

membre du groupe entraîne la fermeture de l'accès au crédit pour les autres membres.

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES DEUX SYSTEMES

Si les systèmes mutualistes ne sont pas à l'abri d'échecs souvent causés par l'intervention étatique (liquidation de la Caisse Nationale de Crédit Agricole - CNCA au Bénin), ils restent les plus fiables aux yeux de la majorité des populations. Ils sont toutefois limités par des volumes financiers réduits au niveau macro-économique. Ce qui ne les empêche pas d'être la première source de financement accessible en milieu rural. En réalité la véritable limite de cette approche est le fait de soumettre l'accès au crédit à une épargne préalable. On sait que la capacité d'entreprise et donc d'investissement d'un agent est rarement proportionnelle à la capacité d'épargne. Lier le crédit à une épargne préalable a souvent conduit à limiter le système à ceux disposant d'un niveau suffisant de revenus et d'exclure les autres entrepreneurs potentiels susceptibles de mieux valoriser l'épargne collectée.

Les crédits solidaires ont l'avantage de concevoir la notion de garantie bancaire d'une façon très originale et adaptée à la situation de chaque emprunteur. Elle met l'homme et son environnement social au centre du système pour apporter une réponse à des préoccupations purement matérielles. Toutefois, elle comporte l'inconvénient de dépendre, pour son démarrage, d'une épargne exogène au groupe concerné. Ainsi, l'épargne provient davantage des fonctionnaires, des gros commerçants ou d'autres organisations telles que les ONG ou les associations. Plus de 90 % des épargnants sont urbains alors que les emprunteurs sont beaucoup plus dispersés. Les statistiques montrent par ailleurs que moins de 5 % des emprunteurs deviennent épargnants grâce aux revenus générés par leurs activités financées sur les crédits du système. Ce qui a comme conséquence une très forte dépendance vis-à-vis des non-sociétaires des caisses de crédit. C'est pourquoi, il a été instauré au niveau de certains pays un prélèvement direct sur le montant du crédit octroyé en vue de constituer une épargne de garantie.

Yéra DEMBELE

Patricia Lavocat : "Le mutualisme est un système basé sur la solidarité"

Patricia Lavocat est chargée de mission au Centre International de Crédit Mutuel (CICM). Pour Liaison Franco-Africaine elle revient sur les bases du système mutualiste et explique les orientations du CICM en Afrique de l'Ouest.

LFA : Comment fonctionne un système mutualiste ?

PL : Le fondement du mutualisme repose sur la solidarité, l'entraide et la responsabilité individuelle. Il se base sur la mobilisation de l'épargne locale pour financer le développement économique. Ainsi des sociétaires s'associent librement en payant une part sociale pour accéder à des services financiers et deviennent ainsi propriétaires de leur coopérative. C'est l'épargne apportée par les sociétaires qui est prêtée à ceux qui en ont besoin. L'accès au crédit est conditionné à une épargne préalable d'une durée de trois à six mois généralement en fonction des réseaux. Le niveau du crédit est proportionnel au niveau de l'épargne variant entre deux, trois, quatre fois voire plus en fonction des réseaux, du client et de l'objet du crédit. Les taux des crédits varient entre 1,5 % et 3,5 % mois en fonction là aussi de l'objet du crédit et des réseaux. L'objectif essentiel est que les taux permettent de couvrir les coûts de fonctionnement et de pérenniser la structure. La part sociale détenue par le sociétaire lui donne également un droit de vote, basé sur le principe "un homme - une voix". Le sociétaire peut ainsi élire les organes dirigeants, être élu et s'impliquer dans la gestion et définir la stratégie de la structure. Les élus ont une triple responsabilité de représentation, de contrôle et de définition de la stratégie de l'entreprise, stratégie dont la responsabilité de la mise en œuvre incombe aux salariés techniciens. En fonction de la maturité des réseaux, nous avons un, deux ou trois niveaux de structuration : le niveau local qui est en contact avec les sociétaires et apporte les services financiers. Le niveau régional et/ou national qui se partagent le contrôle et l'appui technique aux structures de base par exemple en termes de formation, d'informatisation.

LFA : Quel est le champ d'intervention du CICM ?

PL : Le CICM est une structure dédiée du Crédit Mutuel pour répondre aux besoins des pays qui souhaitent développer des systèmes mutualistes à l'image de l'expérience du Crédit Mutuel. Le CICM répond aux demandes des gouvernements en particulier des pays en développement, des bailleurs de fonds, d'autres mouvements coopératifs, de partenaires divers pour transférer son savoir-faire. Notre objectif est de favoriser la bancarisation des populations et l'accès aux services financiers à toutes les catégories de populations car leurs besoins en services financiers ne se limitent pas au crédit. Les services d'épargne constituent à la fois un élément de sécurisation et de stabilisation pour le sociétaire et un moteur pour l'économie locale. Les taux de remboursement des crédits sont par ailleurs extrêmement élevés, au sein des réseaux que nous appuyons, ils se situent aux alentours de 98 %. Le CICM intervient en Afrique depuis maintenant vingt-cinq ans avec cette approche basée sur les principes mutualistes, bien adaptés aux sociétés où prévaut une conception large de la famille. Ces principes permettent de gagner la confiance des populations, un contrôle direct des sociétaires en leur permettant de s'impliquer dans la gestion, assurant ainsi une transparence et une meilleure adaptation des services aux besoins des sociétaires. Le CICM appuie cinq réseaux en Afrique : au Sénégal, au Mali, en Centrafrique, au Congo Brazzaville et au Cameroun. Nous avons également un projet qui devrait démarrer prochainement au Niger.

LFA : Que pensez-vous de l'approche solidaire ?

PL : Si vous parlez d'un système basé sur la solidarité, comme nous l'avons vu le mutualisme est un système basé sur la solidarité et cette approche semble efficace. Preuve en est de son adaptation et de son impact dans les pays où l'on intervient. Et là les chiffres parlent d'eux-mêmes, le réseau du Sénégal compte plus de 200 000 sociétaires, au Congo le réseau en est à plus de 170 000 sociétaires. Ces deux réseaux sont les premières institutions de microfinance dans ces pays. Les réseaux avec lesquels nous travaillons ont un fort ancrage sur le terrain. Quant à l'approche purement crédit solidaire, je crois qu'elle omet une dimension importante des services financiers qu'est l'épargne. Quelles que soient les populations auxquelles on s'adresse, c'est un service essentiel dont ils ont besoin.

LFA : Avec quelles populations travaille le CICM ?

PL : Un réseau mutualiste est ouvert à toutes catégories de populations. L'adhésion est totalement libre. La sécurisation des transactions se fait plus par notre philosophie qui est d'impliquer les sociétaires, par le professionnalisme des salariés, par la mise en place d'outils performants (manuels de procédures, contrôle de gestion, inspection, système d'information) que par le choix d'une cible précise. La clientèle des réseaux mutualistes est très diversifiée. Au Sénégal par exemple, elle est composée tant de petits commerçants, de ménages à faibles revenus, que de fonctionnaires et des petites entreprises. Le ciblage ne se fait pas par la clientèle mais par la diversification des produits permettant de répondre aux besoins de chaque catégorie de populations. La gamme de produits a tendance à se diversifier avec la maturité des réseaux.

Propos recueillis par Delphine KA