau local
- le crédit en tant que instrument du développement.

Les contraintes financières nationales et internationales

Les pays du Nord et les pays du Sud subissent actuellement une crise économique qui les poussent à modifier la nature et l'utilisation des flux financiers jusque là en vigueur.

Les pays du Nord reconsidèrent l'amplitude de leur aide au développement et surtout révisent les modèles de développement appliqués, pour aboutir à favoriser une plus grande responsabilité financière des pays du Sud dans le processus de développement. L'aide étant associée de plus en plus à des critères de rentabilité et d'efficacité strictes.

Les pays du Sud, pour la plupart subissent des politiques d'ajustement structurel, qui ont pour but de rééquilibrer les budgets nationaux et de favoriser un retour à une économie de marché afin de relancer la croissance économique. Ceci se traduit en fait souvent par la réduction de certaines dépenses "non productives", qui touchent principalement les dépenses sociales et allocations pour les dépenses de fonctionnement et de maintenance de systèmes. D'après l'ouvrage *Adjustment with a human face* de l'UNICEF, le secteur de l'eau et de l'assainissement est concerné par ses réductions de dépenses, ayant un impact réel sur les populations à bas revenus, se trouvant plus particulièrement dans les zones rurales et péri-urbaines, ou secteurs urbains informels.

Cette pression financière tant internationale que nationale se traduit en fait par une pression financière supplémentaire sur les usagers des équipements d'approvisionnement en eau potable et assainissement. En effet, on assiste dans les pays du Sud à un transfert progressif des responsabilités financières de l'Etat vers les localités ou communautés. Ceci est particulièrement le cas pour l'hydraulique villageoise, où l'on demande de plus en plus aux bénéficiaires de recouvrir les coûts de maintenance et de remplacement des installations, ainsi que de gérer les finances.

Trois tendances se dessinent ainsi:

- une diminution des fonds en provenance du Nord, ou tout au moins une plus grande exigence quant à la rentabilité des investissements;
- une certaine pression sur les dépenses budgétaires des pays du Sud, notamment en ce qui concerne les coûts récurrents;
- un transfert progressif de la responsabilité financière pour certaines dépenses, de l'Etat vers les collectivités locales et les usagers eux-mêmes.

Ces trois tendances ont comme conséquence la nécessité d'avoir recours à d'autres ressources et d'optimiser les ressources existantes. Il convient également d'innover et de mettre à la disposition du secteur des mécanismes financiers adaptés au contexte et aux besoins des communautés ainsi responsabilisées. De nombreux facteurs peuvent contribuer à optimiser l'utilisation des ressources existantes, notamment une meilleure gestion des ressources et le contrôle du gaspillage.

Cependant la mise en place d'un système de crédit peut en partie contribuer à fournir ces moyens d'échange supplémentaires nécessaires ainsi que d'optimiser les ressources existantes, grâce à la collecte de l'épargne.

Ces démarches constituent une pratique peu ordinaire pour les populations pauvres des milieux ruraux et urbains, quand on sait que la plupart de leur investissement est consacrée à des dépenses sociales telles que la sécurité alimentaire, la santé, l'éducation, le mariage et les funérailles. En réalité, il s'agit là des investissements qui n'ont aucun rapport avec des concepts économiques modernes en l'occurrence la rentabilité.

De manière explicite, la tendance actuelle est d'amener les populations démunies à être beaucoup plus actives dans la recherche des solutions financières à l'amélioration de leur situation. Nous devons noter que ces populations parviennent déjà à surmonter certaines de leurs difficultés ponctuelles à l'aide des petits prêts accordés dans un cadre mutuel ou associatif. Les opérations de micro-crédit, courantes dans leur vie quotidienne, constituent de ce point de vue un aspect de ces solutions financières.

Grâce à ces opérations et par le canal des associations, des coopératives, des familles ou même des banques, des sommes importantes sont mobilisées, témoignant l'existence d'un marché financier local non négligeable. Il est nécessaire de collaborer avec ces systèmes existants, surtout pour des organisations soucieuses d'aider ces populations à entreprendre des travaux de démarrage des projets dans leur communauté.

L'existence de diverses formes d'association dans les pays africains et asiatiques confirme l'existence d'un important potentiel d'épargne parmi les pauvres. Cette épargne peut bien fournir des bases de fonds de garantie indispensables pour solliciter l'aide financière des bailleurs de fonds.

Le contexte actuel des systèmes financiers

Les banques commerciales octroient principalement des crédits aux grands projets et aux opérateurs du secteur "formel" pouvant offrir des garanties suffisantes. Les petits opérateurs n'ont pas vraiment accès au système bancaire, les conditions de prêts n'étant pas à leur portée.

Les services proposés ne sont pas taillés à la mesure des besoins des populations rurales ou du secteur urbain informel, et n'encouragent pas par conséquence l'initiative individuelle. Aussi les populations concernées sont souvent analphabètes et ne sont pas habituées aux mécanismes bancaires.

De plus pour ces banques, ces prêts ne sont pas intéressants car ils représentent des petites sommes et les coûts de distribution, de gestion et de contrôle de ces prêts sont trop élevés. Les risques sont particulièrement importants et les perspectives de profit ne sont guère attrayantes.

Pourtant, en Afrique, les populations rurales et celles du secteur urbain informel représentent entre 70 et 90% de la population totale. Quant on connaît l'importance du rôle du développement des systèmes financiers dans l'histoire du développement des sociétés industrielles, on est à même de se demander pourquoi les systèmes financiers des pays en voie de développement ne se sont pas encore mis au diapason des spécificités économiques de ces pays.

Il convient cependant de souligner que certaines banques dans les pays en voie de développement ont réalisé l'importance de s'associer au développement de leur pays en y associant également l'économie rurale et informelle. Tel est le cas par exemple de la Grameen bank au Bangladesh. Il suffit alors pour ces banques d'être plus proches des besoins réels et d'aider à constituer des intermédiaires entre les communautés et le système bancaire formel, par la constitution de groupements associatifs ou mutualistes.

Qu'il s'agisse du milieu rural ou du milieu urbain informel, les populations empruntent déjà à des particuliers ou groupes de personnes et utilisent donc une certaine forme de crédit non formalisé, ou "informel". Le crédit informel joue donc déjà un rôle important car l'argent est rare, et la demande de crédit est nettement supérieure à l'offre. Ces prêts se font pour la plupart à des taux d'intérêts beaucoup trop élevés, et ne permettent pas aux emprunteurs de rentabiliser leurs emprunts. Ces économies traditionnelles auraient beaucoup à gagner à organiser et structurer ces systèmes de crédit informel, ce qui permettrait de diminuer les taux d'intérêts et donc relancer les échanges et les activités.

Dr. Mohammed Yunus, fondateur de la Grameen Bank est en ce sens innovateur. Selon ce personnage, le crédit est un droit de l'homme, et ne doit pas nécessairement être seulement un moyen de faire du profit. Les personnes, en tant que individus ou en groupes, ont le droit de développer des initiatives, et le crédit est un instrument au service de l'homme. Le Dr Yunus s'oppose aux abus des structures traditionnelles du crédit informel. En effet pour lui, ces structures consacrent le monopole financier aux mains de quelques personnes, qui profitent de leur situation pour prêter à des taux d'intérêt démesurément élevés, et à des conditions défavorables pour les emprunteurs. Un changement est donc nécessaire.

Les ressources disponibles au niveau local

Au niveau local, une communauté désirant financer un projet peut avoir recours à plusieurs types de ressources, parmi lesquelles:

- les fonds communautaires
- la tarification d'un service
- la vente d'un bien à son point de distribution
- les impôts locaux
- les subventions de l'Etat
- aide extérieure.

Des fonds peuvent être collectés lors de réunions, de bazars ou d'autres activités sociales, pour des activités spécifiques. Un inconvénient de ce système est le caractère volontaire ou saisonnier des contributions. Le système ne convient donc que lorsqu'il y a suffisamment de contrôle social dans la communauté. Dans certains pays, des communautés villageoises ont des entreprises communales. Le profit perçu par ces entreprises peut servir à couvrir des frais communs. Il est important dans ce cas de s'assurer que les fonds sont suffisants, en tenant compte des fluctuations des revenus selon les années et les saisons.

L'avantage de la tarification d'un service est que l'on peut plus facilement faire le bilan entre les revenus et les coûts. On peut planifier l'entretien et les investissements sur plusieurs années, à condition que les ménages paient régulièrement. Cependant, en cas de dépenses imprévues, d'intempéries, de grosses réparations soudaines, voir même d'investissements futurs, le montant recouvert par la tarification peut s'avérer insuffisant. De plus, la tarification dépend étroitement de la capacité et de la volonté de payer des populations.

La vente de l'eau à un point d'eau, à une borne fontaine par exemple, nécessite une gestion financière efficace. Dans certains cas, on a pu assister à une diminution de la vente de l'eau, surtout en période de saison de pluie, lorsque les sources d'eau alternatives deviennent utilisables. De même que pour la tarification, le produit de la vente de l'eau doit pouvoir recouvrir toutes dépenses.

Certaines municipalités responsables du service des eaux n'ont pas un système de tarifs, mais réunissent les fonds nécessaires par leurs impôts locaux, parfois en introduisant des redevances. Le plus souvent on impose la propriété bâtie avec par exemple une charge supplémentaire pour un branchement au réseau. Cette solution peut-être économique et efficace si la population est suffisamment solvable. Un inconvénient majeur d'une taxe générale est que le produit des impôts, c'est à dire le revenu total, bénéficie à plusieurs budgets.

Dans la plupart des pays du monde, une subvention de l'Etat est versée aux collectivités locales, mairies ou préfectures dans le but d'aider à financer des aménagements au niveau local. Cependant, face aux problèmes financiers et économiques des Etats, les subventions risquent de subir quelques limitations.

Enfin, l'aide extérieure bilatérale ou multilatérale est souvent importante au niveau local particulièrement dans l'aide à l'investissement, à la formation et à la mobilisation des populations. Cependant cette aide connaît comme nous l'avons vu des restrictions. Certaines agences considèrent la mise en place de système de micro-crédit comme un instrument de développement important au service des communautés. Mais, le manque d'expérience et d'information documentée sur le sujet expliquent en partie leurs hésitations.

Quelle serait donc la place d'un système de micro-crédit par rapport aux ressources locales?

Tout dépend des besoins financiers de la communauté et de sa capacité à gérer un mini système financier. Il convient cependant de rappeler que la mise en place d'un système de micro-crédit n'est pas incompatible avec l'utilisation d'autres ressources financières. En effet, ce 'mini' système financier peut être complémentaire à l'utilisation d'autres ressources, sans pour cela s'y substituer.

Un système de micro-crédit permet en fait, surtout d'organiser et de collecter l'épargne des membres d'une communauté et de consentir des prêts à des groupes qui sont collectivement responsables de la dette.

Enfin, un système de micro-crédit ne saurait se limiter à un seul secteur à l'intérieur d'une communauté. Les besoins sont divers, dont l'eau fait parti. C'est ainsi que les activités liées à l'eau et l'assainissement font parti d'un ensemble intégré.

Le crédit en tant que instrument du développement

Tout programme de développement nécessite au préalable que les potentialités locales soient évaluées. Face à la réduction des subventions étatiques et aux exigences de la part des organismes d'aide, on assiste du fait même de l'absence des structures bancaires viables, à une intensification des phénomènes de micro-crédits en milieu rural permettant aux populations d'optimiser leurs ressources locales. Il s'agit aussi bien des ressources financières, matérielles que humaines.

Comme nous l'avons signalé les ressources financières réalisées par le canal des associations (tontines, fonds de roulement, familles ou coopératives) permettent de prouver que les milieux ruraux constituent un potentiel financier non négligeable. Ces différents canaux jouent un rôle important dans la mobilisation de l'épargne locale, luttant ainsi contre la thésaurisation en milieu rural. Aussi les fonds collectés au niveau des associations sont réinjectés dans le circuit économique au niveau des banques sous forme de dépôts ou en faveur des populations pauvres ou des projets communautaires sous forme de crédit à la consommation ou à la production.

- Au Togo afin d'assurer les travaux de maintenance des systèmes approvisionnement en eau potable, les villageois ont été encouragés à créer un fonds communautaire. Un dépôt initial d'un montant de 1560 dollars et des contributions annuelles ont été réalisées. Pour éviter les phénomènes liés à la dépréciation, les fonds ainsi collectés sont déposés dans un compte en banque et servent de garantie pour la communauté qui peut aisément négocier des prêts bancaires en faveur des membres.
- Au Ghana dans le district de Jasikan, dix-huit villes et villages ont rassemblé quelques 200.000 dollars pour le financement d'un programme de développement conçu pour la population locale parmi lequel des installations d'approvisionnement en eau potable.
- Au Mali un fonds à Ségou a été créé grâce à l'épargne des villageois eux-mêmes pour la mise en place d'un système de développement autogéré avec à sa tête un comité de crédit villageois.

Dans les milieux ruraux en plus des paysans pauvres, il y a un pourcentage grandissant d'individus dont la source primaire de revenu dépend soit du commerce, soit d'une large autonomie de services caractérisés par des activités non champêtres: dans les pays comme l'Inde, la Sierra Léone et la Colombie 19 à 23% des ruraux exercent des activités non agricoles; 28 à 38% en Indonésie, au Pakistan, Kenya ou en Philippine et plus de 49% en Malaisie.

Toutes ces activités étant les lieux où l'on enregistre une forte concentration des opérations liées aux micro-crédits. Déjà certaines banques rurales de développement en ont fait leur domaine privilégié. C'est l'exemple de la Badan Kredit Kecamatan en Indonésie et d'un grand nombre de coopératives.

1.2 Moyen de lutte contre la pauvreté

Le crédit a comme fonction principale de favoriser le développement des activités et il permet ainsi de briser certains obstacles au développement. En favorisant le développement des activités, le crédit permet indirectement de créer des emplois. Ces revenus supplémentaires générés permettent de relancer la croissance de la consommation et la croissance de l'épargne des populations.

Le mécanisme économique, connu sous le nom du multiplicateur du crédit, permet à partir d'un prêt initial de générer une série d'activités économiques dont le montant cumulé est supérieur au montant du prêt initial. Le crédit est donc générateur de croissance, même à un niveau d'échanges peu important en valeur monétaire.

Le crédit en milieu rural et péri-urbain revêt dans ses objectifs de développement un aspect social: celui de lutter contre la pauvreté, par la promotion de certains groupes sociaux en particulier les femmes.

Pour rejoindre les analyses menées par Uvin et François Piguet dans le troisième numéro de *Pratique-et-Réflexion* de 1988, ces critères renvoient à des différences considérables principalement en ce qui concerne la nature des opérations en faveur de la pauvreté et aussi compte tenu du contexte dans lequel ces opérations interviennent.

On pourra évoquer le projet de restructuration et assainissement d'un quartier d'habitations spontanées de la ville de Douala. Les habitants sont encouragés à s'organiser dans les tontines traditionnelles afin de leur permettre d'accéder à des crédits pour améliorer leur habitat et tenter ainsi de réguler la spéculation foncière liée aux interventions extérieures. Ici on cherche à promouvoir par des opérations de crédits le réaménagement d'un quartier qu'habitent un groupe de populations ethniquement et socialement homogène, car la grande majorité des résidents étant les Bamilékés à faible revenu.

L'argent pourrait être comparé à de l'eau

Lorsque l'eau est rare, il y a peu de verdure, les activités agricoles sont réduites. Lorsque l'argent est rare, il y a peu d'activités, les échanges et l'économie vit au ralenti.

Lorsque l'eau est rare, on doit la préserver et la collecter par les moyens appropriés au milieu en question, afin d'optimiser sa consommation.

Lorsque l'argent est rare, on doit structurer et organiser les moyens financiers, par exemple collecter l'épargne existante, et permettre à une collectivité d'optimiser l'utilisation des ressources pour favoriser le développement des activités.

Le critère peut aussi s'inscrire dans le cadre d'une dynamique sociale existante comme le cas du projet de développement des deux communes d'Isale et de Mubimbi au Burundi. Le système de crédit mis en place a pour but d'améliorer qualitativement et quantitativement la production agricole et non agricole des communautés concernées, d'augmenter les revenus et le niveau de vie économique et social des paysans, de soutenir des actions souhaitables mais non réalisables grâce à une adaptation spécifique du système aux besoins des différents groupes. Ceci permet à tous d'avoir accès à des crédits différenciés.

Le critère le plus vraisemblable est celui de la discrimination entre les hommes et les femmes dans la majorité des pays en voie de développement, et particulièrement dans les zones rurales. Nul ne saurait démentir l'importance des femmes au sein des communautés rurales pourtant leur participation aux activités de développement économique est souvent négligée, sous-évaluée, non mentionnée et rendue même invisible.

Cette approche alternative du développement qui intègre le volet femmes dans les objectifs, les stratégies et la planification des programmes nationaux devra constituer un moyen de

combattre cet aspect social de la pauvreté. Au préalable il faudra lever ou contourner les obstacles qui rendent difficile l'accès des femmes aux crédits.

En République Dominicaine par exemple, la ratification de la convention des Nations Unies sur l'élimination de toutes formes de discrimination à l'égard des femmes en 1981 a favorisé l'émergence des mouvements associatifs. Des actions salutaires en faveur des femmes sont menées par MUDE (Mujeres en Desarrollo Dominicana) et ADOPEM (Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer). Ces deux branches de la Banque Mondiale des femmes accordent des crédits à des groupes de solidarité des femmes en milieu rural et/ou en faveur des micro-entreprises féminines en zone urbaine. En 1986, 3369 femmes réparties dans 125 groupes ont dû bénéficier des actions de MUDE; et l'ADOPEM en 1987 accordait des prêts à 658 femmes et 164 groupes de solidarité.

Ces deux structures associatives, aux caractéristiques similaires à celles de la Grameen Bank, encouragent l'initiative des femmes, stimulent en elles l'esprit de concurrence et les font acquérir des aptitudes de responsabilité et de gestion.

Un autre exemple d'actions en vue de la promotion des femmes est fourni par le cas de Fizankoro de Koutiala au Mali. Quarante-sept femmes sont sociétaires d'une caisse créée depuis 1989. Elles accèdent aux crédits de fonds de roulement grâce à leur souscription aux parts sociales. Le montant d'une part étant fixé à 2000 FCFA. Ceci leur donne l'avantage d'accroître la marge bénéficiaire des activités qu'elles réalisent, et donc la possibilité d'épargner davantage ou de s'orienter vers d'autres activités beaucoup plus rentables.

De même au Burkina Faso un comité 'd'aide aux femmes' fondé par un groupe de religieux a mis en place un système de prêts de fonds de roulement, pour venir en aide à un groupe de femmes déguerpies en 1987 d'un quartier de Ouagadougou appelé Saint Camille et installées courageusement dans un autre appelé Bengo. Des crédits d'un montant de 25.000 à 50.000 FCFA ont été accordés à trente-quatre d'entre elles pour entreprendre des activités aussi diverses que la production de la bière de mil, les frites de tourteaux d'arachide, la cuisson à la vapeur des galettes de haricot, la fermentation de couscous de manioc et la préparation de boisson à base de farine de millet, du citron ou tamarin et du sucre.

1.3 Moyen d'optimiser la viabilité des programmes d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement

Les orientations dans le domaine de l'eau et de l'assainissement

La viabilité est un terme de plus en plus utilisé dans le vocabulaire du développement, car aujourd'hui les responsables de programmes et de projets ont réalisé qu'on ne peut plus se satisfaire de résultats immédiats, mais qu'il faut aussi s'assurer que ces résultats et les bénéfices de bien être qui en découlent sont garantis sur une longue période.

Du point de vue de l'utilisateur, un système d'approvisionnement en eau potable sera viable s'il fournit de l'eau de qualité en quantité suffisante, d'une façon accessible et peu coûteuse. Cette viabilité dépend de toute une série de facteurs non seulement techniques, mais également sociaux, culturels, financiers, économiques et institutionnels.

La communauté internationale est unanime à reconnaître l'importance du facteur financier dans la viabilité des projets. Que ça soit lors des Conférences de New Delhi (septembre 1990), de Dublin (janvier 1992) et de Noordwijk (mars 1994), l'approvisionnement en eau

potable et l'assainissement sont considérés comme des services non gratuits, et dont la viabilité dépend étroitement de la participation des populations concernées dans le recouvrement d'une partie des coûts. Deux autres concepts se dessinent également celle de demande effective des populations concernées, et celle de l'intégration du potentiel du secteur privé.

De plus, l'approche technologique à faibles coûts est préconisée, non seulement en ce qui concerne les coûts d'investissements, mais aussi et surtout les coûts liés à l'exploitation et la maintenance des systèmes.

Dans la déclaration politique et le programme d'action de la Conférence Ministérielle sur l'eau potable et l'assainissement qui a lieu à Noordwijk, Pays Bas, de mars 1994, il est clairement mentionné dans le chapitre 4, intitulé 'L'eau et la mobilisation des ressources financières':

Les gouvernements devraient :

... stimuler les approches intégrées, y compris les activités améliorant les revenus des populations pauvres rurales et semi-urbaines, en recourant à des mécanismes d'accès au crédit...

Malgré les efforts déployés au cours des années 1980 et du début des années 1990 pour l'extension des services d'approvisionnement en eau et d'assainissement, beaucoup reste encore à faire, face à une croissance démographique qui ne ralentit pas. Les infrastructures sont souvent utilisées jusqu'à leurs limites et du fait de taux de croissance démographique élevés, les besoins sont de plus en plus importants. L'exploitation de nouvelles sources d'approvisionnement d'eau est de plus en plus coûteuse en raison de l'épuisement et de la dégradation des sources existantes.

Les besoins financiers

La nature et l'amplitude des besoins financiers varient non seulement en fonction du type de système mis en place mais aussi en fonction de leur complexité technique et de leur taille. Ainsi, les besoins financiers sont liés aux coûts, mais ils sont également liés aux revenus (capacité de payer, périodicité des revenus) et au type d'activités des acteurs concernés par les systèmes mis en place.

Quel que soit le système d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement, les coûts suivants sont à recouvrir :

- coûts d'investissement
 - présents
 - futurs

- coûts récurrents
 - réguliers
 - irréguliers

- *Coûts d'investissement*

présents: construction et mise en place du système.

Dans la plupart des cas, cet investissement initial se fait grâce à des financements en provenance de l'Etat ou de projets d'assistance. Cependant, la contribution des communautés est de plus en plus sollicitée. Les communautés contribuent ainsi soit en nature (apport de main d'oeuvre et de matériaux disponibles localement), soit en liquide (contribution monétaire représentant un certain pourcentage de l'investissement). Des systèmes de prêts remboursables sur plusieurs années ont également été pratiqués. Le financement de la construction de latrines privées se fait souvent par une contribution financière totale des populations concernées. Etant donné la tendance actuelle à faire participer financièrement de plus en plus les populations concernées (principes de demande effective et responsabilisation des usagers), les besoins financiers des populations en terme de recouvrement des coûts d'investissement "présents" risquent d'être plus importants.

futurs: réhabilitation, remplacement, extension.

Ces coûts ne font généralement pas l'objet d'un protocole d'accord entre les communautés et le projet d'assistance d'une agence extérieure ou l'Etat. Il est convenu que les communautés ont à leur charge la plupart de ces coûts d'investissement futurs, et qu'elles doivent ainsi inclure dans le prix de vente ou système de tarification, un certain montant pour la dépréciation du matériel. La gestion de ces fonds d'amortissement est souvent précaire. Ces fonds pouvant être déposés dans des comptes bancaires, lorsqu'ils existent, mais restant inutilisés pendant de longue période.

- *Coûts récurrents*

réguliers: exploitation, maintenance préventive, administration et petites réparations. Il est de plus en plus demandé aux communautés de prendre en charge totalement ces coûts. Un système de tarification efficace accompagné d'une gestion saine, peuvent aider à recouvrir ces coûts. Cependant, des besoins de trésorerie ponctuel peuvent apparaître, dû à une non synchronisation entre le rythme des dépenses et celui des revenus. Pour beaucoup la période entre deux saisons est celle de besoin de moyens financiers.

irréguliers: grosses réparations ou grosses dépenses imprévues.

Ces dépenses ponctuelles et imprévues peuvent s'avérer d'un volume trop important pour les communautés.

Il convient d'ajouter que d'autres coûts sont en jeu, en particulier ceux liés à la formation, à la mobilisation sociale, au contrôle de qualité de l'eau et en général à l'assistance technique.

Ces coûts sont intégrés dans les budgets de fonctionnement soit de l'Etat ou soit de l'agence extérieure. Cependant, ces coûts pourraient aussi bien être à la charge des communautés, si le projet exige un recouvrement total des coûts.

Cependant en se plaçant devant une hypothèse où les services techniques et d'assistance de l'Etat pourraient être privatisés et d'une minimisation de l'intervention des agences extérieures, force est de constater que les usagers auraient également la charge du coût de leur formation. Il faudra alors être en mesure d'accroître la capacité de payer des populations.

Enfin, les besoins financiers peuvent varier en fonction de l'acteur considéré. En effet, nous nous sommes placés la plupart du temps dans le cas d'un groupement de personnes ou d'une communauté ayant des besoins à satisfaire. D'autres cas peuvent de présenter, notamment celui d'un individu, celui d'artisans réparateurs, celui d'un distributeur de pièces détachées et encore celui d'une entreprise privée.

Un individu peut désirer améliorer son niveau de satisfaction d'approvisionnement en eau potable ou d'équipements sanitaires, mais la somme à verser est trop importante. Il pourrait acquérir cet équipement en payant des petites sommes à intervalle régulier.

Un groupe d'artisans réparateurs peuvent désirer constituer un stock de pièces de rechange, ou se procurer des outils plus performants. Ils pourraient le faire en étalant leur dette sur une longue période.

Un distributeur de pièces détachées doit également assurer un stock de pièces et même parfois accorder des facilités de paiement à ses clients.

Une entreprise privée, responsable de la construction ou de la maintenance de systèmes doit aussi pouvoir avoir accès à des moyens de paiement pour financer ses équipements et matériaux pour la construction, etc, qui va lui permettre d'assurer une disponibilité constante de moyens de paiement.

L'intérêt du micro-crédit

A la lumière de ce qui précède, il apparaît évident que les communautés et les acteurs impliqués dans le secteur ont à faire face à des besoins financiers que seules les ressources traditionnelles ne pourraient satisfaire.

Outre le fait de pouvoir satisfaire des besoins en eau et assainissement, le développement d'un mini système financier peut donner à une communauté un sentiment de relative indépendance, n'ayant pas à dépendre du bon vouloir de l'Etat ou du Conseil Régional, ni des conditions imposées par une agence extérieure.

Un système de micro - crédit pourrait aider à recouvrir les besoins suivants:

- contribution initiale des communautés à l'investissement
- achat de matériel pour le remplacement, l'extension et la réhabilitation
- financement de grosses réparations imprévues
- avances de trésorerie lorsque se trouve un problème de liquidité
- constitution d'un stock de pièces de rechange ou d'outils.

De plus, la mise en place d'un système de micro-crédit permet d'organiser et de structurer une épargne locale existante et non mobilisable par d'autres moyens, évitant ainsi une thésaurisation trop importante. Un tel système permet aussi de renforcer le sens de la responsabilité collective.

Quelles en sont les limites et les contraintes?

Le mot 'crédit' vient du latin 'credere' qui signifie 'croire'. Le crédit est donc bien une opération fondée sur la **confiance**. Cette confiance étant la première condition pour le bon fonctionnement d'un système de micro-crédit. Cette confiance dans un univers local où tout

le monde se connaît et où un certain contrôle social existe déjà, peut être plus facile à générer.

Un tel système est basé sur la supposition que les populations ont une certaine *capacité de payer*, (de rembourser les emprunts), et que le projet est assez proche de leur aspirations pour assurer *une volonté de payer*. De plus, les *conditions d'accès* au crédit doivent être abordables et adaptées aux habitudes et coutumes locales.

Le *taux d'intérêt* doit être un compromis entre la nécessité de recouvrir les coûts liés aux opérations de prêts, et la possibilité des populations de payer non seulement un remboursement du capital, mais aussi un intérêt. Dans le cas où des dépôts s'effectuent, le taux d'intérêt doit être suffisamment attrayant pour collecter l'épargne. Se pose le problème de l'inflation. Dans de nombreux pays, l'inflation est importante, ce qui pour les emprunteurs diminue la valeur de leur remboursement, mais pour le fonds concerné ceci diminue la valeur de son capital. De plus, le *capital* du fonds ou de l'association doit être suffisamment important pour permettre d'aider vraiment des activités à démarrer.

Un système financier pour être efficace doit être *bien géré*, et appliquer des systèmes de sanctions si nécessaires. Cette capacité à gérer n'existe pas toujours dans les milieux ruraux ou péri-urbains.

Enfin, la mise en place d'un système de micro-crédit devrait être conçue en tant qu'instrument de développement des communautés concernées, ce qui ne veut pas dire que ce système ait à se substituer à la responsabilité morale et financière des autorités publiques. En effet, il faudrait éviter que les communautés se trouvent alourdies par un nouveau fardeau et que les gouvernements se déchargent de leur devoir.

DEUXIEME PARTIE

COMMENT FONCTIONNE UN SYSTEME DE MICRO-CREDIT?

De nombreux systèmes de micro-crédit existent actuellement, en particulier dans le domaine agricole, alors que dans le secteur de l'eau et de l'assainissement, la mise en place de tels systèmes est encore isolée. Le secteur de l'eau et de l'assainissement a donc beaucoup à apprendre de ce qui se passe dans les autres secteurs, et nous proposons ainsi de passer en revue l'expérience collectée dans l'ensemble des pays des pays en voie développement sur le sujet du micro-crédit.

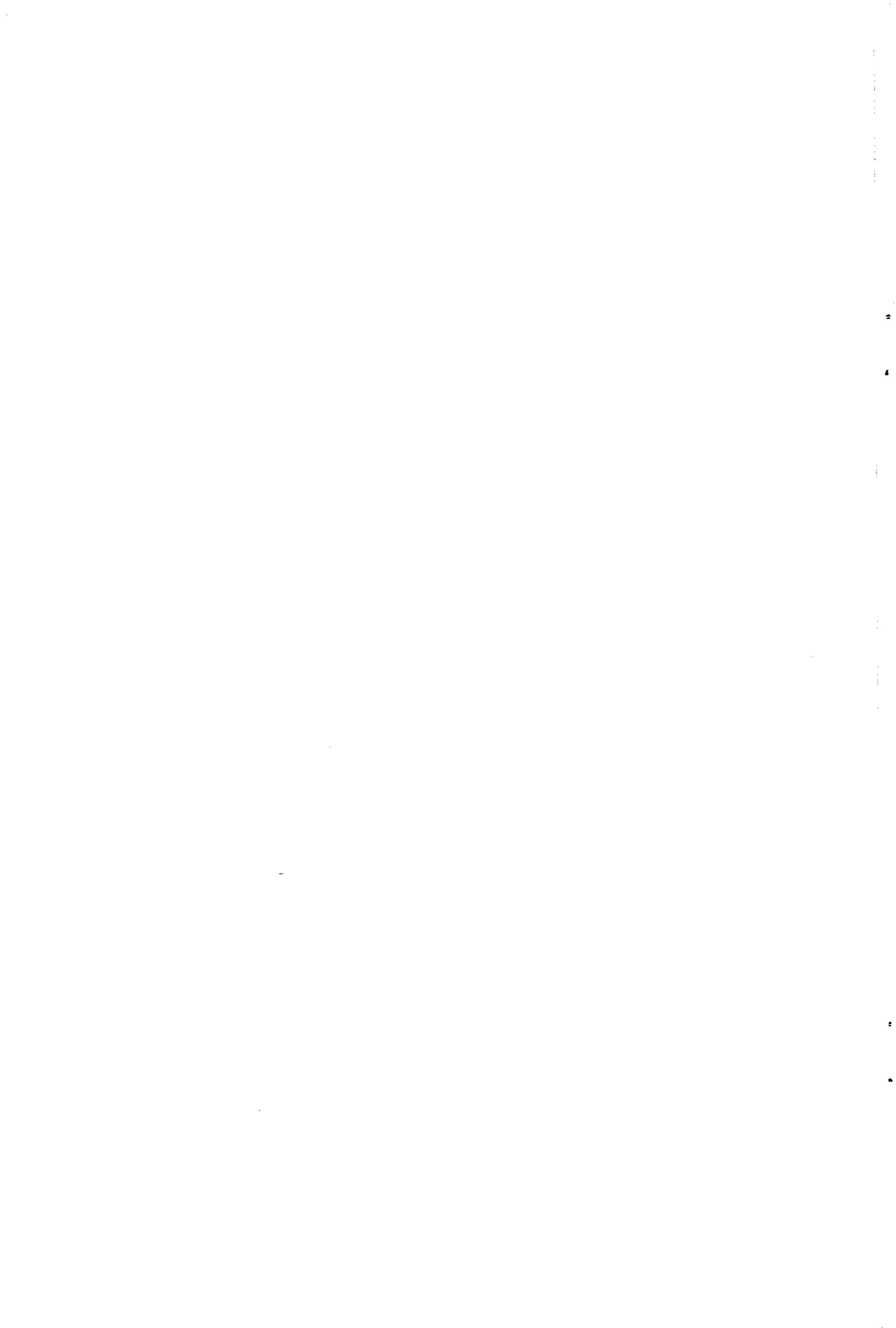
Nous avons signalé dans la première partie que les micro-crédits rentraient dans le cadre de l'une des principales activités des populations rurales. Aussi nous les avons définis comme un système de prêts reposant sur de faibles montants et fournis aux populations, par le canal des institutions financières formelles (banques rurales de développement, caisses de crédit rurales, etc), des mouvements associatifs (tontines, associations de fonds de roulement, coopératives, etc) et de certains particuliers (prêteurs professionnels, banquiers ambulants, commerçants, etc).

Ces opérations de crédit étant indissociables de celles de l'épargne, il conviendra dans cette seconde phase de notre étude, d'analyser comment en zone rurale, les systèmes financiers dans leur rôle d'intermédiaires d'échanges, procurent aux populations concernées des services de paiements, mobilisent leur épargne, et répartissent les crédits en leur faveur.

De toute évidence, appréhender mieux un tel phénomène demande que l'on fasse appel aux approches de crédit diversement combinées existant en milieu rural, et qu'utilisent quotidiennement les populations pour leurs besoins financiers. Cela nous conduit à l'étude des mécanismes des différents types de crédit rencontrés, au rôle des principaux acteurs dans chacune des approches que nous évoquerons, sans oublier l'analyse des contraintes d'un pareil système de crédit.

Disons tout simplement qu'au niveau des régions rurales et péri-urbaines des pays en voie de développement, les populations font généralement recours à trois types de crédit, notamment:

- *l'approche bancaire*: (micro-crédits provenant des banques ou d'autres institutions formelles de même nature)
- *l'approche associative*: (micro-crédits provenant des mouvements associatifs ou coopératifs, et fonds de roulement)
- *l'approche individuelle*: (micro-crédits provenant des usagers et autres particuliers).



Chapitre 2. L'approche bancaire

2.1 Définition et contexte

Nous avons mentionné plus haut que le 'micro'-crédit se distinguait du crédit proprement dit par sa taille, c'est à dire de crédit de petites dimensions en terme de volume ou en terme de valeur monétaire. Cependant, les sommes impliquées dans certains systèmes de micro-crédits peuvent être relativement importantes, notamment lorsqu'il s'agit d'investissements. Il est difficile de définir un plafond à partir duquel le crédit n'est plus un micro-crédit. Nous retiendrons que les systèmes de micro-crédits se distinguent non seulement par le volume des crédits en jeu, mais par le contexte dans lequel ils évoluent. Ces contextes sont pour la plupart informels, ou échappent aux grands circuits d'octroi de crédits conventionnels.

Dans le cadre bancaire, le micro-crédit est donc celui provenant des institutions financières formelles, fourni aux populations rurales, par le biais de petits systèmes simples adaptés à leur contexte et besoins. Il s'agit notamment:

- de crédit de trésorerie (crédit de campagne, découverts bancaires, etc) destinés en principe à financer les besoins des populations rurales, dont les rentrées d'argent obéissent à un rythme saisonnier
- de crédit à l'investissement, pour financement des équipements d'exploitation, des aménagements fonciers, de la construction et de l'extension des programmes de micro-hydraulique villageoise ou d'énergie domestique
- de crédit personnel accordé dans un désir visant à améliorer les capacités et les conditions d'existence des populations.

Un système de crédit au service des populations rurales, se déroulant dans le cadre des activités des banques ou autres institutions financières devra en principe viser des objectifs tels que:

- la promotion de l'accroissement des revenus des populations afin de limiter leur dépendance financière vis à vis des ressources extérieures
- la promotion de l'amélioration des conditions de vie, d'hygiène, de santé et l'éducation c'est à dire le financement des services à caractère social
- promotion de l'épanouissement des groupes les plus défavorisés en particulier les femmes en leur facilitant l'accès au crédit.

En tant qu'institutions formelles, ces objectifs à atteindre ne pourront normalement se dérouler que sous l'égide d'une forme de contraintes c'est à dire des lois et règlements fixés par des autorités monétaires centrales et gouvernementales.

En tant qu'intermédiaires au service des régions rurales c'est à dire des régions constituées des populations en général peu instruites et à bas revenu, par conséquent aux personnes incapables de réunir formellement et matériellement les conditions classiques qu'exigent les institutions modernes pour accéder aux crédits, la réalisation de pareils objectifs demande plutôt que les institutions en question soient beaucoup plus rapprochées du contexte des populations concernées.

C'est ce que font actuellement quelques institutions financières dans certains pays en développement. On peut évoquer à titre d'exemples le cas de la Grameen Bank au Bangladesh, de la Banque pour l'agriculture et des coopératives agricoles en Thaïlande, de la Banque rurale de Ghana, du Fonader (Fonds aide pour le développement rural) et du Crédit foncier au Cameroun, de la Bank Rakyat Unit Desa en Indonésie, des banques populaires au Rwanda, pour ne citer que ces exemples là. Ceci nous amène à nous intéresser aux comportements de ces institutions de type formel, face aux besoins de crédit exprimés par les populations des zones rurales et périurbaines.

Exemple 1: La Grameen Bank: une approche bancaire

Créée sur la base d'une initiative selon laquelle l'absence du capital financier est l'une des contraintes majeures de la pauvreté, la Grameen bank a pour principaux objectifs de financer les activités aussi bien marchandes que non marchandes des populations des zones rurales au Bangladesh et surtout promouvoir l'amélioration des conditions de vie des groupes les plus défavorisés en particulier les femmes. D'autres options seront prises au courant de l'année 1983 après l'indépendance de la banque pour encourager l'esprit d'épargne au sein des populations.

Les mécanismes de fonctionnement de cette banque s'appuie sur le système mutualiste qui remplace le système de garantie matérielle. Des groupes de cinq candidats sollicitant des crédits sont constitués. Ces candidats doivent avoir tous des statuts économiques similaires. Cela concerne des paysans possédant des parcelles de terre inférieures ou égales à 0,2 hectare. Leur actif patrimonial ne doit pas non plus excéder 0,4 hectare exprimé en valeur. Le montant des prêts varie entre US\$ 60 et US\$ 200. Les réunions obligatoires de supervision de prêts sont tenues hebdomadairement. Pour obtenir un crédit, les éventuels candidats suivent un stage intense d'une à deux semaines pendant lesquelles ils s'imprègnent de la philosophie, des règles et de la procédure mises en place par la Grameen bank. Aussi les récipiendaires auront besoin de soumettre aux agents de la banque de simples plans, montrant comment les activités à financer généreront des revenus devant permettre le remboursement des prêts.

Pour que le décaissement effectif soit réalisé, il faudra compter en moyenne un mois. Au départ deux membres d'un groupe quelconque accèdent aux crédits. Au cas où ils font preuve de bonne foi en payant à temps leur dette, les autres de candidats du groupe sont alors autorisés à leur tour à emprunter. Néanmoins les biens acquis grâce aux prêts demeurent la propriété de la banque jusqu'au remboursement intégral. Le délai de remboursement, échelonné de manière hebdomadaire, est généralement inférieur à un an. Le début des paiements commence une semaine après le crédit. Le taux de recouvrement varie de 80 à 98,6%. Les taux d'intérêt s'élèvent à 16% par an, 10% par mois et supérieur à 10% par jour.

La Grameen bank grâce à ses opérations démontre que les populations rurales sont crédibles. Elles sont à mesure de rembourser les crédits qu'ils obtiennent pour développer leurs activités.

La Grameen bank démontre aussi que les femmes, souvent considérées comme un groupe invalide constituent une force économique à intégrer aux efforts de développement des régions rurales. On constatera que 56% des candidats aux crédits sont les femmes. Elles réalisent un taux de remboursement d'environ 98,8% alors que ce taux est de 96,4% chez les hommes. Pour que ceci soit possible, la banque s'appuie sur le système mutualiste qui privilégie une responsabilité collective des membres du groupe sollicitant le crédit. Cette façon de procéder diminue les risques de non paiement puisqu'il y a auto contrôle des membres au sein du groupe, ce qui réduit également le coût des opérations au niveau de la banque.

Aussi la banque doit bénéficier d'un environnement politique et économique stable où il n'y a pas de risque de conflits socio-politiques, de perturbation monétaire ou d'inflation galopante.

2.2 Les mécanismes du micro-crédit bancaire

Pour octroyer des crédits aux populations des zones rurales, les établissements institutionnalisés font recours à un certain nombre de mécanismes. Ces mécanismes se rapportent:

- aux origines de fonds ou sources de crédit
- aux opérations de prêts
- au système de recouvrement des coûts liés aux opérations
- au système de garantie contre les risques
- au remboursement des prêts.

Les origines des fonds ou source de crédits

Il s'agit ici de définir les origines des fonds qui permettent aux établissements institutionnalisés d'octroyer des crédits aux populations. Des analyses menées indiquent que ces fonds proviennent de diverses sources:

Les dépôts

Ces dépôts représentent l'épargne des populations rurales. Ils ont un double caractère. D'une part ce sont dépôts obligatoires (exigés aux populations pour être éligibles aux crédits), d'autre part ces dépôts résultent d'une simple épargne volontaire: les populations ont besoin d'un endroit offrant un minimum de sécurité et de garantie à leurs économies. Ces deux formes de dépôts tiennent au sein de certaines institutions financières une place non négligeable parmi les ressources consacrées aux opérations de prêts. On pourra constater que près de 90% des prêts effectués par la banque rurale du Ghana sont constitués essentiellement de l'épargne des populations; ce montant est d'environ 40% au niveau de la Grameen Bank; 110% à la Badan Kredit Kecamatan en Indonésie; et en moyenne 50% à la banque populaire de Rwanda.

Les ressources propres des actionnaires

Ces ressources symbolisent le degré d'autonomie financière que possèdent les institutions vis à vis des apports extérieurs. Au départ, ces ressources constituent pour beaucoup parmi ces établissements financiers, le fonds de démarrage pour des opérations de crédits bancaires. Mais au fur et à mesure que les demandes de crédit exprimées par les populations rurales s'intensifient et parviennent à excéder les capacités des institutions, ces dernières font recours à d'autres formes de ressources.

Les subventions, les opérations de réescompte, les prêts et autres formes de prise de participation

Les subventions et les prêts peuvent provenir des gouvernements locaux ou de certaines agences d'aide extérieures. Ils sont accordés aux institutions dans le cadre d'une politique économique et sociale afin de faciliter l'accès des populations des milieux défavorisés aux crédits à des conditions beaucoup plus acceptables.

Aussi ils permettent de rémunérer les activités des institutions, et surtout d'étendre ces activités à d'autres secteurs. Bon nombre d'organismes étatiques ou para-étatiques de crédit opèrent sur la base d'une telle forme de ressources. Nous pourrions citer entre autres, l'exemple du crédit foncier et du Fonader au Cameroun, Unit Desa en Indonésie; tel est également le cas de certaines banques comme la banque rurale du Ghana, les banques populaires au Rwanda.

Quand aux opérations de réescompte, elles sont issues des transactions entre les institutions financières bancaires et leurs banques centrales. Ces opérations permettent aux banques de se refinancer et donc d'accroître leur capacité de prêts. Par ailleurs on constate que les institutions peuvent recourir à des revenus tirés de leurs activités.

La marge bénéficiaire, les intérêts reçus, les apports de devises, etc.

Les crédits que les institutions accordent aux populations proviennent également des prélèvements effectués par celles-ci sur leur marge bénéficiaire, des intérêts versés sur des prêts consentis, des apports de devises, des opérations sur des différences de taux, etc. Les banques peuvent également compter sur le résultat de leurs activités financières.

Les opérations de prêts

Les opérations de prêts sont généralement liées à un certain nombre de principes selon les institutions, c'est ainsi qu'on peut évoquer parmi tant d'autres:

Le principe de l'épargne préalable

Ceci signifie pour les institutions qui le font prévaloir, la nécessité pour les éventuels candidats aux prêts de disposer dans leur compte d'épargne d'une somme correspondant à un certain pourcentage de la valeur des crédits qu'ils sollicitent. A la Badin Kredit Kecamatan par exemple les candidats doivent avoir épargné au moins 3,3% de la valeur mensuelle des prêts; ce montant est supérieur ou égal à 5% au niveau de la Bank Rakyat Indonesia pour ne citer que ces deux exemples.

Le principe statutaire des candidats

Ici, dans leur politique d'octroi de prêts, les institutions consacrent leurs efforts à des populations à bas revenus, en tenant compte des critères socio-culturel, économique, professionnel des populations. En effet pour accéder aux prêts, une institution comme la Grameen Bank prête une attention particulière aux candidats propriétaires de petites surfaces de terre (inférieures à 0,2 hectare) ou bien à des groupes jugés défavorisés (les femmes en particulier); dans la même lignée, la banque rurale du Ghana s'intéresse beaucoup plus aux petits commerçants et aux pauvres paysans agricoles; les banques populaires du Rwanda quant à elles, optent pour une forme diversifiée de crédit adaptée à toutes les couches de populations rurales.

On constate en réalité qu'il s'agit d'adapter les mécanismes des institutions modernes aux besoins de certaines couches des régions défavorisées afin de faciliter l'accès des populations concernées aux crédits formels.

Le principe de cautionnement partagé

Ce principe est une forme de responsabilité collective. Certaines institutions exigent aux populations sollicitant des crédits de constituer des groupes de candidats. Le nombre de candidats par groupe étant fixé par l'institution qui l'exige (cinq personnes à la Grameen bank; quatre à la banque populaire de Rwanda).

La base des groupes constitués devant reposer sur un certain nombre de conditions telles que la réputation des candidats dans leur localité, leurs rapports financiers, leur aptitude à gérer et donc à rembourser les prêts qu'ils pourront obtenir. Dans les régions rurales les informations sont fluides, on connaît presque tout le monde et les résultats des enquêtes de moralité se rapportant sur les éventuels candidats sont probants.

Ce qui est intéressant, c'est de constater que ce principe de responsabilité collective des groupes est moins coûteux pour l'institution financière qui amenuise ainsi ses coûts de transaction et de risques en confiant un aspect de son rôle de suivi, de contrôle ou de gestion des opérations de crédit à des groupes de candidats. Ces derniers doivent s'auto-contrôler, car la défaillance d'un candidat du groupe constitue un danger pour tous les autres candidats du groupe. A l'égard de la population, l'avantage tiré de ce principe de groupe est l'accès au crédit à un faible taux d'intérêt par rapport au taux payé par les candidats individuels.

Au delà de simples concepts de constitution de groupes, d'autres institutions convoquent des réunions au cours desquelles, les probables candidats expliquent par de simples schémas la façon dont les crédits obtenus, pourront générer des revenus permettant le remboursement, ce qui ne signifie pas pour autant que tous les crédits octroyés doivent nécessairement être compatibles avec la réalisation des activités productives.

Par ailleurs des séances d'information et de formation d'une durée bien déterminée (d'un mois maximum) sont organisées en faveur des candidats, ils reçoivent alors des notions élémentaires et des conseils sur les manières de gérer des activités qu'ils réalisent.

Toutes ces formalités à remplir laissent présager qu'il s'écoule un certain temps entre la demande de crédit et le décaissement effectif. Il faut compter un mois environ avec la Grameen Bank, 30 à 60 jours pour la banque populaire du Rwanda, une à deux semaines pour la BAAC en Thaïlande.

Principe reposant sur le financement ou le décaissement des prêts

Les prêts sont effectués en espèce ou en nature et correspondent réellement aux besoins des populations rurales. Le montant des prêts alloués pour le financement des besoins des populations rurales varient selon les régions. En moyenne, on le situe entre 200 à 300 dollars au Ghana (taux de change de 1985); il varie de 60 à 200 dollars à la Grameen Bank.

Dans le cas des prêts en nature les populations reçoivent des organismes spécialisés des instruments aratoires, des semences, des engrais chimiques, des scies à moteur ou bien d'autres types de matériels de travail indispensables en milieu rural. Ces exemples d'opération de crédit relèvent du domaine des agences publiques ou para-publiques de crédit comme le cas de Fonader au Cameroun, du Crédit agricole au Sénégal et en Tunisie.

Le recouvrement des coûts

Toute opération de crédit génère des coûts. Ces coûts sont relatifs:

- au fonctionnement des institutions (coûts transactionnels et de suivi, coûts des opérations liées à l'administration, l'information ou à la gestion quotidienne, etc)
- aux risques liés à des phénomènes d'ordre monétaire auxquels s'exposent toute activité à caractère financier (inflation, dépréciation, dévaluation etc)
- à la gestion des opportunités qui s'offrent aux institutions comme la constitution d'une marge bénéficiaire, la prévention de certaines contingences (le défaut de paiement ou de remboursement des clients et autres risques divers) et le paiement des intérêts pour l'usage de l'épargne des populations.

Pour assurer le recouvrement d'une partie de ces différents coûts, un système de taux d'intérêt est mis en application. Il est la rémunération provenant des prêts effectués les institutions bancaires ou non. Il peut revêtir diverses formes selon les politiques visées. On

a ainsi des taux d'intérêt officiels, ils sont fixés par les autorités monétaires ou gouvernementales. Toute institution qui opère au delà du seuil prévu tombe sous le coup des sanctions. On distingue aussi des taux dits subventionnés, ils sont fixés à un seuil faible par rapport aux taux officiels. Le but visé ici s'inscrit dans le cadre d'une politique sociale ou d'une politique de rationnement, ceci résultant d'un commun accord entre les institutions et des organismes extérieurs ou gouvernements apportant leur concours financiers (subventions, prêts, etc). On a enfin des taux d'intérêt libres qui dépendent du bon vouloir des institutions. Ce troisième type de taux est beaucoup plus pratiqué dans des pays où les réglementations en matière bancaire ne sont pas restrictives.

Quel que soit le type de taux adopté, on remarquera que l'aspect le plus important chez les populations rurales est l'accès au crédit et non le recours à un taux d'intérêt bas, malgré la volonté apparente de certaines institutions de maintenir leur taux à des niveaux relativement élevés (mais nettement plus bas par rapport aux taux du secteur informel). Ce taux se situe entre 10 et 20% par an au niveau de la Grameen Bank; il est de 3,6% par mois à la Banque d'Indonésie; et inférieur à 10% à la BAAC de Thaïlande. Dans des pays où les réglementations en matière monétaire sont souples, certaines institutions mettent en pratique des taux supérieurs à ceux fixés par leurs autorités monétaires. En général ces taux pratiqués sont élevés pour des opérations de court terme mais significativement plus bas par rapport aux taux en vigueur dans le secteur informel.

La garantie contre les risques

Toute opération de crédit constitue pour le créancier un risque, et devra alors se poser le problème de la garantie.

La garantie repose sur deux éléments fondamentaux: d'abord une garantie subjective dite morale basée sur la confiance et une garantie matérielle c'est à dire fondée sur l'objet susceptible de compenser les prêts en cas de non remboursement.

Dans les communautés rurales, les revenus des populations sont bas et influencés par des variables saisonnières. Dans de pareilles conditions, elles ne sont pas suffisamment nanties pour fournir les garanties matérielles que leur exigent les institutions. Certaines banques compensent cette lacune liée à la garantie matérielle soit par une sorte de responsabilité collective imposée aux groupes de candidats, soit en prenant le risque de prêter sans garantie des sommes insignifiantes.

Lorsqu'il y a constitution d'un groupe de candidats

Les institutions font prévaloir le principe du système mutualiste encore appelé caution solidaire. Les membres du groupe accèdent à tour de rôle aux prêts dès le remboursement des prêts précédents. Le non respect par un membre de l'engagement de remboursement pénalise tout le groupe. Au niveau de la Grameen Bank, deux membres du groupe reçoivent les prêts. Si les deux candidats font preuve de bons comportements en remboursant leurs dettes dans l'intervalle de temps prévu, les autres membres du groupe peuvent alors à leur tour accéder aux crédits.

Aussi très souvent la cosignature (habituellement celle de l'épouse et du bénéficiaire) est exigée. Les élites ou leaders villageois jouent également un rôle très influent en ce sens qu'ils fournissent les informations sur le passé des potentiels candidats.

Dans le cas d'un candidat n'appartenant pas à un groupe

Les institutions surmontent les difficultés financières des populations en s'appuyant sur des politiques traditionnelles de petits prêts sans garanties. Une formule simple consiste à considérer le bien acquis grâce aux prêts comme propriété de la banque jusqu'à remboursement total du crédit.

Dans certains cas, la garantie matérielle repose sur une assurance caractérisée par les prochaines récoltes.

Le remboursement des prêts

Le remboursement est l'opération de restitution de l'argent prêté. Il est réalisé de manière échelonnée. Son caractère flexible permet aux populations d'ajuster leur paiement selon leur modèle de revenu. Le paiement est effectué hebdomadairement ou mensuellement dans un délai généralement inférieur ou égal à un an.

Pour stimuler le remboursement, des sanctions sont prévues. Pour ceux des clients qui ne respectent pas le délai, la BAAC impose 3% comme pénalité sur leurs arriérés, par contre la Banque rurale de développement en Indonésie accorde une prime de 1% sur la valeur du prêt initial pour encourager les clients à payer rapidement leur dette.

Dans le cadre d'un groupe constitué, le candidat défaillant est condamné à l'exil moral et la banque fait prévaloir à tout le groupe le principe du cautionnement partagé encore appelé caution solidaire. Chaque candidat du groupe prend la responsabilité de rembourser une fraction de la somme due au candidat défaillant, au risque de voir tout le groupe être pénalisé (notamment par le refus de crédits aux autres membres, perte de dignité dans leur localité, atteinte à leur réputation).

Toutefois, l'on devra constater que le taux de recouvrement pour une telle approche dans les zones rurales est satisfaisant et mérite une attention particulière. Au niveau de la Grameen Bank le taux de recouvrement atteint environ 98,4 % chez les femmes et 96.8 % chez les hommes; il se situe entre 80 et 98,6% à la Banque rurale d'Indonésie.

Quelle que soit la nature des activités financées, les mécanismes d'une telle approche de crédit au profit des populations rurales, obéissent à un certain nombre de principes ayant pour caractéristiques:

- des pratiques liées aux réalités locales sur la base d'une longue tradition antérieure à l'ère monétaire,
- cette approche répond aux besoins surtout des populations des zones rurales et des personnes à faible revenu des zones urbaines,
- les mécanismes mis en pratique sont appropriés pour fournir des petits prêts correspondant aux besoins élémentaires des populations,
- les institutions de crédit rural pour celles qui existent, sont installées pour la plupart, au coeur des régions rurales non desservies par d'autres institutions financières,
- les taux d'intérêt sont plus faibles que ceux pratiqués dans les circuits informels.

Exemple 2: Les banques populaires du Rwanda

Juste peu avant la reprise de la guerre civile au Rwanda, les objectifs de la banque populaire furent de mobiliser l'épargne rurale, d'octroyer des prêts à des fins productives, et d'appuyer et stimuler les coopératives. Ces institutions étaient devenues les plus importantes institutions financières dans les régions rurales.

Tout comme la Grameen Bank, ces banques populaires sont basées sur un système mutualiste bien adapté aux régions qu'elles desservent. Elles sont situées surtout dans des régions rurales non desservies par d'autres institutions financières, et par conséquent tirent parti de la propension relativement forte à l'épargne rurale.

Elles offraient des mécanismes appropriés pour fournir de petits prêts pour les besoins élémentaires, l'agriculture et les activités des micro-entreprises dans les régions rurales. Le personnel du bureau central, pour ouvrir de nouvelles succursales passe plusieurs mois dans la région pour familiariser les membres de la communauté avec l'objectif de l'institution. Ceux qui s'inscrivent comme membres peuvent acheter dix actions et ont droit d'effectuer des dépôts, de recevoir des prêts, et voter à l'assemblée générale annuelle locale où sont élus les membres du conseil d'administration et de la commission de contrôle.

Le conseil qui élit ses représentants au conseil national chargé de définir la politique générale, approuve les prêts et pour ce faire les membres reçoivent une formation en analyse d'approbation et procédures de supervision de prêts. Les succursales sont pour la plupart situées dans les régions rurales et les principaux déposants sont de petits épargnants ayant sur leur livret environ US\$ 170 au taux de change de 1988. Entre 1980 et 1988, les dépôts auprès des banques populaires ont augmenté de 726 % alors qu'ils ont été de 279 % au niveau des banques commerciales. Les tontines utilisent souvent les services des banques populaires pour gérer leurs fonds.

La règle consiste à octroyer de petits prêts à beaucoup de gens plutôt que de gros prêts à une poignée de particuliers. Un délai de 30 à 60 jours en moyenne se passe entre la demande de prêts et le décaissement.

Les banques populaires ont donc démontré la possibilité de développer un système financier adapté aux régions rurales, en s'appuyant sur le principe mutualiste ancré dans les sociétés rurales des pays en voie de développement. Leur succès au niveau de la mobilisation de l'épargne témoigne de l'existence d'un potentiel financier chez les populations rurales. Celles-ci apprécient la commodité des comptes sur livret et la sécurité que confèrent ces comptes.

De même ces institutions ont réussi à mettre au point des mécanismes de crédit appropriés en faveur de l'amélioration des activités agricoles et des micro-entreprises dans les régions rurales. Leurs opérations ont également été favorisées par l'environnement relativement stable et le faible taux d'inflation.

A tous ces aspects contribuant au succès de l'approche bancaire, il faut également considérer quelles sont les limites liées à l'approche bancaire.

2.3 Les limites du micro-crédit bancaire

Le contexte dans lequel le système bancaire en zone rurale opère, tient une part non négligeable dans le succès de l'approche. Le système doit jouir d'un environnement politique et économique stable.

Il est évident qu'un taux d'inflation supérieur aux taux d'intérêt pratiqués par les établissements financiers institutionnalisés constituera un handicap pour le fonctionnement de l'approche, puisque le recouvrement des coûts administratifs devra être délicatement assuré, la rémunération sur l'épargne des populations sera affectée sans oublier le fait que cette épargne rurale constitue une source non négligeable de crédit.

De même l'instabilité économique caractérisée par l'adoption des programmes d'ajustement structurel conduit à des phénomènes tels que la dévaluation, la dépréciation des monnaies, phénomènes aux conséquences néfastes sur les résultats économiques et financiers des institutions rurales. Une dévaluation de même qu'une dépréciation affecterait à la baisse, les bénéfices réalisés par les banques de développement sur leurs opérations de devises.

Les fréquents phénomènes de dépréciation, d'inflation ou de dévaluation auxquels sont souvent confrontés certains pays en Afrique et surtout en Amérique latine pourraient justifier la faible performance d'une telle approche au niveau de ces continents.

Egalement des conflits socio-politiques et surtout l'intervention des gouvernements dans le système bancaire ne sont pas de nature à favoriser l'émergence d'une approche bancaire. D'une part ces Etats détiennent la haute main sur les moyens de paiement, prétendant ainsi en garantir la validité ou pour percevoir les rentes de seigneurage, d'autre part ils limitent les possibilités de crédit aux populations en imposant des normes prudentielles aux institutions ou en obligeant celles-ci à souscrire des obligations publiques à faible taux d'intérêt réduisant leur rentabilité ou même en les soumettant à des impôts directs les exigeant à déposer à la banque centrale des réserves non rémunérées.

Les variables telles que la répartition géographiquement dispersée des populations et même l'absence d'infrastructures routières dans les régions rurales constituent de sérieuses limites à l'approche. Sa mise en oeuvre exige que la population soit concentrée c'est à dire moins dispersée dans un rayon donné, que leur densité soit suffisamment importante pour favoriser la réalisation des objectifs de développement définis par les institutions. Les coûts élevés d'établissement ou de construction des locaux découragent l'extension des structures bancaires modernes en milieu rural. Certaines banques sont obligées de déléguer leurs représentants au moyen de bicyclettes dans les villages environnants pour étendre leurs opérations de prêts aux populations.

Aussi on se rend compte que la plupart des institutions doivent compter sur des subventions pour fonctionner convenablement. Or cette dépendance limite leur espace d'autonomie qui repose sur la capacité des ressources propres, d'organisation et de gestion, cet espace est également à la base de leur pouvoir de négociation, de décision et d'action. Les faibles intérêts qu'elles payent sur les dépôts des populations constituent un aspect négatif dans leur politique en matière de mobilisation de l'épargne et donc des ressources qui réduiraient leur dépendance à l'égard des subventions.

Au niveau des institutions, on constate qu'il y a un manque de personnel qualifié ou spécialisé dans des questions concernant les crédits en zone rurale. Quelques fois le

problème se renvoie à l'ensemble des techniques mises en place, techniques qui plutôt éloignent les banques des populations qu'elles sont appelées à assister. De nombreuses institutions sont concentrées dans les capitales et dans quelques grandes villes, alors que les zones rurales où se trouvent la majorité de la population ne sont pas couvertes.

Le manque d'enthousiasme du système bancaire au niveau des régions rurales s'explique également par les problèmes de la faible productivité dans le secteur de l'agriculture. Les perspectives de profit pour la banque apparaissant comme faibles.

Car les activités des populations rurales sont des opérations d'importance négligeable, aux montants insignifiants en terme de valeur monétaire, mais exigeant une très grande attention au niveau du suivi et du contrôle. Tout ceci laisse présager la prédominance des crédits à court terme, opérations qui cadrent avec des options inscrites dans la politique générale que mènent les institutions financières couvrant les régions rurales.

Ces options privilégient des types de crédit à l'échelle réduite. Or un examen plus détaillé des pratiques bancaires montre que l'importance accordée aux crédits à court terme ne se justifie pas puisque ce genre d'opération se renouvelle constamment. Le financement à court terme ne profite qu'aux banques mais ne répond pas aux besoins à long terme des populations rurales. Tout l'intérêt d'une approche bancaire efficace doit résider sur la possibilité de transformer les fonds à court terme en sources de financement à moyen et long terme.

Un autre aspect du problème de l'approche bancaire concerne celui des garanties classiques de crédits. En effet, les cautions telles que le titre foncier ou l'hypothèque de biens immobiliers ne sont pas à la portée des petits entrepreneurs, et moins encore à la portée des producteurs ruraux qui parfois ne bénéficient que d'un droit d'usufruit sur les terres de leur localité gérées suivant le régime foncier coutumier. Ce qui d'ailleurs justifie une part non négligeable de crédit sans garantie en milieu rural, et qui d'ailleurs ne présente aucun risque sérieux pour les banques.

Toutefois, force est de constater que les prêts sans garanties ne sont pas aussi risqués qu'ils peuvent paraître à première vue, et les prêts garantis ne sont pas aussi sûrs qu'on peut croire.

La meilleure garantie d'un crédit réside plutôt dans l'évaluation adéquate et le suivi des projets pour assurer son succès. Cette stratégie demande aux institutions financières d'être plus rapprochées des producteurs et notamment des milieux ruraux.

Pour des raisons que nous venons d'évoquer, très peu de banques donc réalisent leurs activités avec les populations des régions rurales, populations au rang desquelles on enregistre un taux impressionnant d'analphabétisme. Elles sont par conséquent mal informées ou très peu renseignées concernant les bienfaits des opérations qu'elles effectueraient en rapport avec les établissements financiers institutionnalisés.

Eprouvant ainsi d'énormes difficultés à accéder aux crédits bancaires ces populations dans leur majorité font recours à des formes traditionnelles de crédits favorablement adaptées à leur réalité, mais à des coûts très élevés.

Chapitre 3. L'approche associative

3.1 Définition et contexte

Dans cette approche les crédits consentis aux populations proviennent des tontines, des coopératives, des fonds de roulement ou d'autres associations à fonds rotatifs. Le choix de ce cadre s'explique par des facilités d'accès et les meilleures conditions de crédit qu'offre l'approche. Car pour beaucoup parmi ces populations rurales, obtenir un crédit des établissements financiers institutionnalisés relève d'un véritable exploit. Pourtant leurs besoins de financement sont multiples.

- Le premier est celui de trésorerie particulièrement aigu pour les paysans dont les rentrées d'argent sont saisonnières. Pour beaucoup, la période de soudure est une période de misère pendant laquelle il faudra survivre jusqu'à la prochaine récolte. Au-delà de cette période de crise le manque de trésorerie est un handicap important pour la commercialisation de la récolte ou de la production artisanale, pour l'achat des intrants agricoles, des matières premières des micro-entreprises. Un agriculteur qui ne peut préfinancer ses achats d'engrais se condamne souvent à une mauvaise récolte, un forgeron ou un menuisier qui ne peut acheter un lot de ferraille ou un lot de bois se condamne à des prix élevés, à des ruptures de stock continues et à des pertes de temps importantes pour assurer son approvisionnement.
- Le second type de besoins est relatif à l'investissement lié à la politique d'intensification agricole et à l'aménagement rural, cela suppose le financement des équipements d'exploitation (culture attelée, petite motorisation), des aménagements fonciers (fumure de fonds, travaux d'irrigation et de drainage), le financement relatif à l'amélioration des conditions de transport, l'énergie domestique, l'approvisionnement en eau potable et leur maintenance, le financement de certains outillages de base et d'un minimum d'équipement moderne tel que le poste de soudure pour le forgeron ou la scie mécanique pour le menuisier.
- Le troisième type de besoins concerne les conditions de vie, de santé, d'éducation indirectement liées aux capacités de travail, de progrès et d'équilibre social. Le désir d'améliorer l'habitat souvent précaire et insalubre, le besoin de soigner sa famille ou de payer les frais de d'écolage conduit souvent à une demande de crédit plus difficile à satisfaire.

Face à cette diversité des besoins financiers et à la faible densité des réseaux de crédits bancaires, le recours des populations concernées à des mouvements associatifs aux formes variées devient remarquablement un fait quotidien. Les crédits qu'elles obtiennent, se déroulent dans le cadre d'un système financier aux multiples appellations.

C'est ainsi qu'on entendra parler du crédit coopératif, de fonds de roulement, de tontines et même du crédit famille ou de club amical.

Le marché financier rural dans lequel se déroulent ces opérations de prêts, prend des qualificatifs du genre: marché de crédit informel, irrégulier, inorganisé, marché financier indigène ou marché parallèle. Tout ceci pour signifier que ces opérations financières s'effectuent à l'écart des régulations officielles et des contrôles des autorités monétaires centrales.

Le cadre se rapporte aux activités des mouvements associatifs de personnes au rang desquels on peut citer principalement les coopératives, les tontines et autres systèmes rotatifs (les associations de fonds de roulement ou de fonds tournant, les groupes d'entraide, les clubs d'amis ou familles), les organisations récréatives ou religieuses, les groupements communautaires, villageois, féminins, etc.

Exemple 3: Les coopératives d'épargne et de crédit au Cameroun

Dans de nombreuses régions du Cameroun, les coopératives d'épargne et de crédit encouragent leurs membres à épargner régulièrement et les obligent à rembourser leurs emprunts par des versements réguliers. Elles répondent surtout aux besoins des personnes à faible revenu dans les zones urbaines et dans les zones rurales. Aussi les familles rurales ont besoin d'un endroit sûr pour déposer leurs économies.

Les coopératives offrent au moins le même degré de sécurité que les tontines, ce qui est un choix bien supérieur d'instruments d'épargne et une plus grande facilité de retrait en cas de besoin. A la fin de 1987, 231 coopératives de crédit étaient enregistrées, comptant environ 68.000 membres et ayant réalisé des dépôts et des prêts d'un montant correspondant respectivement à 33 et 24 millions de dollars.

Pour octroyer des prêts les coopératives de crédit s'appuient sur les habitudes d'épargne des candidats, évaluent la capacité de l'emprunteur potentiel. La preuve d'une très grande prudence est manifeste au moment des opérations de prêt puisque les fonds y sont destinés, proviennent exclusivement de l'épargne des membres.

Le succès de ces coopératives tient sans doute à ce qu'elles ont adapté une institution traditionnelle à des notions économiques modernes. Elles sont responsables vis à vis de leurs membres et répondent à leurs besoins. Au fil des années, le mouvement coopératif a maintenu son autonomie et son caractère privé exceptionnel présente un grand intérêt pour ses nombreux actionnaires.

Les individus regroupés au sein de ces différentes entités ont un statut homogène du point de vue socio-culturel, socio-économique ou socio-professionnel. La caractéristique essentielle commune à ces organisations est leur fragmentation et leur spécialisation dans des opérations financières d'échelle réduite et adaptées aux besoins des membres.

Avant d'aborder les mécanismes de fonctionnement propres à ces organisations, il nous paraît nécessaire de rappeler quelques nuances conceptuelles existant entre les coopératives et les tontines ou autres systèmes rotatifs.

Les coopératives

Deux sources d'inspiration des coopératives peuvent être évoquées:

- La première tirant son inspiration de l'expérience menée par Raiffeisen dans les caisses coopératives en Allemagne, au milieu du siècle dernier et étendue progressivement en Suisse, Autriche, Italie, France, etc a pour principale fonction de collecter l'épargne des membres qui les composent pour pouvoir en distribuer ensuite une partie sous forme de crédit aux autres membres.
- Il s'agit des réseaux de crédit mutualistes basés sur les principes d'organisation qui sont l'adhésion libre; la solidarité des membres; un pouvoir exercé bénévolement par des instances élues suivant la règle: un homme, une voix; un territoire restreint et une

autonomie pour chaque caisse; une affiliation à l'union qui accueille les surplus de liquidités, contrôle et assiste les coopératives.

- Une autre source d'inspiration des coopératives est constituée des expériences anciennes de "crédit unions" au Ghana et au Cameroun, de caisses populaires au Burkina, des caisses rurales d'épargne et de prévoyance en Côte d'Ivoire.

Exemple 4: Une forme achevée d'une coopérative: La banque de céréales sur les plateaux de Madagascar

Un groupe de paysans stocke dans un lieu fermé une partie de la récolte. Le stock sert de garantie à un prêt warranté de la banque. Le prêt permet aux paysans de développer des activités productives ou de régler les dépenses qu'ils jugent indispensables. Le remboursement se fait sans peine, quelques mois plus tard, le stock ayant doublé ou triplé de valeur et les paysans qui en gardent une partie n'ont pas besoin de racheter le riz au prix fort après avoir vendu le leur au cours le moins élevé.

Elles ont données lieu à des actions plus récentes, menées en Asie par la Grameen bank au Bangladesh et la Badan Kredit Kecamatan (BKK) en Indonésie et en Afrique notamment au Sénégal, au Togo, au Congo, au Burundi et en Guinée par l'appui des coopérations suisse, française et canadienne, US Agency for International Development (USAID), Federal Ministry of Water Resources (FED) etc et des organismes professionnels tels que le Centre International de Crédit Mutuel (CICM), les Caisses Desjardins, le Crédit coopératif et la World Organisation of Credit Unions (WOCU). La philosophie de ces systèmes coopératifs repose sur la réalité de l'économie traditionnelle basée sur des réseaux de solidarité existants.

Les tontines

Les tontines ou autres associations à fonds rotatifs fondent leur principe sur le respect de la parole donnée c'est à dire sur la confiance, et sur des critères homogènes. Leur but est de promouvoir tout action de solidarité et de constituer périodiquement un marché financier informel fermé, permettant aux membres, pour les uns de placer leur épargne et pour les autres d'accéder au crédit. Les tontines sont des associations non réglementées par les pouvoirs publics poursuivant des objectifs sociaux, culturels et de croissance économique. On distingue deux catégories importantes de tontines:

Les tontines de solidarité ou tontines simples

Elles ont une vocation sociale et s'appuient sur le principe de rotation des fonds. Le mode d'attribution de tour de cotisations est sans marché. Cette forme est souvent appuyée par les organisations récréatives ou religieuses.

Les tontines commerciales

Elles répondent à des motivations financières. Ce sont de véritables marchés financiers, mais réservés aux seuls membres. Le mode d'accès au fonds est également rotatif. Elles utilisent des termes tels que 'gros lots' et 'petits lots' désignant respectivement le marché principal et le marché secondaire.

Ces deux formes de tontine reposent sur le principe de la solidarité et de la non-défaillance. Elles consacrent au groupe un rôle puissant sur l'individu.

Cette puissance du groupe reste cependant morale et n'implique aucune contrainte sur la volonté de l'individu. Ainsi la tontine révèle le caractère d'un homme, enseigne que la vie a horreur du déshonneur et qu'un homme d'honneur est celui qui jouit du respect et de la confiance des autres.

Exemple 5: Les tontines

La tontine répond à des motivations d'ordre social et financier. Elle est à la fois:

- un instrument d'épargne
- un système de crédit
- un rassemblement d'amis pour des échanges d'idées
- un club de rencontre
- un réseau d'influence sociale
- un lieu de partage de joies familiales
- un groupe de soutien.

On y adhère par goût d'épargner plutôt que par esprit d'emprunter. Certains préfèrent le mot cotisation. Dans des villages, on trouve des tontines de tel quartier, de membres de telle association coutumière, de jeunes de telle génération, de femmes, de notables, d'éleveurs, etc. Tout manquement aux engagements pris à l'intérieur d'une tontine prive son auteur quel que soit le rang, l'âge ou le sexe de tout respect. De plus la tontine ne connaît ni la pluie, ni la chaleur, ni le voyage, ni la maladie.

Les montants de crédit octroyés par les tontines varient de 2000 FCFA à 100 millions selon la nature et la taille des associations concernées et le taux de cotisation exigé par membre est supérieur à 200 FCFA dans certains cas. Le mode d'accès au crédit est la rotation ou système de tour. Au terme de chaque séance de réunions, un candidat désigné selon les critères définis par l'association prend possession des fonds collectés. Sa position à l'égard de l'association se trouve ainsi modifiée.

En effet, du créancier avant la levée de fonds, il devient alors débiteur. Au fur et à mesure que durent les séances de réunion, le remboursement par le biais des cotisations permet de diminuer la dette. La fréquence des réunions étant la semaine, le mois ou l'année selon les associations.

Le délai de remboursement dépend du nombre de membres et du moment à partir duquel un membre a levé le fonds. Il est évident que celui qui lève le fonds lors de la première séance de démarrage aura un délai échelonné sur la durée de la tontine. Pour une tontine de 30 personnes par exemple, à raison d'une séance par semaine, le délai devra être logiquement inférieur ou égal à 20 semaines si la tontine se consacre à une personne au moins par séance.

Le fonds de roulement

Il a une vocation sociale. Sa philosophie s'inscrit dans une dynamique de développement économique des groupes, des familles, des villages ou des pays. Leur mode de fonctionnement repose sur un système rotatif de petits prêts sur la base d'un fonds communs ou subventionnés, entre membres constitués en réseaux de solidarité, à de très faibles taux d'intérêts en vue de financer les activités à caractère productif des dits membres.

Le fonds de roulement cherche à créer des réseaux de solidarité sur une base essentiellement socio-économique alors que ces réseaux par contre sont à l'origine de l'émergence des tontines, mais plutôt sur des bases d'organisation traditionnelle. Un groupe de fonds de roulement est constitué de volontaires bénévoles ne bénéficiant d'aucune rémunération ce qui en fait minimise les dépenses opérationnelles ou de gestion. Les activités à caractère social ne sont financées que dans certains cas.

Exemple 6: Une caisse de fonds de roulement à Fizankoro au Mali

En 1989, 47 femmes contribuent pour 13 % à une caisse créée par les habitants d'un village pilote de la zone de Koutiala. La part sociale de démarrage a été fixée à 2000 FCFA pour les femmes au lieu de 5000 FCFA, pour les hommes, ce qui leur donne accès aux crédits de fonds de roulement. Ces crédits de montants relativement peu élevés leur permettent de développer de nombreuses activités rémunératrices, aidées en cela par l'existence du marché hebdomadaire assez important.

Ces crédits sont accordés pour une durée maximum de trois mois, l'intérêt (4 % par mois) est remboursé chaque semaine. En cas de remboursement du capital sans difficulté à la date prévue, d'autres crédits courts plus ou moins importants peuvent être reconduits. De tels crédits ont permis à ces femmes d'accéder à des fonds nécessaires pour entreprendre de nouvelles activités plus rentables au regard de leurs gains antérieurs.

A ce stade évolutif, elles ont été invitées à épargner afin de compléter leur part de capital à 5000 FCFA le plus rapidement possible, ce qui leur donne alors accès aux autres types de crédits, moins chers, pour des montants et des durées éventuellement plus importants: il s'agit des crédits de campagne de durée typique de huit à onze mois débloqués en une fois vers le mois de mai - juin pour être remboursés après vente du coton vers le mois de février de l'année suivante au taux d'intérêt de 1,5% par mois.

Vu leurs activités et encouragées par leurs premiers succès, les femmes ont suggéré d'autres possibilités telles que des crédits qu'elles - mêmes ont baptisé "crédits de stockage" pouvant leur permettre d'acheter le riz en temps opportun, à bon prix, afin de couvrir leurs besoins pendant toute la période de soudure où le prix d'achat devient normalement élevé.

Exemple 7: Une association de fonds de roulement au Burkina Faso

Au Burkina Faso, un comité d'aide composé des religieux a mis à la disposition d'un groupe de solidarité de femmes, un système prêt de fonds de roulement destiné à promouvoir les activités économiques et améliorer les conditions de vie des femmes concernées. Il s'agit des familles déguerpies en 1987 d'un quartier au secteur 28 de Ouagadougou au Burkina Faso et nouvellement installées dans un autre quartier.

Une somme d'argent d'un montant de 1.500.000 FCFA a été distribuée sous forme de crédit à 34 d'entre elles en vue d'atteindre les objectifs mentionnés plus haut.

Le montant des prêts revenant à chacune d'elles étant compris entre 25.000 FCFA et 50.000 FCFA, ces femmes qui auront droit aux crédits pendant cinq années, ont souscrit à l'engagement de travailler et rembourser les sommes qu'elles obtiendront chaque fois au bout de huit mois, pour qu'on puisse les leur reconduire à partir du mois d'octobre, moment de récolte et moment favorable au stockage des vivres.

De la marge entre le prêt et le remboursement, on retient 2% pour le recouvrement des coûts de fonctionnement des opérations, et le reste est mis dans un compte d'épargne pour la femme. Au bout de cinq ans cette marge cumulée sera versée à chacune de ces femmes pour servir de fonds de roulement propres, elles pourront ainsi céder leur place aux autres femmes du groupe aussi pour une autre période de cinq ans.

C'est dire au regard du fonctionnement de ces différentes organisations, que le crédit à caractère associatif, revêt un aspect complexe et repose tout comme le crédit bancaire, sur un certain nombre de mécanismes.

Un exemple de la procédure de mise en place d'un fonds de roulement

(adapté de 'A guide to community revolving funds', par The Voluntary Fund for the U.N. Decade for Women)

Etape 1 - Connaître son groupe et son domaine d'activités, les habitudes des membres, les possibilités de succès des activités que le groupe désire financer. En principe les activités des membres doivent être similaires pour pouvoir bénéficier des expériences des uns et des autres.

Etape 2 - Convoquer une réunion d'éventuels emprunteurs pour la constitution des groupes homogènes, selon les types d'activités des concernés. Car la réunion est un moyen de favoriser la création ou la constitution des groupes. Aussi le groupe permet d'avoir une vision claire des besoins financiers et techniques des membres. Certains membres auront besoin ou la possibilité de bénéficier d'un support personnel ou de l'expérience des autres.

Etape 3 - Assigner des responsabilités. Cela suppose l'élection des membres d'un comité avec des fonctions spéciales au niveau de chaque comité. Les principales responsabilités de ce comité pourront être:

- l'élection d'un responsable du groupe
- la désignation d'un gestionnaire de fonds
- la définition des objectifs généraux et les politiques de fonds
- s'assurer de la compatibilité entre les objectifs définis et l'action du gestionnaire
- contrôler les rapports financiers qui devront être établis de manière régulière pour tester la performance des opérations
- s'assurer que les fonds sont utilisés à leurs fins
- établir un budget annuel et vérifier ses progrès
- organiser des rencontres régulières pendant lesquelles tous les membres du groupe pourront accéder aux informations et approuver les décisions clés que prend les membres du comité.

Etape 4 - Définir les objectifs, les règles et les politiques de crédit. Les objectifs peuvent être d'ordre social (qui sont les éventuels emprunteurs?; quel peut être impact du crédit sur le niveau de vie des membres; etc). Ils peuvent être aussi financiers (quels sont les objectifs économiques du groupe?; faut-il accroître le niveau du fonds de roulement?; etc). Ces objectifs s'inscrivent aussi bien dans le court terme que dans le long terme. Le court terme se rapportant ce que désirent réaliser les membres au terme d'une semaine, dans un mois ou dans un an, le long terme par contre s'inscrit dans une période de trois à cinq ans.

Exemple des objectifs à court terme:

- Fournir les fonds de démarrage au membres du groupe
- Aider un membre à acquérir un matériel de travail
- Soutenir financièrement les membres déjà en activités

Exemple des objectifs à long terme:

- Doubler les revenus des membres du groupe
- Assister au moins deux membres du groupe
- S'assurer de la rentabilité des activités financées.

Les règles de crédit consistent à décider qui aura accès ou non aux prêts.

Les politiques de crédit guident les décisions de prêts comme par exemple la durée du crédit, le taux d'intérêt à appliquer, les garanties à fournir, les procédures de recouvrement des prêts, quelle sera la politique d'incitation au remboursement et le type de retard de paiement qu'on peut tolérer.

Etape 5 - Etablir un budget définissant les dépenses annuelles et les recettes nécessaires pour le fonctionnement du groupe:

Les dépenses pourront être:

- l'achat des fournitures de bureau et formulaires des prêts
- l'affranchissement des courriers
- les honoraires comptables et juridiques
- des provisions pour pertes et prêts impayés
- des salaires, voyages, assistance technique et en gestion, etc.

Les recettes pourront provenir:

- des intérêts payés sur les prêts
- des remboursements effectués par les membres
- des subventions et autres formes de dons que peut recevoir le groupe.

Etape 6 - Elaborer les procédures administratives et les procédures de prêts. Cela concerne la définition et le partage des responsabilités, la gestion des fonds, l'enregistrement des demandes de crédit, l'approbation des prêts, l'encaissement des prêts, la vérification de l'évolution du fonds.

3.2 Les mécanismes du crédit associatif

Pour faire face aux demandes de crédits exprimées par leurs membres, les institutions traditionnelles de crédits s'appuient sur un certain nombre de mécanismes qui sont liés:

- aux origines des fonds
- aux opérations de prêts
- au système de recouvrement des coûts liés aux opérations
- au système de garantie contre les risques
- au remboursement des prêts

L'origine des fonds

Les fonds des associations sont d'origines diverses:

- *Ils proviennent des cotisations des membres.* Ceci est ressenti par chacun comme une obligation très forte à laquelle le membre ne peut absolument pas se soustraire. La contribution peut être aussi bien en espèce qu'en nature. Cette formule de collecte de fonds est très remarquée au niveau des tontines, des familles, des coopératives.
- *Les fonds proviennent aussi des dons, des subventions ou des prêts des gouvernements, des organisations internationales et d'autres formes d'organisation.* La gestion de ces fonds est laissée à la disposition des associations bénéficiaires ou de certaines ONG pour des crédits de fonds de roulement au profit des membres. Pour cette formule de fonds de roulement, les montants du crédit se reconstituent pour être reconduits aux autres membres au fur et à mesure que les remboursements sont effectués. Au Royaume uni de Bhutan, le PNUD par le biais d'un consultant de FAO a procuré au profit des paysans pauvres regroupés dans tous les dix-huit districts de Bhutan des prêts d'un montant de 833.000 dollars. Le but étant de créer un système de crédit de fonds de roulement. Entre 1982 et 1985, 6000 paysans ont dû bénéficier de cette forme de prêt pour une moyenne de 105 dollars par paysan.

Au Burkina Faso, l'organisation religieuse citée plus haut a mis à la disposition de ces femmes installées dans le quartier de Bendgo pour les prêts de fonds de roulement une somme de 15.000 FF (au taux de change de février 1993). Le montant de crédit par femme étant compris entre 250 et 500 FF.

En Thaïlande, pour octroyer des prêts de fonds de roulement aux villageois, dans le but de construire des réservoirs en vue de capter l'eau de pluie, le gouvernement aidé par les ONG et les coopératives, a encouragé et subventionné le fonds villageois où chaque paysan peut acquérir des actions lui donnant accès aux crédits.

Les opérations de prêts

Accéder à un crédit associatif suppose diverses conditions à remplir par le candidat. Cela dépend également du type de mouvement et selon aussi qu'on est membre de ce mouvement ou non.

Pour un membre d'un mouvement associatif

Le paiement d'un droit d'adhésion ou la souscription aux parts sociales suffit pour accéder aux crédits dans certaines associations. Pour d'autres mouvements, cette condition initiale devra être un prélude aux cotisations à caractère régulier servant à alimenter les caisses de secours, de placement. Chacun pourra y déposer des fonds bloqués susceptibles d'être prêtés.

Au Kenya dans la communauté de Utoui, les membres des coopératives paient un droit de US\$ 4.00 pour leur adhésion. Cette opération est suivie des contributions mensuelles et occasionnelles pour subvenir aux activités du groupe. Phénomènes observés au niveau des tontines mutualistes, des coopératives de crédits et de certaines associations à but lucratif et non lucratif.

Dans l'exemple de la Thaïlande, l'accès au crédit de fonds de roulement par le paysan qui désirait faire construire un réservoir d'eau de pluie nécessitait au préalable l'acquisition d'au moins une part d'actions de la communauté à raison de US\$ 4.00 par action.

De même au Mali, évoquant le cas de Fizankoro, la part sociale de démarrage donnant accès aux crédits rotatifs a été fixée à 2000 FCFA pour les femmes et 5000 FCFA pour les hommes. Ces femmes ont été invitées à compléter leur part à 5000 FCFA en épargnant le plus rapidement possible, ce qui leur donne alors accès aux autres types de crédits.

Les formes associatives à fonds rotatifs comme les tontines mutualistes associent d'une manière complexe l'épargne et le prêt. Après chaque séance de rencontre, un membre désigné selon des critères clairement définis, prend possession des fonds collectés: on dit qu'il lève le fonds. La position du membre bénéficiaire se trouve ainsi modifiée au sein de son association. Il devient financièrement redevable vis à vis de l'association tandis que celui qui n'a pas encore levé le fonds détient au contraire une créance sur l'association. Chaque membre a alors une créance qui augmente à chaque tour de rôle et qui se transforme lorsqu'il lève le fonds ou une dette qui va en diminuant au fur et à mesure que dure la tontine, si bien qu'on aboutit à des jeux à sommes égales: créances des uns égalent dettes des autres.

Pour des tontines commerciales, les fonds collectés lors des séances de rencontre sont mis aux enchères. Le produit est cédé à celui qui offre le meilleur prix c'est à dire le taux d'intérêt le plus élevé. Comme le prévoit le mode d'attribution de tour, seuls accèdent au marché principal les membres qui n'auront pas encore bénéficié des prêts et qui seraient dans le besoin. Le marché se termine quand toutes les sommes apportées ont été redistribuées. Lorsque les sommes cumulées sur le marché secondaire atteignent un certain seuil, elles sont réaffectées sur le marché principal afin d'être proposées aux membres éventuels.

Quant aux mouvements coopératifs, la prudence est de rigueur au moment des décisions de prêts. La capacité de remboursement des emprunteurs potentiels, est au préalable évaluée. Les prêts octroyés prennent en général les formes de prêts de rétrocession comme dans les coopératives camerounaises.

Pour terminer on pourra constater que les droits d'adhésion, les cotisations, les dépôts des membres auprès de leur mouvement, le concours financiers extérieurs constituent des préalables pour le démarrage effectif des opérations de prêts.

Ceci met en exergue l'adage traditionnel selon lequel on ne peut puiser dans un grenier si ce dernier est vide rejoignant la nécessité d'un principe d'épargne préalable des membres des mouvements associatifs. Ce qui ne signifie pas pour autant que ceux qui ne sont pas membres, ne peuvent pas accéder aux crédits.

En ce qui concerne les non membres

L'argent disponible au niveau des associations peut également être prêté aux non membres, mais pas dans les mêmes conditions que les adhérents. Une des exigences pour accéder aux prêts dans ce cas serait qu'un non membre soit parrainé par un membre ayant une personnalité influente moralement et financièrement au sein du mouvement associatif.

Les montants de crédits octroyés par les tontines varient de 2000 FCFA à 100 millions FCFA selon la nature et la taille des associations concernées. Le taux de cotisation exigé par membre varie entre 200 FCFA et 5 millions FCFA. Dans une récente étude au Cameroun, les moyennes de taux de cotisation se situaient autour de 850 FCFA par semaine pour les tontines économiques.

Le recouvrement des coûts

Au niveau des institutions traditionnelles à but commercial, les taux d'intérêt sont en général très élevés par rapport à ceux en vigueur dans les marchés officiels. Dans certaines tontines commerciales, ces taux sont soumis à la loi des enchères. L'enchère étant l'intérêt que chacun propose pour disposer de l'argent des autres. Elle diminue à mesure que le temps passe c'est à dire au moment où la concurrence devient de moins en moins vive. En moyenne il est situé entre 5 % à 10 % par mois, mais il est beaucoup plus élevé pour les non-membres.

Par contre au niveau des groupes de solidarité ou d'entraide (clubs d'amis, tontines mutualistes, etc), les taux pratiqués sont significativement bas et permettent de venir en aide aux membres des groupes. Ici, il n'existe pas de marché, ce qui privilégie la pratique des taux d'intérêt stables et fixés à l'unanimité par les membres.

Paradoxalement dans les régions rurales et périurbaines, ce taux d'intérêt à payer n'a aucune importance, si l'on en juge par l'affluence des populations des régions concernées au sein des mouvements associatifs. Ceci signifie que chez les ruraux l'accès aux crédits est très important.

Les intérêts payés permettent, comme dans l'approche bancaire, d'assurer les coûts de fonctionnement des associations, de rémunérer les dépôts des membres et de procéder à des ajustements en cas d'inflation.

Le remboursement des prêts

Il existe une souplesse accrue en terme de durée de crédits, de dates de leur décaissement et leurs modalités de paiement. Ces modalités ne s'éloignent guère de celles en vigueur au niveau des crédits de campagne c'est à dire qu'elles tiennent compte du rythme saisonnier d'activités des membres.

Les remboursements sont opérés de manière échelonnée et obéissent à la cadence des rencontres, une réunion de tontine qui a lieu chaque semaine ou chaque mois suppose un mode de remboursement hebdomadaire ou mensuel pour des personnes qui ont déjà levé le fonds. Ce remboursement régulier permet aux débiteurs de diminuer progressivement leurs dettes vis à vis de l'association. Il permet également de reconstituer les fonds devant servir de prêts au profit d'autres membres.

Les délais prévus pour le remboursement sont très courts. Dans certains cas, ils dépendent de la durée de l'association, les candidats non-membres sont appelés à rembourser dans un

délai inférieur à la durée de l'association. Dans tous les cas, le taux de remboursement observé dans cette approche associative est satisfaisant et témoigne de la crédibilité dont peuvent jouir les populations rurales au sein de leur communauté.

Le système de garantie contre les risques

Dans certaines tontines économiques, un chèque bancaire garanti est exigé pour accéder à un crédit. Certains membres font recours à des découverts bancaires pour échapper à la défaillance. Dans les cas des coopératives, on procède à l'évaluation de la capacité de remboursement des membres, en principe la base indiquée repose sur les habitudes d'épargne des candidats.

Au niveau des groupes de solidarité, il n'existe presque pas de garanties matérielles. Le crédit repose sur la confiance mutuelle entre les membres. On observe des sanctions d'ordre moral pour inciter au remboursement des prêts.

La pression solidaire doublée d'une obligation psychologique prédomine au sein de l'approche associative. Le défaillant en faisant reconnaître sa bonne volonté, son désir de rembourser ou même la possibilité de réhabiliter son image, est condamné à une situation de douloureux isolement. Cela signifie que tout manquement aux engagements pris à l'intérieur d'une association prive son auteur de tout respect, de toute considération et surtout de toute confiance.

En ce qui concerne les non-membres, la formule du parrainage est initiée. Le parrain qui a une fonction matérielle et morale au niveau de l'association devient le premier avaliste possible du novice en cas de défaillance de ce dernier. La solution judiciaire peut également être sollicitée, mais elle est moins souhaitée que la simple condamnation morale qui est une sorte de mort civile.

Comme nous pouvons le constater, l'approche associative jouit d'une grande accessibilité auprès des populations rurales. Ceci se justifie par des facilités d'épargne et de crédit qu'offre le système. Car il n'y a pas de contraintes administratives ou bureaucratiques ni de contraintes liées au temps, puisqu'il n'y a pas d'heures spécifiques pour exprimer ses besoins à un membre du comité de direction de son mouvement. L'approche offre l'avantage de contact direct et spontané des membres, car l'association regroupe des personnes appartenant à la même communauté. De plus les arrangements de crédit souscrivent à une flexibilité permettant une adaptation liée au contexte statutaire des membres.

Un tel succès tient aussi au fait que les activités de ces mouvements associatifs reposent sur des réseaux de solidarité existants au niveau des communautés. Ces mouvements répondent ainsi à des motivations d'ordre social et d'ordre financier des membres, permettant ainsi à chacun de mener l'activité qui correspond le mieux à ses compétences, en évitant des problèmes liés au marché financier, problèmes qui se posent fréquemment dès qu'une institution monétaire centrale redéfinit a priori ou modifie l'objet des crédits.

Le succès tient également du fait que ces institutions de type traditionnel sont adaptées à des notions économiques modernes. Elles sont initiées aux techniques comptables, s'intéressent aux questions financières comme le taux d'intérêt, les ventes aux enchères, les procédures bancaires. Dans certaines associations les membres doivent disposer d'un

compte bancaire pour accéder aux crédits. D'autres par contre sont obligés de faire recours aux découverts bancaires pour honorer à temps le remboursement de ces crédits.

Le lien existant entre les institutions traditionnelles et les banques ne relève pas seulement de la nature de l'activité financière, mais aussi de l'utilisation qui est faite de l'argent collecté par les associations.

Les projets d'ordre communautaire, les micro-entreprises rurales sont souvent considérés par les banques comme des domaines d'activités à hauts risques. Leurs promoteurs n'ont d'autre choix que de recourir aux mouvements associatifs s'ils veulent obtenir le financement de leurs projets. A cet égard ils bénéficient d'un suivi collectif des membres de l'association dans la réalisation de tels projets.

La probabilité de réussite dans la réalisation des projets est d'autant plus élevée que les bénéficiaires des crédits associatifs peuvent recevoir l'aide matérielle et morale du groupe, l'échange d'expérience de certains membres. Ceux-ci feront davantage confiance à leur mouvement qu'à la banque en raison des relations personnelles qui lient les membres du mouvement, du soutien qu'ils en tirent en cas par exemple d'événements graves susceptibles d'entraver la bonne marche de l'investissement ou même d'événements heureux qui entraîneraient des dépenses imprévues. Toujours dans le cadre des rapports entre les associations et les banques, on constatera que les fonds collectés au niveau des mouvements associatifs sont canalisés vers les banques.

Ces fonds permettent ainsi aux populations d'accélérer les mouvements de leurs comptes bancaires pour prétendre à un crédit auprès des banques. Les tontines permettent surtout à certains membres de constituer soit l'apport personnel pour accéder à un crédit documentaire, soit pour disposer d'un crédit. Elles donnent aussi l'occasion à beaucoup de ses membres de rassembler le minimum exigé pour l'ouverture d'un compte d'épargne bancaire.

En conclusion, les institutions traditionnelles, dans leurs transactions avec les banques, jouent le rôle d'intermédiaire financier entre les populations rurales et ces banques. Par le mécanisme de cotisations, elles contribuent au renforcement de la liquidité des banques en canalisant vers elles les fonds thésaurisés. En favorisant le financement des projets communautaires, elles contribuent à l'accroissement de la masse monétaire en circulation dans les régions rurales.

Ces institutions traditionnelles ne sont, comme on peut le croire, ni une caisse contenant de l'argent, ni une structure de dépôts, mais un canal par lequel transite l'épargne des populations pour rentrer soit dans la circulation soit dans les banques. Toutefois signalons que l'approche associative tout comme l'approche bancaire connaît aussi des limites.

3.3 Les limites du crédit associatif

On reproche à certains mouvements associatifs de mettre en pratique des taux d'intérêt anormalement supérieurs à ceux des banques. Une telle extrapolation n'est pas de nature à tempérer réellement les effets de la pauvreté, contre laquelle les activités associatives prétendent lutter.

Aussi notons que les crédits associatifs financent dans leur immense majorité des activités d'échelle réduite s'inscrivant par conséquent dans le court terme. Cette façon de procéder entravent les initiatives des membres en ce qui concerne leurs opérations à long terme, et d'investissements plus volumineux.

En outre au rang des activités financées, les dépenses à caractère social telles que les mariages, les funérailles, les naissances, l'éducation et la santé, occupent une place importante: ce sont des activités qui s'inscrivent en marge des opportunités de rentabilité ou de profit qu'exigent certaines institutions financières spécialisées.

Les mouvements associatifs ont un pouvoir financier relativement limité. Leur force de négociation des prêts de refinancement est fonction du montant des dépôts effectués au niveau des banques.

Signalons également que la décision de décaissement des fonds pour les crédits est liée au rythme auquel le remboursement des prêts précédents sont effectués, tenant aussi compte du fait que les revenus des ruraux dépendent des fluctuations saisonnières.

Si on prend l'exemple des paysans thaïlandais investis dans la construction des réservoirs en vue de capter l'eau de pluie, le premier groupe de bénéficiaires de prêts effectuera le remboursement au bout de quinze mois à raison de US\$ 4.00 par mois si le principe de paiement mensuel est respecté par tous. Les montants ainsi reconstitués sont reconduits en faveur d'un autre groupe, qui aura attendu pendant cet intervalle de temps.

Pour terminer nous pouvons révéler que bien qu'ayant emprunter certaines notions économiques modernes, la gestion financière des mouvements associatifs souffrent d'un manque de savoir faire. On dénote ainsi une carence en personnel qualifié et une absence remarquée de rigueur et d'organisation dans la manière de réaliser les opérations financières et surtout au niveau de la tenue des comptes. Les besoins immenses auxquels les mouvements associatifs doivent faire face, découragent certaines personnes et amènent ces dernières à recourir à un troisième type de crédits c'est à dire des crédits individuels.

Chapitre 4. L'approche individuelle

4.1 Définition et contexte

L'approche par individus des micro-crédits est aussi une pratique très observée dans le système financier des régions rurales. Les crédits sont accordés aux populations par certains individus bénéficiant de leur situation de monopole financier.

Ce cadre est le domaine réservé des usuriers au rang desquels on trouve les prêteurs professionnels, les banquiers ambulants, les propriétaires fonciers, les commerçants, des notables, etc. Certains occupent des postes financiers au sein de leur mouvement associatif ce qui leur confère l'opportunité des transactions financières à titre personnel. D'autres par contre ont pour fonction de garder l'argent en le préservant des termites, des voleurs, des envies dépensières de son propriétaire, et même en le mettant à l'abri des appels d'aide de la part des familles ou des amis.

Aussi le système bancaire existant n'offre pas des structures adéquates pour des petits dépôts à intervalle régulier et reposant sur de faibles montants.

Exemple 8: Les banquiers ambulants

Au Ghana, les banquiers ambulants négocient des accords de collecte d'épargne avec des clients qui sont généralement des femmes détentrices de petits commerces. Une partie de leurs recettes est collectée chaque jour ou alors à intervalle régulier par leurs banquiers.

Le montant varie de 0,25 dollars à 2,50 dollars par personne et par jour. A la fin de chaque mois les banquiers retournent les fonds collectés aux légitimes épargnants, retenant une commission de 3,3 % ou l'équivalent d'un dépôt journalier. Environ 40 % des sommes collectées sont déposées dans des comptes bancaires et le reste sert à honorer le remboursement des clients qui exigent leurs fonds avant le terme ou qui sont confrontés à des problèmes financiers au courant du mois. L'argent collecté sert aussi à octroyer des crédits à ceux qui ne font pas partie de la clientèle. La durée de crédit est de trois mois à un taux évalué à 20 %.

Certaines religions prohibent le prêt à intérêt. L'épargne des populations concernées ne peut pas être confiée à une banque pour la simple raison que cet argent sera mêlé aux fonds touchant un intérêt. Ces considérations en matière religieuse privilégient un cadre de crédit par des contacts directs entre individus se connaissant parfaitement, et se faisant mutuellement confiance. Le fonctionnement d'une telle approche est ordinairement différent de celui des deux approches précédentes.

Exemple 9: Les prêteurs professionnels

Les prêteurs professionnels sont une source informelle de crédit au Ghana. Les bénéfices qu'ils réalisent dans leurs activités principalement commerciales et financières, sont leur principale source de prêts. Ils accordent aussi des crédits commerciaux pour accroître leurs ventes. Deux types de crédit peuvent donc être distingués: le crédit en espèce ou cash et le crédit en nature ou crédit commercial. Les taux d'intérêt varie de 50 % à 100 % et les durées de crédit peuvent atteindre neuf à douze mois.

4.2 Les mécanismes du crédit individuel

Le système de crédit par individus repose sur un ensemble de mécanismes simples.

La source de crédit

Les fonds des usuriers destinés aux crédits sont le fruit de leurs propres économies ou même leurs revenus. Ce sont également des bénéfices réalisés sur leurs activités, des rémunérations sur leurs dépôts en banque. Certains usuriers occupent des postes financiers (trésoriers, comptable ou caissiers) au sein de leurs institutions traditionnelles, ils deviennent donc de par leur fonction, de véritables sources de crédits bien connues des populations.

D'autres sont des professionnels financiers (banquiers ambulants, agent privé de change, etc) ils réalisent quotidiennement des collectes auprès de leurs clients qui sont généralement des marchands de petits commerces, des agriculteurs ou des artisans.

Ceux orientés dans des crédits en nature cèdent, soit une partie de leur stock de marchandises (commerçants) soit un élément de leur actif patrimonial (propriétaires fonciers). Cette dernière formule est de règle dans des régions où il y a prohibition du loyer payé pour l'usage de l'argent, les usuriers spéculent alors sur la richesse foncière, puisque le loyer payé pour l'usage d'un bien immobilier ne tombe pas sous le coup de la prohibition.

Les opérations de prêts

Tout individu connaissant un usurier, peut prendre contact avec ce dernier à tout moment pour ses besoins de crédit. L'usurier décide de décaisser les fonds ou de mettre à sa disposition le bien sollicité sur la base d'un certain nombre de critères notamment le caractère urgent ou ponctuel du besoin, l'enveloppe financière que cela nécessite, les capacités de remboursement de l'emprunteur, le délai, etc.

Les arrangements peuvent être verbaux, ils sont en général écrits pour des prêts ayant de forts montants. Ces prêts sont soit en espèces (prêts réalisés par des banquiers ambulants, prêteurs professionnels et autres particuliers) et répondent aux besoins les plus pressants de la clientèle, soit en nature (prêts réalisés par les commerçants, les propriétaires fonciers).

Cette dernière catégorie d'usuriers, principalement les commerçants, met souvent à la disposition de leurs clients un crédit à la consommation accordé en nature au moment de la soudure. Dans certains cas, ce type crédit est disponible aussi pour les intrants.

Le système de garantie

Dans cette approche, il n'existe presque pas de garanties matérielles, l'accès aux prêts repose sur la confiance et les connaissances personnelles solides. Ces connaissances sont le fruit des rapports familiaux, amicaux ou de bons voisinages. Ces rapports tiennent à la régularité des achats du client auprès de son marchand de commerce. Certains clients détiennent auprès de leurs fournisseurs des cahiers où sont régulièrement enregistrés les crédits qu'ils obtiennent de ceux-ci.

Ces cahiers permettent aux commerçants d'entreprendre des poursuites judiciaires en cas de non respect de l'engagement par le client. Mais les abandons de créances sont fréquemment observés et des poursuites moins souhaitées en milieu rural en raison du caractère coûteux, administratif et lent de la procédure judiciaire.

Le recouvrement des coûts

Les taux d'intérêt sont très élevés ici par rapport aux taux des deux premières approches. Ils se font sur la base de 10 % ou 20 % par semaine et parfois par jour. Evalués sur une base mensuelle ils atteignent la barre de 100 %, bénéficiant de la situation de monopole des usuriers.

Pour certains professionnels ces taux sont la rémunération de leurs activités au même titre que le salaire versé à un banquier ou à un fonctionnaire. Ils permettent de couvrir les coûts des opérations surtout de réaliser une marge bénéficiaire importante permettant aux usuriers d'étendre les opérations de crédit.

Le remboursement des prêts

Les délais de remboursement varient selon les cas. Certains remboursements sont opérés souvent en nature au moment de la récolte ou de la rentrée des fonds. Pour certains, la durée de remboursement du crédit est une question de jour, de semaine ou de mois et dépasse rarement un an.

Un banquier ambulant qui doit faire face à des redistributions hebdomadaires de fonds collectés auprès des épargnants, exigera dans le cadre d'une opération de crédit, un délai inférieur à une semaine. De même un propriétaire foncier, comptant sur ses loyers pour subvenir à ses besoins imposera des délais d'un mois aux usagers de ses biens.

Le commerçant devant faire face aux réapprovisionnements et exigences de son fournisseur, modulera le délai de remboursement en fonction de ces différentes contingences. La durée de crédit exigée aux clients sera généralement inférieure à la durée nécessaire pour le réapprovisionnement ou à la durée des dettes du commerçant à l'égard de son fournisseur.

Certains particuliers, les ménages par exemple dont les revenus n'ont aucun rapport avec le remboursement ou dont le remboursement n'ont aucun impact sur leurs transactions immédiates ou futures imposent des délais supérieurs à un mois mais généralement inférieurs à un an. Dans tous les cas on assiste à un taux de recouvrement satisfaisant.

Une telle approche doit son succès à la plus grande facilité d'accès. Les services sont adaptés aux besoins des populations. Les usuriers y voient un cadre propice pour faire fructifier leurs activités et réaliser de gros bénéfices.

De même les populations rurales trouvent ce cadre de crédit parfaitement adapté à leur situation, cela leur permet de répondre à leurs besoins les plus pressants. La négociation et le décaissement du crédit se font sur le coup, alors que dans les associations on peut négocier à tout moment avec un membre du comité de direction, mais seulement il faudra attendre le jour de la réunion pour décider du décaissement.

Bien qu'étant à la dimension de ces populations à bas revenu, signalons pour terminer que l'approche des micro-crédits par individus comporte aussi des limites.

4.3 Les limites du crédit individuel

Les crédits individuels sont une source chère de financement des activités des populations rurales en raison de forts taux d'intérêt pratiqués par les usuriers. Les courts délais de

recouvrement des dettes exigées aux populations freinent leurs volontés de développer des opérations à long terme.

Puisque qu'une telle approche de crédit rend difficile le fonctionnement de l'économie et bloque toute possibilité de progrès, il devient donc impossible d'intensifier les systèmes de production et d'accroître l'investissement. Le coût très élevé du crédit ne pouvant garantir la rentabilité des projets susceptibles d'être réalisés.

Egalement, il devient difficile de mettre en place une économie de marché donnant une large place à l'incitation par les prix lorsque les prix aux agriculteurs ou aux artisans sont amputés de moitié ou des deux tiers de leur valeur par les processus d'usure préalables à la récolte. L'augmentation des prix agricoles a beaucoup moins d'importance pour le paysan que la mise en place d'un crédit de soudure.

Une approche de crédit par individus renforce l'écart de l'inégalité entre les plus riches et les plus démunis. La situation de monopole qu'elle développe favorise la concentration progressive du capital notamment des moyens financiers, des terres et du troupeau, aux mains de ceux qui peuvent prêter l'argent en cas des besoins impératifs des populations.

A cause du phénomène intensifié de la spéculation foncière, la récolte, et à terme la terre servent de gage aux crédits. Le petit paysan incapable d'assurer le remboursement au taux pratiqué, s'enfoncé progressivement dans l'endettement et finit par perdre le capital foncier qui constitue son outil de travail.

L'intransigeance de certains usuriers surgissant à n'importe quel moment pour exiger le recouvrement de leurs créances, met le débiteur en perpétuel état de sursis. Certaines couches de population en raison des considérations religieuses perdent tout contact avec des institutions bancaires qui par contre offrent des crédits à des taux d'intérêt satisfaisants et adaptés aux conditions de marché.

Malgré leurs rapports avec le système bancaire, les usuriers jouent rarement le rôle d'intermédiaire financier. Les fonds qu'ils consacrent aux crédits, proviennent pour la plupart des surplus réalisés dans leurs activités, de la même manière que le paiement de crédits assuré par les populations, permettent aux usuriers de relancer ces activités.

TROISIÈME PARTIE

LA PERTINENCE D'UN SYSTEME DE MICRO-CRÉDIT DANS UN PROJET D'APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE ET ASSAINISSEMENT

Dans cette troisième partie, nous essayerons de montrer la pertinence du micro - crédit dans un programme d'approvisionnement en eau potable et assainissement. En effet, il s'agira de mettre en lumière les expériences menées dans le secteur grâce aux opérations de crédit; d'évoquer selon les types de systèmes d'approvisionnement et d'assainissement les besoins financiers, afin de spécifier le caractère souhaitable des crédits pour des projets à venir.



Chapitre 5. La problématique des systèmes de micro-crédit dans les programmes de l'eau et de l'assainissement

Comme nous pouvons le voir d'après les exemples ci-dessus, certains projets ont cherché à faciliter le financement d'activités liées à l'approvisionnement en eau potable et à l'assainissement, par la mise en place de systèmes de micro-crédit. Cependant, il est difficile de trouver des rapports d'évaluation sur le succès de la mise en place de ces systèmes. Il serait ainsi opportun d'effectuer des missions d'études et de reconnaissance sur des cas existants ou des projets pilotes.

Un système de micro-crédit pourrait aider à recouvrir les besoins suivants:

- contribution initiale à l'investissement
- achat de matériel pour le remplacement, l'extension et la réhabilitation
- financement de grosses réparations ou imprévus
- avances de trésorerie lorsque se trouve un problème de liquidité
- constitution d'un stock de pièces de rechange ou d'outils.

5.1 Contribution initiale à l'investissement

Les exemples cités dans cet ouvrage montrent que la mise en place d'un système de micro-crédit peut aider au financement initial pour l'achat d'équipements. Ceci est particulièrement le cas du financement de latrines privées par les ménages qui, grâce à l'achat d'une part sociale d'un fonds, peut avoir droit à un crédit, (Ouagadougou). C'est aussi le cas du projet de Khon Kaen en Thaïlande, où des ménages ont pu s'équiper en citernes d'eau, en utilisant le même système.

Le fait que les emprunteurs aient tout d'abord contribuer financièrement à l'achat d'une part sociale, avant de pouvoir souscrire à un emprunt, est non seulement une façon d'augmenter le capital du fonds de roulement, mais c'est également une façon de renforcer la responsabilité l'emprunteur face à ses engagements financiers.

'Je paye, donc j'ai droit à un crédit' : signifie qu'en contribuant le ménage atteste d'une certaine façon qu'il est en accord avec les règles de fonctionnement du crédit et qu'il en accepte la responsabilité.

L'instauration de ces systèmes financiers a donc permis aux populations de s'équiper et également d'avoir accès à des moyens de paiement. Cependant nous devons souligner les points suivants :

- il s'agit bien souvent de financement d'équipements individuels (pour un ménage) et non de financement d'équipements collectifs
- les fonds de roulement et les tontines ont des capacités de prêt limités en volume
- l'instauration de tels systèmes présuppose également la capacité de rembourser des populations
- il est important que les ménages emprunteurs soient convaincus que l'équipement dans lequel ils vont investir, leur convient et qu'il sera utilisé
- l'instauration d'un système de micro-crédit suppose la présence d'une capacité de gestion et d'un climat de confiance

Quelques exemples d'opérations de prêts en faveur des programmes d'approvisionnement en eau potable et assainissement

Exemple 10: Projet de Khon Kaen en Thaïlande

Selon le programme national, ce projet avait pour but de favoriser la construction des citernes d'eau au profit des ménages afin de leur permettre de capter l'eau de pluie. Soutenu par les subventions du gouvernement, un système de prêts de fonds de roulement a été créé au niveau du village, question de faciliter l'accès au fonds de roulement, mais aussi donner à chaque ménage la possibilité de pouvoir construire sa citerne. Pour ce faire, il a été exigé à chaque candidat l'acquisition d'au moins une part sociale à raison de 4 dollars la part, ce qui donnait droit à un crédit de fonds de roulement pour un montant supérieur ou égal 150 dollars.

Exemple 11: Projet Nylon dans la ville de Douala au Cameroun

Le projet Nylon avait pour but d'aider les habitants d'un quartier, régulièrement inondé en saison des pluies, à assainir leur environnement par l'aménagement des canaux d'évacuation d'eau de pluies, l'aménagement de leur habitat et par d'autres mesures visant à éviter la contamination des puits d'eau.

Le 'Crédit foncier', une institution financière camerounaise s'appuyant surtout sur des groupements socio - professionnels, de solidarité ou des tontines a pris soin de mettre en place des instruments de crédit qui permettent à ces groupes de populations économiquement faibles d'y avoir accès.

Exemple 12: Projet de maintenance des systèmes d'approvisionnement d'eau au Togo

Au Togo, les villageois ont été encouragés à créer un fonds pour la maintenance de leur système d'approvisionnement. Un dépôt initial de 1560 dollars a été effectué auprès de la banque et des contributions annuelles sont effectuées. L'ouverture d'un compte bancaire permet aux populations de bénéficier des intérêts sur l'épargne mais surtout d'avoir accès à des facilités bancaires (crédits bancaires, découverts bancaires, caution contre les risques). Car on pouvait assister à des cas où les frais de réparation ou de maintenance exigibles aux populations étaient supérieurs au montant de leurs dépôts en banque alors le recours aux crédits ou aux découverts bancaires devenait une nécessité. Au cas où les frais de maintenance étaient inférieurs aux dépôts, la partie inutilisée du fonds ainsi que les revenus additionnels sur ces fonds, servait à octroyer des crédits à de faibles taux d'intérêt pour le financement au profit de la communauté, des activités génératrices de revenus.

Exemple 13: Un système d'épargne et de prêt en faveur du programme d'approvisionnement d'eau et d'assainissement en Bolivie

Pour financer l'installation des systèmes d'approvisionnement en eau potable et de l'assainissement au profit des communautés à bas revenus des zones périurbaines et rurales de la Bolivie, un système d'épargne et de prêt a été créé. L'objectif étant de favoriser la mobilisation des ressources financières et l'assistance technique. Le programme consistait à:

- réaliser des travaux de connexion ou de branchement sur des systèmes existants
- améliorer la distribution en construisant des systèmes individuels de stockage d'eau au niveau des ménages
- réaliser de nouveaux systèmes d'approvisionnement.

- ce système financier présuppose une campagne de mobilisation
- l'installation d'un système de micro-crédit ne remplace pas le recours à d'autres sources de financement; il lui est tout au plus complémentaire.

Financement d'équipements individuels ou collectifs?

La mise en place d'un système de micro-crédit avec l'instauration d'un fonds de roulement, est en effet souvent mis en place pour permettre le financement d'équipement à l'échelle d'un ménage (latrines, citernes, connections), mais rarement pour le financement d'un équipement collectif, de type pompe ou borne fontaine.

Le caractère même d'un fonds de roulement de petite dimension est de nature à prêter de l'argent aux individus qui en sont membres. Qu'en est-il lorsque l'individu devient un groupe de personnes ou une communauté ? Est-ce que le fonds de roulement peut être composé de groupes de personnes ?

Un fonds de roulement peut bien sûr être composé de tous les membres possibles. Cependant, le groupe doit avoir une personnalité morale, ce qui peut être le cas d'un comité d'eau. La structure et la gestion d'un tel fonds de roulement devient plus complexe s'il comprend des membres représentant des communautés. On pourrait alors imaginer un fonds communal, composé de plusieurs membres non seulement dans le domaine de l'eau mais également dans les domaines agricoles, de petit commerce ou autres. Le capital ainsi collecté pourrait être plus important et donc pourrait subvenir à des besoins plus importants.

On ne pourrait sous estimer l'importance que revêt l'investissement initial des équipements d'approvisionnement en eau potable, pour les communautés. En effet, les communautés sont de plus en plus sollicitées à contribuer financièrement au capital de départ; ceci dans le but de responsabiliser les populations, mais également de manifester une réelle volonté de payer.

Ce capital est dans de nombreux cas considéré comme un capital destiné par la suite au financement des activités liées à l'exploitation et la maintenance.

Afin de faciliter la constitution de ce capital pour la mise en place d'une pompe par exemple, certains projets ont opéré à des opérations de crédit en prêtant une partie du capital que les communautés devaient contribuer. Dans ces cas, il s'agit tout simplement une avance effectuée par le projet, moyennant un remboursement négocié préalablement.

Les fonds de roulement et les tontines ont des capacités de prêt limitées

En effet, le capital de ces systèmes "mini" financiers n'est pas en mesure dans la plupart des cas, d'effectuer des prêts importants. Or, l'investissement dans des équipements de type pompe à main ou pompe solaire, voir petit système d'adduction d'eau et bornes fontaines, nécessite un investissement important.

Pour ce genre d'investissements, il existe par contre le recours au crédit bancaire, au crédit rural formel, ou des institutions bancaires de type Grameen Bank ou enfin des coopératives de crédit importantes, avec toutes les limitations d'accès que nous avons soulevées plus tôt.

On comprend ainsi pourquoi les petits fonds de roulement et les tontines permettent plutôt le financement d'équipement à l'échelle individuelle ou des ménages. Cependant, afin

d'augmenter la capacité de prêter d'un fonds de roulement, celui-ci peut opérer à une augmentation de capital.

Cette augmentation de capital peut se faire grâce à des fonds extérieurs, sous la forme de dons, ou en demandant aux communautés de souscrire à une part sociale, une forme d'actionariat.

L'instauration de tels systèmes présuppose la capacité de rembourser des populations

Le remboursement des prêts suppose une capacité de payer des populations. Dans les zones rurales, la capacité de payer sera fortement tributaire des revenus agricoles et donc des fluctuations saisonnières et climatiques, et le remboursement pourra donc être précaire.

De plus, l'eau, bien que considérée de plus en plus comme un bien économique n'est pas pour autant un bien commercial, à l'exception du cas des revendeurs d'eau. En effet, l'investissement dans des aménagements en eau potable a un but de satisfaction du bien-être et non pas directement une activité génératrice de revenus.

Or, un prêt est normalement octroyé pour des activités productives qui permettront de générer des revenus pour rembourser ensuite le prêt. Si l'eau ne peut générer de revenus, la capacité de rembourser est donc d'autant plus critique. Dans le cas où l'eau est vendue, le produit de la vente est un gage direct de la capacité de rembourser.

Qu'en est-il de l'assainissement ? Les latrines privées ne sont pas non plus génératrices de revenus. Elles apportent un mieux être. On pourrait argumenter comme dans le cas de l'eau que ce mieux être permet aux ménages d'être plus productifs, donc à long terme de générer plus de revenus, cependant ce long terme ne correspond pas au terme des crédits.

Il est ainsi primordial d'évaluer les capacités de remboursement des populations ou des collectivités, surtout dû au fait que l'eau et l'assainissement ne sont pas des biens comme les autres.

Il est important que les ménages emprunteurs soient convaincus que l'équipement dans lequel ils investissent, leur convient et sera utilisé

Au delà de la capacité de payer, il y a la volonté de payer, car la capacité de payer peut exister sans que la volonté de payer ne se manifeste. Les populations sont parfois contraintes de choisir un type d'équipement sans qu'il n'y ait véritablement d'autres alternatives, sans être totalement conscientes des implications. De plus, la technologie peut se révéler non appropriée au contexte culturel. La motivation de rembourser un prêt peut être ainsi critique.

La mise en place d'un système de crédit suppose la présence de capacité de gestion et d'un climat de confiance

La mise en place d'un système de micro-crédit nécessite une tenue rigoureuse des comptes, d'un contrôle et de suivi efficace et constant. Ces capacités de gestion indispensables ne sont pas toujours présentes dans un milieu rural. De plus, comme nous l'avons déjà mentionné, ce système pose ses fondements sur un critère immatériel: la confiance. Si on se réfère à l'expérience de la mise en place de comités d'eau dans de nombreux projets, les capacités de ces comités ne sont pas toujours évidentes.

On retrouve souvent des problèmes de gestion ou de motivation des membres de comité d'eau. Les usagers eux-mêmes perdant confiance dans les membres qu'ils avaient préalablement élus. Si un comité d'eau ne peut pas gérer efficacement un point d'eau, qu'en sera-t-il d'un fonds de roulement dont l'existence dépend justement d'une gestion rigoureuse ? On comprend ainsi qu'un fonds de roulement ait besoin d'un "ciment" supplémentaire. Ce 'ciment' est la confiance et le savoir-faire.

Ce système présuppose une campagne de mobilisation

De nombreux projets effectuent des campagnes de mobilisation des populations concernant l'approvisionnement en eau potable et assainissement, en particulier sur les aspects liés au genre, à la participation et à la gestion communautaires, l'hygiène ainsi que des aspects techniques. Si un système de micro-crédit doit être installé, une mobilisation doit également être effectuée afin de sensibiliser les populations concernées aux rouages de ces mini systèmes financiers.

La mise en place d'un système de micro-crédit ne remplace pas le recours à d'autres modes de financement

En effet, l'utilisation des fonds communautaires, la tarification, la taxation, mais aussi les subventions publiques et les projets d'assistance d'agences extérieures sont d'autant de moyens d'aider à financer l'investissement dans des équipements. La mise en place d'un système de micro-crédit est complémentaire à ces sources de financement, et ne devrait pas signifier un désengagement financier des gouvernements.

5.2 Achat de matériel pour le remplacement, l'extension et la réhabilitation

La décision pour le remplacement d'une partie ou de l'ensemble d'un système, voir son extension ne peut se faire sans considérer préalablement également sa possible réhabilitation. Ce choix se fait bien sûr sur des critères économiques, mais aussi en considérant la disponibilité des pièces détachées du dit système.

En effet, une marque de pompe peut s'avérer d'un modèle trop peu performant ou peu vendu, de telle sorte que nouvelles technologies plus économiques et plus performantes devraient être choisies.

Cependant, cette décision n'intervient dans la communauté essentiellement qu'à trois occasions :

- Lorsque le système mis en place n'est plus suffisant pour assurer un approvisionnement en quantité suffisante. En effet, la pression démographique dans certaines régions peut pousser les communautés à modifier le type d'approvisionnement en eau. C'est le cas, par exemple, d'une communauté pour qui un puits aménagé ne suffit plus à satisfaire les besoins, et qui décide d'opter pour une l'installation d'une pompe.
- Lorsque le système mis en place ne correspond plus au niveau de satisfaction des usagers et que le niveau de vie engendre un niveau de consommation supérieur. C'est le cas, par exemple, d'usagers désirant opter pour une pompe plus proche de leur domicile, ou pour des branchements privés à la place de l'utilisation d'une borne fontaine.
- Lorsque l'équipement devient vétuste et que son cycle de vie nécessite un remplacement.

De plus, la fréquence de renouvellement des installations dépendra également de la qualité de la maintenance préventive.

Tableau indicatif de remplacements majeurs pour différents systèmes

Latrines	: renforcement de la fosse, nouvelle super structure
Puits avec poulie	: seau, corde, poulie et supports
Pompe à main	: joints de piston, tringlerie, écrous, manche, colonne corps de la pompe
Pompe motorisée	: même que pompe + remplacement parties du moteur ou moteur en entier
Captage eau de pluie	: gouttières
Filtration lente sur sable	: filtres

Bien que le remplacement, l'extension ou la réhabilitation d'un système représentent une forme d'investissement, ils se distinguent d'un investissement initial dans le sens où il se fait dans le futur. Dans ce cas, il est donc possible de prévoir financièrement l'avenir.

Nombreux sont les projets qui conseillent aux communautés d'intégrer dans le système de tarification ou dans le prix de vente au détail de l'eau, un pourcentage correspondant à l'amortissement (partiel ou total) du matériel, suivant un système d'amortissement linéaire.

Ce système d'amortissement constitue donc une épargne pour une consommation future. Force est de constater cependant, que les conseils se limitent à l'intégration de cet amortissement. Que faire avec cette épargne ainsi constituée?

Cette épargne est pour la plupart du temps versée sur un compte bancaire, voir utilisée à d'autres fins. Or, cette épargne pourrait permettre la constitution d'un système de crédit, au niveau communal, qui permettrait ainsi le financement d'activités non seulement au niveau de l'eau mais également dans d'autres secteurs.

Cette épargne pourrait également être drainée dans un fonds départemental ou régional qui permettrait ainsi aux communautés d'avoir accès à des moyens financiers importants une fois que les besoins de remplacement, d'extension ou de réhabilitation feront jour.

5.3 Financement de grosses réparations et imprévus

La viabilité des programmes d'eau et d'assainissement dépend également de la possibilité des populations à faire face aux grosses dépenses ou aux imprévus, dans un contexte où l'exploitation et la maintenance des systèmes relèvent des communautés.

Ces dépenses peuvent être d'un montant trop élevé et apparaître à un moment inattendu. Le financement de ces grosses réparations/ imprévus ou remplacement est également de plus en plus intégré dans la tarification ou le prix de vente de l'eau. A la différence des dépenses liées au remplacement, à l'extension ou à la réhabilitation, qui nécessitent une action réfléchie et planifiée, les dépenses liées aux grosses réparations se caractérisent par leur caractère parfois imprévu, voir urgent.

Un accord peut être conclu avec le réparateur qui peut accorder un délais de paiement. Cependant, le paiement devra de toute façon avoir lieu. Il serait possible alors d'envisager le

recours à un système de crédit, qui permettrait d'avoir accès aux moyens financiers nécessaires.

On peut imaginer plusieurs scénarios. Un Comité d'eau peut avoir régulièrement déposé son épargne dans une coopérative d'épargne et de crédit au niveau communal, par exemple, ce qui lui donnerait droit de souscrire à un emprunt. Il peut aussi avoir déposé son épargne dans un compte bancaire, et la banque accorderait un crédit. Si les dépenses sont moins importantes et concernent un ménage, celui-ci pourrait obtenir un crédit auprès d'un fonds de roulement s'il en est membre.

Les grosses réparations ne sont pas imprévues en nature, elles le sont seulement dans le temps. Voir le tableau 1, pour le type de dépenses que l'on pourrait prévoir selon la technologie utilisée et selon l'activité entreprise.

Quel que soit le scénario, il serait approprié d'introduire un système de prévention contre les risques. En effet, les pays industrialisés sont quasiment couverts et assurés contre toute intempérie, accidents ou dommages importants non prévus. Ainsi un tel système pourrait aider les communautés à surmonter des graves problèmes financiers, en demandant aux communautés de déposer une partie des revenus de la vente de l'eau dans un fonds, qui donnerait droit à un crédit, lorsque la nécessité apparaîtrait.

Il existe cependant des grosses dépenses imprévues qui sont difficiles à recouvrer, telle que l'augmentation brutale des prix, due à une forte inflation ou une dévaluation importante de la monnaie par rapport aux devises étrangères (cas des pays de la zone franc de l'Afrique centrale et de l'Ouest).

Mais dans ces cas, l'ensemble d'un secteur, ou parfois même un pays entier, sont concernés. La réaction est de répercuter cette nouvelle charge sur une augmentation du prix de vente de l'eau. Cependant, les populations locales n'ont peut-être pas d'augmentation de revenus, et si le prix de l'eau augmente, les populations ne pourront plus payer l'eau. Si les populations ne payent plus l'eau, le système d'approvisionnement en eau potable n'est plus viable.

5.4 Avances de trésorerie lorsque se trouve un problème de liquidité

Dû aux fluctuations saisonnières, les revenus dans les zones rurales peuvent varier dans le temps. Des besoins liés à l'entretien quotidien ou pour de petites réparations peuvent se présenter, alors que les moyens financiers sont insuffisants.

Ces problèmes de trésorerie, contrairement aux cas de grosses réparations et de remplacement, ne nécessitent pas de moyens financiers importants en volume et représentent un besoin à court terme. Il peut s'agir de l'achat de ciment, ou du remplacement du tuyau de ventilation pour une latrine ventilée, ou encore de l'achat d'outils pour la personne chargée de l'entretien d'une pompe. Il peut également s'agir dans le cas d'une pompe motorisée, de l'achat de carburant.

Tableau 1: Activités de petite maintenance et activités liées aux grosses réparations par type de technologie

<i>Technologie</i>	<i>Composantes</i>	<i>Maintenance préventive</i>	<i>Petites réparations</i>	<i>Grosses réparations</i>
Latrines ventilées	Fosse	*	*	**
	Dalle	**	*	-
	Tuyau ventilation	**	**	-
	Superstructure	*	*	-
Puits avec poulie, corde et seau	Puits	*	*	**
	Seau et corde	**	*	-
	Poulie	**	*	**
Forage équipé d'une pompe à main	Forage	-	-	**
	Colonne	*	**	-
	Pompe à main	**	*	**
	Plate-forme	*	*	*
	Protection	**	*	-
Forage équipé d'une pompe motorisée	Forage	-	-	**
	Colonne	*	*	-
	Pompe submersible	*	-	**
	Moteur diesel	**	*	**
	Panneau de contrôle	*	-	**
Filtration lente sur sable	Filtres	**	*	**
	Eléments de contrôle	*	*	*
	Outils, équipements	*	*	-

Légende :

- : faible fréquence
- * : possible activité
- ** : activité essentielle pour la viabilité

Plusieurs formes de crédit peuvent être alors envisagés:

- Soit l'individu ou le Comité d'Eau obtiennent un délais de paiement de leur fournisseur; ceci rentre dans le cadre de négociations interpersonnelles et reposent sur la confiance mutuelle.
- Soit l'individu ou le Comité d'Eau empruntent à un banquier ambulant ou un personne influente de la communauté.
- Soit l'individu ou le Comité d'Eau obtiennent la possibilité d'un découvert sur leur compte bancaire, s'ils ont un compte en banque.
- Soit l'individu ou le Comité d'Eau sont membres d'un fonds de roulement ou d'une tontine et obtiennent ainsi un prêt.

5.5 Constitution d'un stock de pièces de rechange ou d'outils

Un mécanicien ou un groupe de mécaniciens, ainsi qu'un commerçant local peuvent avoir des besoins financiers qu'ils ne peuvent satisfaire. En effet, un mécanicien ou un groupe de mécaniciens pourraient avoir les besoins suivants :

- achat ou remplacement d'outils pour les réparations
- achat de pièces détachées, soit pour effectuer une réparation, soit pour les garder en stock
- paiement d'un fournisseur lorsqu'un client n'a pas honoré sa dette, ou lorsque le mécanicien lui même a accordé un délais de paiement à un client.

La disponibilité de pièces détachées constitue bien souvent un facteur critique de la viabilité des projets d'approvisionnement en eau potable, surtout lorsque les pièces de rechange ne sont pas fabriquées localement et ne peuvent pas être remplacées par des matériaux locaux. De plus, la disponibilité des pièces de rechange signifie aussi qu'elles sont accessibles et ne nécessitent pas de longs trajets pour les acquérir. Ainsi se pose le problème de la distribution des pièces de rechange.

De nombreux projets se sont heurtés à ce problème et ont cherché à décentraliser la distribution en incluant des distributeurs ou commerçants locaux. Cependant, beaucoup hésitent à investir, vu que la demande de pièces de rechange n'est pas assez importante pour justifier une rotation suffisante de stock. De plus, les perspectives de profit ne sont guère attrayantes.

Un système de financement lié à l'acquisition de matériel pourrait être mis en place, permettant ainsi à des distributeurs locaux de constituer un stock de pièces de rechange. Ce système nécessite une volonté et une assistance à un plus haut niveau, ainsi que des incitations pour les distributeurs. Ce système de financement pourrait prendre la forme d'un crédit à taux bonifié, octroyé par une coopérative de crédit ou une banque spécialisée dans le crédit rural.

Une autre formule serait de constituer un capital de pièces de rechange et qui serait géré comme un fonds de roulement, par un commerçant ou par une coopérative de mécaniciens ou encore par une coopérative rurale.

Ce capital de départ pourrait être l'apport d'un projet, et au fur et à mesure que les pièces seraient vendues et payées, elles seraient rachetées par le commerçant qui constituerait ainsi le renouvellement de son stock.

Ce système permettrait ainsi aux communautés d'avoir des pièces et également de rembourser leur dette selon un barème de remboursement ressemblant fort à un fonds de roulement normal. Le commerçant pourrait dégager un certain profit et grâce au taux d'intérêt pourrait recouvrir des coûts de fonctionnement supplémentaires.

Ce dernier système nécessite une capacité de gestion importante et également que le profit escompté par le commerçant ne devienne pas prohibitif pour les communautés.

Châpitre 6. Conclusions

Comme nous avons pu le voir dans cet exposé, les systèmes de micro-crédit sont multiples et ils sont déjà appliqués dans de nombreux projets ruraux et péri-urbains des pays en voie de développement. Ils permettent ainsi aux collectivités locales de financer des activités qui ne pourraient l'être autrement, et l'installation de ces systèmes est facteur de développement.

Ces systèmes financiers sont adaptés aux nécessités et besoins locaux et permettent un accès au crédit qui est difficile si l'on suit les circuits des institutions financières formelles.

Cependant ces systèmes, bien que souvent utilisés dans les projets de type agricole ou de développement de petit commerce et d'artisanat, demeurent encore peu utilisés dans les projets d'approvisionnement en eau potable et assainissement. Beaucoup reste à apprendre dans ce secteur, et en particulier il serait opportun d'opérer à des expériences pilotes sur le terrain qui pourraient ainsi servir d'exemples pour les autres projets dans le monde.

L'eau n'est pas un bien comme les autres. L'approvisionnement en eau potable ou la fourniture d'un service d'assainissement ne constitue pas nécessairement une activité de type 'productif', mais bien plus une activité liée au développement du bien être des populations. Dans le cas de la fourniture collective de l'eau, l'eau doit être vendue afin de permettre le remboursement des emprunts contractés.

Nous rappellerons ainsi quels sont les besoins que peuvent satisfaire ces systèmes financiers et quels en sont les limites. Nous proposerons ensuite quelques types systèmes financiers que l'on pourrait mettre en place.

Dans un troisième temps, nous verrons quelles sont les conditions préalables pour la mise en place d'un système de crédit et quelques principes de succès pour les fonds de roulement.

6.1 Besoins financiers

Les besoins financiers peuvent être individuels ou collectifs. Ils peuvent représenter un volume important ou peu important, variant selon la technologie considérée. Quoi qu'il en soit les besoins financiers peuvent regrouper sous les points suivants:

- contribution initiale à l'investissement
- achat de matériel pour le remplacement, l'extension ou la réhabilitation
- financement de grosses réparations et imprévus
- avances de trésorerie lorsque se trouve un problème de liquidité
- constitution d'un stock de pièces de rechange ou d'outils.

Relation entre besoins financiers et systèmes de micro-crédit

Les systèmes de crédit pourraient contribuer à subvenir à différents types de besoins financiers (liquidité, investissements, réparations, remplacement, constitution de stock).

Tableau 2: Relation entre type de projet et type de crédit

Type de crédit Type de projet	Crédit individuel	Fonds de roulement	Tontines	Coopératives de crédit	Crédit bancaire rural
Latrines	Réparations Liquidité	Investissement Remplacement Réparations (Stock)	Investissement Remplacement Réparations	Investissement Remplacement (Stock)	(Stock)
Captage eau de pluie par le toit	Réparations Liquidité	Investissement Remplacement Réparations (Stock)	Investissement Remplacement Réparations (Stock)	Investissement Remplacement (Stock)	Investissement Remplacement (Stock)
Puits avec poulie	Réparations Liquidité	Investissement Remplacement Réparations Liquidité (Stock)	Réparations Liquidité	Investissement Remplacement Réparations	
Pompe manuelle	Liquidité	Investissement Remplacement Réparations Liquidité (Stock)	Liquidité	Investissement Remplacement Réparations (Stock)	Investissement Remplacement Réparations* Liquidité * (*=si compte) (Stock)
Pompe motorisée	Liquidité	(Stock)	Liquidité	Investissement Remplacement Réparations (Stock)	Investissement Remplacement Réparations* Liquidité * (*=si compte) (Stock)
Filtration lente sur sable	Liquidité Réparations	Investissement Remplacement. Réparations (Stock)	Liquidité Réparations	Investissement Remplacement Réparations (Stock)	Investissement Remplacement Réparations* Liquidité * (*=si compte) (Stock)

(Stock) = Constitution de stock de pièces de rechange par un commerçant ou une coopérative

6.2 Limites

Cependant, il convient de rappeler que la mise en place d'un système de crédit a ses propres limites qui sont dues soit au fait que l'on travaille dans le secteur de l'eau et de l'assainissement et dans un contexte rural ou péri-urbain, soit aux systèmes de micro-crédit eux-mêmes.

Limites dues au secteur et au contexte socio-économique

- il s'agit du développement d'un service pour le bien-être des populations et non d'une activité "productive", génératrice de revenus
- les besoins de financements varient énormément si l'on considère des besoins individuels ou collectifs, ou encore de besoins de consommateurs ou de professionnels
- le secteur bénéficie encore de peu d'expériences dans l'utilisation du micro-crédit
- un système financier de collecte d'épargne et de d'octroi de crédit ne saurait se limiter au seul secteur de l'eau, quand on connaît les autres besoins dans les zones rurales
- les populations ne sont pas familières avec la mise en place d'un système financier
- les capacités de payer et de rembourser ainsi que la volonté de payer restent à prouver dans bien des cas.

Limites dues à l'approche bancaire

- Peu de banques réalisent des activités et dans le milieu rural
- Faibles perspectives de profit pour les banques, dues à une faible productivité dans zones rurales
- Dispersion géographique trop grande
- Nécessité de grande attention au niveau du suivi et du contrôle
- Prédominance du crédit à court terme
- Inadapté aux réalités culturelles.

Limites dues à l'approche associative

- Financement des activités à échelle réduite s'inscrivant dans le court term
- Activités financées sont en marge des opportunités de rentabilité
- Pouvoir financier limité
- Manque de savoir faire de gestion
- Mouvements associatifs doivent faire face à une grande demande.

Limites de l'approche individuelle

- Source chère de financement, en marge des conditions de marché taux d'intérêt élevés donc projets difficilement rentables
- Pression exercée par les prêteurs
- Prêts à très court terme.

6.3 Quels types de système de micro-crédit mettre en place?

La mise en place d'un système de micro-crédit dépend bien sûr des besoins, des capacités locales ainsi que du contexte socio-économique en question. Il convient toutefois de souligner quelques éléments essentiels ou conditions préalables à la mise en place d'un système de micro-crédit:

- la confiance à l'intérieur d'un groupe et dans le système est le fondement du système
- la capacité de payer et de rembourser doit être évaluée avec précision, en étudiant différents types de scénarios de remboursement
- dans la mesure du possible, il faut partir de ce qui existe déjà (structures traditionnelles ou groupements associatifs ou coopératives rurales)
- la mise en place d'un "mini" système financier et son suivi, nécessitent l'assistance de spécialistes
- la mise en place d'un système de micro-crédit peut se faire par étapes successives ou selon un processus évolutif.

Quelques conseils pour les responsables de projet mettant en place un fonds de roulement

- A. Démarrer petit
- B. Garder les procédures aussi simples que possible
- C. Contrôler régulièrement l'évolution:
 - . des pertes dues aux non paiements
 - . de la mise à jour des entrées et sorties financières
 - . de la communication entre les différents membres du groupe
- D. Apprendre à partir de sa propre expérience et de celle de projets similaires

On peut déjà clairement distinguer deux types de besoins; les besoins de consommateurs individuels qui nécessitent un apport financier non important, et les besoins de consommateurs regroupés ou de professionnels dont les besoins sont plus importants.

En ce qui concerne les besoins de consommateurs individuels, un fonds de roulement au niveau local ou contrôlé par une organisation financière peut-être mis en place, avec la participation des usagers, sous la forme de l'achat d'une action ou part du capital donnant droit à un prêt. Voir l'encadré plus loin pour la mise en place effective d'un tel système.

En ce qui concerne, les besoins financiers de type collectifs, l'approche de type associatif présente des limites vu l'importance des sommes en jeu. Les groupements d'individus étant représentés par un Comité ayant une personnalité morale et une solvabilité et responsabilité collective, peuvent faire appel au crédit bancaire de type Grameen Bank, si les banques opèrent dans le milieu rural.

Cependant, il est également possible d'envisager de conserver l'approche associative et mutualiste en étendant sa capacité d'action. En effet, comme nous l'avons vu une des limites de l'approche associative est de financer des activités à échelle réduite et s'inscrivant dans le court terme.

Il faut donc augmenter son capital et son rayon d'action afin qu'elle puisse subvenir aux besoins financiers, notamment en ce qui concerne le financement des investissements et remplacements, grosses réparations et constitution d'un stock. On pourrait envisager deux systèmes:

Fonds communal intégré

Une somme régulière est versée par le Comité d'eau tout comme elle est versée par tous les autres membres du fonds (commerçants, agriculteurs, etc.), constituant ainsi un capital, donnant droit à tous les membres de bénéficier de crédit, non seulement pour les activités du secteur de l'eau, mais également pour tous les autres secteurs de la communauté. L'avantage de ce fonds est qu'il peut octroyer des prêts de plus grande importance et que son capital se cumule au fur à mesure que les cotisations rentrent. Ce fonds doit travailler en étroite collaboration avec une banque, pouvant ainsi déposer cette épargne dans un compte d'épargne et de bénéficier à son tour de facilités de crédit si le besoin s'en fait ressentir. Ce fonds apparaît ainsi comme une sorte d'intermédiaire entre le système bancaire et le système traditionnel.

Fonds de l'eau départemental ou régional

Tout comme pour le fonds communal intégré, des cotisations ou achat de part social à plusieurs intervalles (en fonction du système en question) peuvent être faites par les différents Comités d'eau d'un même département ou d'une même région. L'avantage de ce fonds est qu'il se spécialiserait dans le secteur de l'eau et de l'assainissement, et qu'il serait un intermédiaire ainsi qu'un interlocuteur privilégié pour les communautés d'une part et le système bancaire d'autre part.

LECTURES SUGÉRÉES

Alibert, J. 'Le cas original des tontines camerounaises: phénomène de société'. Dans: *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*, 1990.

Aryeetey, Steel and Ernest. 'Informal savings collectors in Ghana: can they intermediate'? In : *Finance and Development*, 1994.

Ashe, J. and Cosslett, C.E. *Credit for the poor: past activities and future directions for the United Nations Development Programme.*, New York, UNDP, 1989.

Banque Mondiale. *L'Afrique subsaharienne: de la crise à une croissance durable*. Washington, D.C., 1989.

Banque Mondiale. *L'importance des systèmes financiers*. Washington D.C., 1989.

Boukary, Younoussi. *Comprendre l'épargne et le crédit en milieu rural Sahélien*. Nederlandse Organisatie voor Internationale Ontwikkelingssamenwerking (NOVIB). The Hague, 1988.

Brémond, J. et Gélédan, A. *Dictionnaire économique et social*. Paris, France, 1990.

Coutrot, T. et Humon, M. *Les destins du tiers monde: analyse, bilan et perspectives*. Editions Nathan, France, 1993.

Comité d'aide aux femmes. *Creation d'un Fonds de Roulement pour les femmes*. Echange de courriers, Ouagadougou (Burkina Faso), 1994.

Dayer. M.G., Nyamoya, P., Yadi, M. 'Cooperative banks in Rwanda'. In : *Associations transnationales - internationales*. November, 1985.

Bialès Michel et Goffin, Robert. *Economie générale. Tome 1*. Les Editions Foucher, Paris, France, 1981.

Dominique, D. 'La lutte contre la pauvreté'. Dans : *Le Courrier No. 143*, Janvier-Fevrier, 1994, p. 40-41.

Dupuy, C. 'Le Secteur financier informel en Afrique de l'Ouest'. In: *Savings and Development*, 1990.

Egger, Ph. 'Banking for the rural poor: lessons from some innovative savings and credit schemes'. *International Labor Review*, vol.125, no 4.

Fernand, Vincent and Piers, Campbell. *Towards greater financial autonomy*. International Development Support Service (IREC), Geneva, 1989.

Fuglesang A. and Chandler D. *Participation as process: what we can learn from Grameen Bank*. Bangladesh, 1987.

Gracia, M and Munyeshema. 'Participation in savings and credit cooperatives: the case of popular banks'. In : *Communautés*, July, 1986.

Groot, Han de and Hospes, Otto. *Directives pour une politique à suivre par des ONG actives dans des systèmes d'épargne et de crédit*. Nederlandse Organisatie voor Internationale Ontwikkelings-samenwerking (NOVIB), La Haye, The Hague, 1988.

Herman, Abel. *Savings and credit programmes*. Nederlandse Organisatie voor Internationale Ontwikkelingssamenwerking (NOVIB), The Hague, October, 1993.

International Fund for Agricultural Development (IFAD). 'Banking on women: IFAD's first project in Iran', In : *IFAD News*, 1992.

International Fund for Agricultural Development (IFAD). 'Rural credit: four models', In : *IFAD News*, 1992.

International Fund for Agricultural Development (IFAD). 'Rural poverty: credit solutions are not simple'. In : *IFAD News*, 1992.

International Research and Training Institute for the Advancement of Women (INSTRAW). (1989). 'Women's access to credit in the Dominican Republic: a case study'. In: *INSTRAW News*, No 15, 1989.

Keating, Michael. *The Earth Summit's agenda for change: a plain language version of Agenda 21 and the other Rio agreements*. Centre for a Common Future, Geneva, 1993.

Kinley, David. 'Matching technologies to people's needs and means'. In: *Source*, vol. 4, no. 1, 1992, p. 19-23

Kodjovi N. 'Le Mouvement coopératif d'épargne-crédit au Togo'. Dans : *Communautés*, Juillet, 1986.

Lelart, M. 'Informal savings in Africa: the tontines of Benin'. Dans: *Revue-tiers-monde*, avril, 1989.

Majumdar, J. 'Policy/strategy for action: finance'. In : *Ministerial Conference on Drinking Water and Environmental Sanitation: Implementing UNCED Agenda 21*, 19-23 March 1994, Noordwijk, The Netherlands, Conference Report, vol. 2.

M'Tibaa, S. and Zghidi, M. *Monitoring an agricultural credit project*. APMANE, Tunisia, 1981.

Musabimana, J.M.V. De la tontine à la coopérative. Dans : *Dialogue*, no 131, 1988.

Myrdal, G. *Le défi du monde pauvre*. Edition Gallimard, France, 1972.

Nana-Sinkam, Samuel, C. 'Structure et rôle des banques en Afrique'. Dans : *Le Courrier*, septembre-octobre, 1989, p. 61-67.

Nederlandse Organisatie voor Internationale Ontwikkelingssamenwerking (NOVIB). *Seminar on saving and credit at the Sarvodaya, Sri Lanka*. The Hague, 1988.

Nowak, M. 'Financing development activities based on local initiatives: some considerations on saving and agricultural credit in Burkina Faso'. In: *International Symposium on Effectiveness of Rural Development Cooperation*, September 30 - October 4, 1985, Amsterdam.

Nzemen, M. 'La tontine et l'activité bancaire'. Dans : *Le Courrier*, septembre-octobre, 1989, p. 72-73.

O'Kelly, Elisabeth. *Water & sanitation for all*. London, Associated Country Women of the World, 1982.

OXFAM. *A manual of credit and savings for the poor of developing countries*. Oxford, 1987.

Pasha, Hafiz and McGarry, Michael. *Rural water supply and sanitation in Pakistan: lessons from experience*. Washington D.C., World Bank, 1979.

Renard, G. *La mobilisation de l'épargne rurale par les institutions de type coopératif et son impact sur le développement local dans sept pays africains: synthèse*. Geneva, 1987.

Seibel, Hans Dieter. *Self-help groups as financial intermediaries: a training manual for self-groups, banks and NGOs*. The Hague, The Netherlands, 1992.

Sharma, J.C. 'Linkages among research, extension, farmers and input and credit organizations at various levels'. In: *Indian Journal of Extension Education*, 1982.

Tchundjang Pouémi, J. *Monnaie servitude et liberté*. Editions J, Saint-Armand-Montrond, France, 1980.

Teernstra, Bonny. 'How will small water systems finance SDWA compliance?'. In : *Journal of the American Water Works Association*, vol. 65, no. 6, 1993, p. 43-46.

United Nations Centre for Human Settlements (UNCHS). *Community credit mechanisms: training module*. Nairobi, Kenya, 1989.

Uvin, P. 'Le débat sur le crédit rural: un état de la question'. Dans : *Pratique-et-reflexion*, no. 3, p. 1-15, 1988.

Uvin, P. 'Diversifier les formes de crédit: l'exemple des banques populaires du Rwanda'. Dans : *Pratique-et-reflexion*, no 3, p. 105-115, 1988.

World Bank. 'Fund helps Honduras' poor get businesses off the ground'. In: *World Bank News*, December 22, 1993.

World Bank. 'Peruvian communities reap benefits from social investment fund'. In : *World Bank News*, December 22, 1993.

Yacoob, May. 'Community self-financing of water supply and sanitation'. In : *Health Policy and Planning*, 1990.

Yaron, Jacob. 'Rural credit : successful rural finance institutions'. In : *Finance and Development*, March, 1994.

Zantman, A. *Le tiers monde, les stratégies de développement à l'épreuve des faits*. Hatier, France, 1990.