



*Bénin*

# DIAGNOSTIC APPROFONDI DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE AU BENIN

**Mai 2007**

## Table des matières

<b>I. INTRODUCTION</b>	<b>5</b>
<b>I.1. Rappel du contexte de la mission</b>	<b>5</b>
<b>I.2. Objectifs et résultats attendus</b>	<b>5</b>
I.2.1. Objectifs de l'étude	5
I.2.2. Résultats attendus	6
<b>I.3. Démarche méthodologique</b>	<b>6</b>
I.3.1. Approche d'évaluation adoptée	6
I.3.2. Echantillonnage et étendue géographique	7
I.3.3. Méthode, outils et technique de collecte	9
I.3.4. Méthode, outils de traitement et d'analyse	9
I.3.5. Limites de l'étude	9
<b>II. CONTEXTE GENERAL</b>	<b>10</b>
<b>II.1. Situation socio-économique du Bénin</b>	<b>10</b>
<b>II.2. Politiques et stratégies de développement économique</b>	<b>11</b>
<b>III. CARACTERISTIQUES GENERALES DU SECTEUR FINANCIER</b>	<b>11</b>
<b>III.1. Bref aperçu du secteur bancaire au Bénin</b>	<b>11</b>
III.1.1. Couverture géographique par le secteur bancaire	11
III.1.2. Offre de services d'épargne	12
III.1.3. Offre de services de crédit	12
<b>III.2. Le secteur de la microfinance</b>	<b>12</b>
III.2.1. Situation actuelle du secteur	12
III.2.2. Performances globales du secteur	13
<b>IV. SITUATION DE L'OFFRE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE</b>	<b>13</b>
<b>IV.1. Typologie et couverture géographique des IMF</b>	<b>13</b>
IV.1.1. Typologie	13
IV.1.2. Couverture géographique	17
<b>IV.3. Analyse du portefeuille d'activités et produits proposés par les</b>	<b>22</b>
IV.3.1. Analyse du portefeuille d'activités	22
IV.3.2. Produits proposés par les IMF	22
<b>IV.6. Ressources humaines et stratégies d'expansion des IMF</b>	<b>30</b>
IV.6.1. Ressources humaines	30
<b>IV.7. Gouvernance et sécurité physique et financière au niveau des IMF</b>	<b>32</b>
IV.7.1. Gouvernance et exercice de pouvoir	32
IV.7.2. Sécurité physique et financière	33
<b>IV.8. Formation et renforcement de capacités des acteurs</b>	<b>34</b>
IV.8.1. Rôle et objectifs des partenaires techniques	34
IV.8.2. Actions concrètes de renforcement de capacité des partenaires	35
IV.8.3. Rôle du Consortium Alafia	35
IV.8.4. Difficultés rencontrées dans la réalisation des objectifs	40
IV.8.5. Recommandations à l'endroit des partenaires techniques	40
<b>IV.9 Défis majeurs et conditions de développement des IMF</b>	<b>40</b>
<b>IV.10. Perspectives d'évolution du secteur et priorités d'intervention des différents acteurs</b>	<b>43</b>
<b>V. SITUATION DE LA DEMANDE DES SERVICES FINANCIERS DE MICROFINANCE</b>	<b>45</b>
<b>V.1. Vue d'ensemble de la demande de crédit en milieu urbain et rural</b>	<b>45</b>
<b>V.2. Demande des services et produits d'épargne</b>	<b>45</b>
V.2.1. Motivations à la constitution de l'épargne	46
V.2.2. Capacité d'épargne	47
V.2.5. Demande de produits de micro leasing et demande de services de micro assurances	51
<b>VI. DEFIS ET CONTRAINTES DE LA VIABILITE DES IMF OPERANT EN MILIEU RURAL</b>	<b>52</b>
<b>VI.1. Couverture des zones rurales par les IMF</b>	<b>52</b>
<b>VII. CONTRAINTES, ATOUITS ET OPPORTUNITES DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE</b>	<b>54</b>
<b>VII.1. Insuffisances et Contraintes</b>	<b>54</b>
<b>VII.2. Atouts et forces du secteur</b>	<b>55</b>
<b>VII.3. Opportunités d'investissement</b>	<b>55</b>
<b>VII.4. Menaces du secteur</b>	<b>55</b>

<b>VIII. CONCLUSION ET AXES STRATEGIQUES DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE</b>	<b>59</b>
<b>VIII. 1. Axe 1 : Renforcement du cadre légal, réglementaire et institutionnel</b>	<b>59</b>
VIII.1.1. Mettre en œuvre la nouvelle réglementation sur la microfinance et des stratégies favorisant la mise en conformité de toutes les structures exerçant dans l’informel	59
VIII.1.2. Accompagner la diffusion et la mise en œuvre de la nouvelle réglementation et des pratiques optimales sur l’ensemble du secteur	59
VIII.1.3. Appui à l’opérationnalisation plus accrue de la supervision et de la surveillance sur le secteur.	59
VIII.1.4. Accompagner dans la durée les actions du Consortium Alafia et rendre opérationnel un Comité National de la Microfinance du Bénin (CNMB)	60
<b>VIII.2. Axe 2 : Renforcement des capacités de l’industrie</b>	<b>60</b>
VIII.2.1. Formations	60
VIII.2.2. Appui à l’informatisation et à l’automatisation des activités du secteur	60
VIII.2.3. Appuis spécifiques en conseils et équipements aux IMF pour accompagner leur viabilité	60
<b>VIII.3. Axe 3 : Promotion de la finance rurale</b>	<b>60</b>
<b>VIII.4. Axe 4 : Accès des IMF aux ressources</b>	<b>61</b>

## Liste des Abréviations

IMF :	Institution de Microfinance
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le développement
SNDMF :	Stratégie Nationale de Développement de la Microfinance
SIG :	Système d'Information et de Gestion
DSSM :	Direction de la Surveillance du Secteur de la Microfinance
ELIFID :	Effet de la Libéralisation du Secteur Financier par les Défavorisés
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest Africain
CEDEAO :	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
PIB :	Produit Intérieur Brut
FINADEV :	Financial Development
PME :	Petite et Moyenne Entreprise
FECECAM :	Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
MEC :	Mutuelle d'Epargne et de Crédit
BCEAO :	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CNE :	Caisse Nationale d'Epargne
FMI :	Fonds Monétaire International
GEC :	Groupement d'Epargne et de Crédit
SFD :	Services Financiers Décentralisés
OHADA :	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
PADME :	Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro-Entreprises
PAPME :	Agence pour la Promotion et l'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises
ASF :	Associations des Services Financiers
FIDA :	Fonds International pour le Développement Agricole
PSF :	Prestataires de Services Financiers
AGA :	Assemblée Générale des Actionnaires
CA :	Conseil d'Administration
CC :	Comité de Crédit
CC :	Comité de Contrôle
PAGER :	Projet d'Appui aux Activités Génératrices de Revenus
TPCF :	Tout Petit Crédit aux Femmes
AGR :	Activité Génératrice de Revenus
UAC :	Université d'Abomey Calavi
R :	Taux d'intérêt effectif annualisé
FG :	Frais Généraux
CI :	Créances Irrécouvrables
CR :	Coût des Ressources
K :	Taux de Capitalisation souhaité
PP :	Produit des Placements
CEI :	Centrale d'Echange d'Information
CS :	Comité de Surveillance
PRISM :	Projet de Renforcement Institutionnel du Secteur de la Microfinance
CAPAF :	Programme de renforcement des capacités des IMF en Afrique Francophone
CBDIBA :	Centre Béninois pour le Développement des Initiatives à la Base
FENACREP :	Fédération Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt
DSFD :	Direction des Systèmes de Financements Décentralisés
CNMB :	Comité National de la Microfinance du Bénin

# I. Introduction

## I.1. Rappel du contexte de la mission

1. Le secteur de la microfinance béninois se caractérise par une grande vitalité. Il reste cependant confronté à plusieurs difficultés et défis notamment du fait de la faiblesse relative de la formalisation des institutions de microfinance (IMF).
2. Malgré la forte croissance du secteur de la microfinance, il y a des indices qui font penser qu'une forte proportion de la population active notamment la couche démunie a un accès faible ou limité aux services financiers.
3. Une stratégie nationale pour le développement de la microfinance, validée par les principaux acteurs en 2004, a été adoptée par le gouvernement en 2006 mais le gouvernement actuel et les principaux acteurs du secteur ont décidé de sa relecture afin qu'elle corresponde davantage aux défis actuels du secteur et renforce sa portée et son efficacité comme outil de lutte contre la pauvreté.
4. Un comité consultatif constitué de représentants des divers acteurs intervenant dans le secteur de la microfinance au Bénin (bailleurs de fonds, praticiens, association professionnelle, autorités de promotion, de tutelle et de régulation) a été mis sur pied pour coordonner et faciliter la mise en œuvre rapide de ce processus.
5. Le présent rapport retrace les conclusions d'une mission de diagnostic du secteur de la microfinance commanditée par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), sur requête du gouvernement et pour le compte du comité consultatif.
6. Ce diagnostic devra permettre d'actualiser la stratégie nationale de développement de la microfinance (SNDMF) au Bénin. Il aidera les différents acteurs dans la réflexion prospective sur les interventions et les appuis nécessaires à apporter au secteur de la microfinance pour renforcer sa portée et ses performances sociales.

## I.2. Objectifs et résultats attendus

### I.2.1. Objectifs de l'étude

7. La présente étude s'inscrit dans le cadre de l'actualisation du "Document de Politique pour le Développement de la microfinance". L'objectif général de l'étude est d'analyser les performances globales du secteur de la microfinance au Bénin avec un accent particulier sur la demande et l'offre des produits et services de microfinance. De façon spécifique et à partir de la documentation disponible, la mission a effectué l'analyse des aspects de l'offre et de la demande de services financiers de même que les contraintes, opportunités et mesures visant à desserrer les contraintes identifiées.
8. L'analyse détaillée a porté sur :
  - **la situation de l'offre** : typologie des IMF, couverture géographique, conditions d'intervention et performances, dynamiques de concurrence, contraintes géographiques et socio-économiques, stratégies d'interventions, application des pratiques optimales, gouvernance, systèmes d'information de gestion (SIG), sécurité physique et financière (assurances et centrales de risques), potentialités du secteur et conditions de viabilité / pérennité des IMF, perspectives de développement, d'évolution du secteur et d'intervention des différents acteurs (plans de développement et d'affaires des IMF, programmes du gouvernement et des bailleurs de fonds, modalités de financement...);

- **les caractéristiques générales de la demande** : demande satisfaite de services et produits d'épargne, de crédit de micro-leasing, micro-assurance et transfert d'argent et la demande potentielle pour ces produits notamment : types et nature des besoins exprimés, répartition de la clientèle par catégories socio-économiques ;
  - **les actions de formation et de renforcement des capacités des acteurs** : besoins de formation, formations offertes, niveau de qualification des ressources humaines, professionnalisation des acteurs ... ;
  - **les défis et les contraintes de la viabilité des IMF opérant dans les zones rurales.**
9. Pour chaque aspect traité, l'étude a permis d'identifier, les contraintes, des propositions visant à desserrer les contraintes, les enjeux et les opportunités d'investissement dans le secteur de la microfinance.

### I.2.2. Résultats attendus

10. Les principaux résultats attendus au terme de la mission se présentent comme suit :
- une analyse globale des **performances des organisations de microfinance** mettant l'accent sur la viabilité des IMF et sur le niveau de professionnalisation atteint par ces organisations ;
  - une analyse de **l'offre de produits** et services de microfinance ;
  - une analyse de **la demande solvable** de produits et services de microfinance ;
  - une synthèse des **contraintes** et des **opportunités** de la demande et de l'offre ;
  - des propositions des mesures à prendre en vue de **desserrer les contraintes** identifiées ;
  - des recommandations de mesures à prendre en vue du **développement d'un secteur professionnel et viable prenant en compte les besoins de la clientèle cible** ;
  - des propositions en ce qui concerne :
    - les **investissements et appuis nécessaires** au secteur ;
    - les **rôles des différents acteurs** (Etat, Autorités monétaires, Bailleurs de Fonds, IMF...) pour appuyer le développement du secteur ;
    - les **appuis spécifiques visant à minimiser les contraintes et risques** identifiés.
  - des **propositions en matière d'innovations et autres modalités d'implantation d'IMF dans les zones rurales** avec les implications techniques et financières (durée, outils de gestion moyens financiers et humains...).

## I.3. Démarche méthodologique

### I.3.1. Approche d'évaluation adoptée

11. L'approche de l'évaluation a été articulée autour des trois axes suivants : (i) l'évaluation de l'offre de services financiers dans le secteur de la microfinance qui a inclus l'évaluation de la formation et du renforcement des capacités des acteurs, (ii) l'évaluation de la demande et (ii) l'analyse des défis et contraintes de la viabilité des IMF en milieu rural.
12. En ce qui concerne la situation de l'offre, la mission a notamment procédé à une revue de la typologie des IMF, passé en revue la couverture géographique des IMF, examiné les conditions d'intervention des IMF et stratégies d'interventions en particulier sous la perspective de leur stratégie d'expansion , répertorié les types de produits proposés et les conditions d'accès, analysé la question de la tarification des services et produits de microfinance et étudié les performances et dynamiques de concurrence des IMF.

13. Elle a aussi apprécié l'application des pratiques optimales du point de vue de la gouvernance, répertorié et analysé les systèmes d'information de gestion (SIG) utilisés par les IMF, examiné la sécurité physique et financière des IMF ; elle a relevé les défis majeurs et conditions de développement des IMF, analysé les potentialités du secteur de la microfinance et ses perspectives de développement, suggéré les priorités d'intervention des différents acteurs et mis en exergue les éléments clés au niveau des actions de formation et de renforcement des capacités des acteurs du secteur de la microfinance à savoir : besoins de formation des IMF, formations offertes aux IMF, niveau de qualification des ressources humaines des IMF, professionnalisation des acteurs du secteur de la microfinance, appréciation de la capacité locale à faire face à la demande de formation exprimée par les IMF, les contraintes, difficultés d'accès à la formation, opportunités, défis et perspectives.
14. L'évaluation de la demande, s'est faite par rapport aux caractéristiques générales de la demande. Les variables collectées au niveau des caractéristiques générales de la demande sont : (i) la demande satisfaite de services et produits d'épargne et de crédit, (ii) les types et natures des besoins exprimés, (iii) la demande potentielle et (iv) la répartition de la clientèle par catégorie socio professionnelle.
15. En ce qui concerne la question des IMF opérant en milieu rural, la mission s'est intéressée aux déterminants de la viabilité de ces institutions. Les défis et contraintes de la viabilité des IMF ont été analysés au niveau institutionnel mais également dans une perspective des spécificités de l'environnement dans lequel ces institutions opèrent. La mission a notamment mis l'accent sur les conditions dans lesquelles l'expansion des IMF dans le milieu rural et le financement de l'agriculture peuvent être renforcés. L'analyse s'est faite dans la perspective des acteurs opérant dans ce milieu ainsi que ceux qui ambitionnent de s'y étendre. Elle a permis de comprendre dans quelle mesure les goulots d'étranglement existants peuvent être levés et de mettre également en perspective les opportunités existantes dans cet environnement pour les IMF.

### I.3.2. Echantillonnage et étendue géographique

16. L'étude, pour sa représentativité, a pris en compte des acteurs actifs dans le secteur de la microfinance notamment l'Etat, les partenaires financiers, les partenaires techniques, les IMF et leur association. Les IMF ont été choisies en restant dans l'optique de la typologie des IMF actuellement adoptée par la Direction de la Surveillance du Secteur de la Microfinance (DSSM) et du découpage territorial. Cette répartition géographique revêt une dimension importante dans la mesure où, afin d'appréhender la demande, il a fallu prendre en compte les IMF qui interviennent aussi bien dans les zones urbaines, périurbaines et rurales. L'échantillon est présenté dans le tableau suivant. Les principaux critères ayant servi de base à la constitution de l'échantillon se résument comme suit :

**Tableau 1 : Répartition des IMF rencontrées par département**

Départ	Communes	Nombre						Total
		Mutuelles	IMF crédit direct	Projet à volet microfinance	ONG à volet microfinance	IMF sociétés	IMF GEC	
Atacora	Natitingou	-	1	1	-	1	-	3
Donga	Djougou	-	-	-	1	-	-	1
Borgou	Parakou	3	1	-	1	-	-	5
Alibori	Kandi	1	1	-	-	-	-	2
Collines	Savalou	-	-	-	-	-	-	-
Ouémé	Porto-Novo	-	-	1	-	-	-	1
Plateau	-	-	-	-	-	-	-	-
Mono	Comè	1	-	-	-	-	-	1
Couffo	Lokossa	-	-	1	-	-	-	1
Zou	-	-	-	-	-	-	-	-
Collines	Savalou	-	-	-	1	-	-	1
Atlantique	Ouidah	-	-	-	1	-	-	1
Littoral	Cotonou	4	4	1	2	1	-	12
Total		9	7	4	6	2	-	28

Source : Mission d'évaluation

- **Nombre d'IMF au niveau des communes les plus pourvues :** Suivant ce critère, la mission a fait le point des IMF par commune à l'intérieur de chaque département. Il s'est ensuite agi de retenir pour chaque département la commune ayant le plus grand nombre d'IMF pour la constitution de l'échantillon ;
  - **Nature juridique des institutions de microfinance.** Ce critère a permis d'éviter autant que possible de retenir dans l'échantillon plusieurs IMF de même nature et opérant dans un même milieu ;
  - **Taille des institutions :** Suivant ce critère, la mission a intégré à la fois des institutions de petite, moyenne et grande tailles lors de la constitution de l'échantillon.
17. La population d'enquête rencontrée comprend 28 IMF, toutes catégories confondues, et 30 autres acteurs composés des banques, des partenaires techniques, des partenaires au développement et de l'Etat ; soit au total 58 acteurs rencontrés. L'application des méthodes aléatoires dans le choix de l'échantillon et du principe d'homogénéité de l'échantillon, stipule qu'à partir d'un nombre d'individus interrogés les réponses aux questions peuvent être validées. Sur la base de ce principe, on peut considérer que cet échantillon est représentatif car d'une part, il intègre tous les acteurs dans le secteur de la microfinance mais prend en compte également la typologie des IMF.



### **I.3.3. Méthode, outils et technique de collecte**

18. La mission a procédé à la revue et à l'analyse de la documentation disponible sur le secteur, notamment les rapports d'études et travaux réalisés dans le domaine de la microfinance. Elle a par ailleurs consulté et analysé la documentation existante sur la pauvreté au Bénin. D'autres documents existants ont été mis à contribution. Il s'agit notamment des documents suivants : Politique nationale de microfinance sous sa version de 2006, Etat des relations entre les banques et IMF (étude ELIFID), Analyse de l'épargne au niveau national, Référentiel des métiers et compétences en microfinance au Bénin, Evaluation et impacts de la microfinance sur les bénéficiaires (CMF)...
19. La mission a, en outre, élaboré des outils de collecte afin de renforcer les informations obtenues grâce à la recherche documentaire. Au nombre des outils de collecte, des questionnaires ont été adressés aux banques et aux IMF. Au total, l'évaluation quantitative qui s'est appuyée sur des questionnaires a permis de collecter des informations chiffrées spécifiques sur le niveau, la structure de la demande de services financiers, la structure du portefeuille ainsi que le niveau des demandes satisfaites. Les questionnaires ont été articulés autour de l'ensemble des éléments d'analyse du diagnostic.
20. Quant aux partenaires tels que l'Etat, les banques, les partenaires financiers et techniques, la mission a procédé à des entretiens avec eux au moyen de guides d'entretiens. Les données qualitatives collectées ont ainsi permis de renforcer les données quantitatives collectées. La combinaison des outils quantitatifs et qualitatifs a permis d'avoir une compréhension approfondie des interventions des différents acteurs dans le secteur de la microfinance au Bénin.

### **I.3.4. Méthode, outils de traitement et d'analyse**

21. Le dépouillement des données a été suivi de l'application de la méthode du tri à plat consistant à réaliser des tableaux statistiques descriptifs, en calculant les fréquences relatives des variables retenues en pourcentage. Des analyses statistiques approfondies ont été réalisées au moyen de coefficients statistiques, notamment le coefficient de corrélation pour renforcer certains arguments au besoin. L'analyse des informations obtenues au moyen des guides d'entretien s'est faite au moyen de grilles de dépouillement afin d'apprécier les opinions des différents acteurs rencontrés.

### **I.3.5. Limites de l'étude**

22. Les limites relevées se rapportent essentiellement aux difficultés relatives à la collecte des données auprès des IMF qui restent réticentes à fournir des données quantitatives. Il faut également relever l'imprécision de certaines données notamment chiffrées et leur inexistence pour appuyer l'analyse. Mais il est à noter que ces limites sont assez marginales pour influencer sur les conclusions issues des analyses ci-après.

## II. Contexte général

### II.1. Situation socio-économique du Bénin

23. Le Bénin a une superficie de 115.762 km<sup>2</sup> et une population, en 2003, de 6.736.000 habitants soit une densité de 58,2 habitants/km<sup>2</sup>. Le Bénin est limité à l'Est par le Nigeria, à l'Ouest par le Togo, au Nord par le Niger et le Burkina Faso et au Sud par l'Océan Atlantique. Cotonou est la capitale économique alors que la capitale administrative est Porto-Novo. En 2003, le taux de croissance démographique du Bénin était de 2,7% et la part de la population rurale représentait 56,2% de la population totale.
24. Le Bénin est membre de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA), de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), de la Communauté des Etats Sahélo-Sahariens et du Conseil de l'Entente.
25. Avec 54% de la population active, le secteur primaire ne contribue qu'à 36% du Produit Intérieur Brut (PIB) alors qu'avec 36% de la population active, la contribution du secteur tertiaire au PIB est de 50%. Le PIB par habitant était de 530 dollars américains en 2003.
26. En 2003, l'espérance de vie était de 50,6 années avec un taux de mortalité infantile de 9,3% et un taux d'alphabétisation des adultes de 39,8%. Au niveau de l'indice de développement humain, le Bénin occupait la 161ème place sur 177 pays. Les principaux agrégats économiques du Bénin sont présentés dans le tableau suivant.

**Tableau 2 : Principaux indicateurs économiques et bancaires**

Indicateurs	
Population (2003)	6 736 000
Population économiquement active (2003)	2 830 876
Nombre total de ménages (2003)	1 210 463
Taux de change moyen du dollar EU, 2004	FCFA 528
Inflation (2003)	1,5 %
PNB par habitant (2003, méthode de l'Atlas)	USD 440
Taux d'épargne nationale (2002)	9,9 %
Engagements à court terme/PIB (2002)	26,4 %
Épargne placée dans les banques/GDP (2002)	16,4 %
Espèces en circulation/dépôts dans les banques (2003)	70,9 %
Crédit privé/PIB (2002)	10,5 %
Épargne placée dans les banques/crédit privé	156,2 %
Salaire minimum/jour (2004)	USD 1,71
Revenu journalier au seuil national de pauvreté, régions rurales (2000)	USD 0,27
Revenu journalier au seuil national de pauvreté, zones urbaines (2000)	USD 0,48
Pourcentage de la population vivant en dessous du seuil national de pauvreté (2001)	33 %
Nombre estimatif de comptes ouverts dans les institutions financières	1 394 498
Nombre estimatif total d'agences des institutions financières	1 446
Population/agences des institutions financières	4 682
Agences des institutions financières/million d'habitants	214

Sources: Banque mondiale, BCEAO, PNUD, CNE

## II.2. Politiques et stratégies de développement économique

27. Dans le cadre d'un programme d'ajustement structurel lancé en 1991, la croissance du produit intérieur brut (PIB) réel, qui était de 2,4% par an en moyenne durant la période 1980-1992, a été supérieure à 4% au début des années 90 avant de passer la barre des 5% après la dévaluation du franc CFA en 1994. Elle a même atteint 6% en 1995 et s'est établie à 5,3% en moyenne pendant la période 1995-2002 (Cf. Tableau 2). L'augmentation du PIB a toutefois été en partie contrebalancée par un taux annuel d'accroissement de la population de 3%.

**Tableau 3 : Principales tendances économiques, 1982 – 2005**

Indicateurs	Années				
	1982	1992	2001	2002	2005
Population (millions)	4,3	5,9	6,4	6,8	
Croissance démographique (%)	3,2	2,7	2,6	2,6	
PIB (USD milliards)	1,3	2,2	2,4	2,7	
PIB par habitant (méthode Atlas, USD)	326	375	383	380	
Croissance du PIB réel (%)	2,3	5,2	5	5,8	
Croissance du PIB réel par habitant (%)	-0,9	2,3	3,1	3,6	
Inflation (IPC, pourcentage moyen)	3,4	3,3	3,1	2,3	
Épargne intérieure brute/PIB	7	2,5	6,5	6,1	
Épargne nationale brute/PIB	0	0	12,5	9,9	
Structure de l'économie (% du PIB)					
Agriculture	32,5	36	35,5	35,8	
Industrie	15,1	13,3	14,4	14,4	
Ind. manufacturière	9,1	8,3	9,2	9,1	
Services	52,4	50,7	50	49,8	

Source : Estimations des services de la Banque Mondiale, du Fonds Monétaire International (FMI) et diverses statistiques nationales.

## III. Caractéristiques générales du secteur financier

### III.1. Bref aperçu du secteur bancaire au Bénin

28. Le système financier béninois s'inscrit dans une économie qui reste de façon générale sous-développée et qui a connu de grandes difficultés à la fin des années 80 avec une monnaie surévaluée, des prix des matières premières défavorables et une mauvaise gestion des finances publiques. Les opportunités économiques sont limitées par le manque d'infrastructure physique et institutionnelle tandis que l'instabilité macroéconomique accentue les risques et les incertitudes de l'activité économique. Toutefois, au cours de la dernière décennie, les performances économiques du Bénin ont été remarquables. Le système financier du Bénin est dominé par les banques qui détiennent environ 90 % des actifs du système. Le secteur bancaire est dominé par les banques étrangères.

#### III.1.1. Couverture géographique par le secteur bancaire

29. À la fin de l'année 2006, le secteur financier du Bénin comprenait douze banques commerciales à savoir : Financial Bank Bénin, Bank of Africa – Bénin, Banque Atlantique

Bénin, Banque Régionale de Solidarité – Bénin, African Investment Bank, Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce-Bénin, Banque de l'Habitat du Bénin, Société Générale de Banques au Bénin, Diamond Bank-Bénin, Continental Bank Bénin, Ecobank Bénin, Banque Internationale du Bénin.

30. Le système financier reste relativement exigü avec un ratio de pénétration financière (M2/PIB)<sup>1</sup> de l'ordre de 32 %, ce qui indique un faible niveau d'intermédiation financière par rapport à la taille de l'économie. Le ratio est, toutefois, quelque peu plus élevé que le taux moyen de l'Afrique subsaharienne, qui est de 25 %. Avec plus de 90 % de l'actif total du secteur financier, les banques commerciales dominent le secteur. Leur clientèle reste, cependant, limitée et concentrée en milieu urbain, de telle sorte que la majorité des habitants se retrouve privée d'accès aux services bancaires. Toutefois, depuis quelques années, la microfinance apparaît comme un sous-secteur relativement important du secteur financier avec 15% des crédits à l'économie en 2003. Ces performances du secteur de la microfinance au Bénin ont poussé quelques banques classiques comme la Société Générale ou la Financial Bank à s'impliquer directement ou indirectement dans les activités de microcrédit. L'exemple le plus patent est celui de la Financial Bank qui a créé FINADEV SA, un établissement spécialisé dans la microfinance.

### **III.1.2. Offre de services d'épargne**

31. Les banques au Bénin offrent une gamme relativement limitée de produits et de services. Les produits d'épargne disponibles sont des dépôts à terme (un mois est l'échéance la plus courante), les comptes de livret d'épargne qui offrent un taux d'intérêt minimum obligatoire de 3,5 % et les dépôts à vue non rémunérés. Compte tenu des excédents de liquidité, les banques ne sont pas motivées pour offrir des services de dépôt aux petits clients.

### **III.1.3. Offre de services de crédit**

32. La plupart des prêts à terme sont à taux d'intérêt variable lié aux taux débiteurs de base des banques. Alors que la concurrence a été relativement limitée au cours des années passées, les clients de la catégorie supérieure font apparemment l'objet d'une concurrence plus vive et la tendance devrait se poursuivre avec la multiplication des banques.
33. Alors que les petites et moyennes entreprises (PME) bien établies ont accès au secteur financier formel, l'obtention des prêts pour la plupart des PME est freinée par un certain nombre de facteurs. D'après des banques commerciales, il y a peu d'incitation à prêter au-delà du cercle de clients privilégiés en dépit de la situation de liquidité excédentaire, à cause du manque de projets d'investissement viables et de la protection insuffisante fournie par le cadre législatif et judiciaire. L'absence de bons outils d'évaluation du crédit et la non formalisation de la majorité des PME qui opèrent dans l'économie informelle ont également contribué à la réticence envers l'octroi de crédits aux PME. Du point de vue stratégique, les banques hésitent aussi peut-être à s'engager dans une branche d'activité qui est réputée difficile et risquée.

## **III.2. Le secteur de la microfinance**

### **III.2.1. Situation actuelle du secteur**

---

<sup>1</sup> M2 est un indicateur monétaire général qui inclut les moyens de paiement en circulation, les dépôts à vue autres que ceux du gouvernement central, l'épargne à terme et les dépôts en devise des résidents.

34. En termes de fourniture de services financiers (notamment épargne et crédit) et de leur diversification, le secteur de microfinance du Bénin occupe maintenant la première place dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Au Bénin, le secteur est animé par une variété d'institutions dynamiques qui affichent des performances relativement bonnes en comparaison avec les autres pays de la sous-région.

### III.2.2. Performances globales du secteur

35. L'évolution du secteur ces dernières années s'est caractérisée par une croissance très forte des crédits octroyés et une augmentation significative de la clientèle même si la progression des dépôts a été moins remarquable. En matière de mobilisation d'épargne, environ 700 institutions capitalisent au moins une épargne de 40 milliards FCFA alors que les crédits distribués s'élevaient à plus de 85 milliards FCFA. La plus forte croissance de la clientèle des IMF est intervenue en 2002 (25%) avec une évolution moyenne de l'ordre de 10% les autres années. En matière de mobilisation d'épargne et de conquête de marché la FECECAM reste le leader. En effet, ce réseau concentre 95% de l'encours d'épargne avec plus de 60% de la part du marché du secteur.

## IV. Situation de l'offre du secteur de la microfinance

### IV.1. Typologie et couverture géographique des IMF

#### IV.1.1. Typologie

36. Le secteur béninois de la microfinance se caractérise par une diversité de formes des prestataires de services. Les institutions de microfinance peuvent être classifiées du point de vue de leur mode d'opération ou de leur statut juridique. Lorsque l'on considère le mode d'activité, les IMF peuvent être regroupées en trois grandes catégories :
- **Les institutions d'épargne et de crédit** : Il s'agit de l'ensemble des institutions qui proposent à la fois des produits de crédit et des facilités d'épargne volontaire. Les institutions d'épargne et de crédit regroupent les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit ainsi que les groupements d'épargne et de crédit. Suivant le recensement des IMF en 2005 dont les résultats sont présentés dans le tableau 4, ces institutions constituaient en nombre plus de 78% des organisations de microfinance répertoriées au Bénin<sup>2</sup> avec la même proportion de points de service.
  - **Les institutions de crédit direct** : Ce sont des institutions qui octroient uniquement des crédits à partir de leurs ressources propres ou de lignes de crédits dont elles peuvent bénéficier auprès de partenaires financiers locaux ou étrangers. Dans cette catégorie, on peut regrouper la plupart des associations et des sociétés de microfinance. Les données disponibles indiquent que environ 18% des institutions de microfinance opérant sur le territoire béninois sont des organisations de crédit direct.
  - **Les structures et projets à volet microfinance** : Ils regroupent aussi bien les organisations non gouvernementales (ONG à volet microfinance) que les initiatives gouvernementales à volet microfinance. Les initiatives de ce type opèrent soit au travers de crédits directs aux populations, de crédits relais à travers d'autres types d'IMF ou encore comme opérateurs de caisses d'épargne et de crédit à la base. Les projets à volet microfinance comptent pour environ 3% des initiatives de microfinance au niveau national.

#### Tableau 4 : Statistiques de la répartition des IMF par catégorie

<sup>2</sup> Source : Répertoire des Institutions de Microfinance, Cellule de Microfinance, Juillet 2005

Type d'institution	Nombre		Fréquence relative	
	Institutions	Représentations, Agences ou Antennes	IMF	Points de service
Mutuelles et Coopératives d'Épargne et de Crédit	293	293	38,5%	22,4%
Associations et ONG	131	222	17,2%	17%
Sociétés	6	19	0,8%	1,5%
Projets Gouvernementaux à volet microfinance	25	35	3,3%	2,7%
Groupement d'Épargne et de Crédit	307	739	40,3%	56,5%
Total	762	1 308	100%	100%

Source : Répertoire des Institutions de Microfinance, Cellule de Microfinance, Juillet 2005

37. Au Bénin, comme dans toute la zone de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), le secteur de la microfinance est régi par la loi cadre portant réglementation des structures MEC, communément appelée "Loi PARMEC" adoptée au niveau de chaque pays sur la base du cadre général de cette législation spécifique et ses décrets d'application<sup>3</sup>. Dans le cadre de cette réglementation, les structures mutualistes peuvent être agréées et leurs institutions de base reconnues par le Ministère des Finances.
38. Les structures non mutualistes peuvent signer des conventions - cadres avec le Ministère chargé des finances pour mener leurs opérations. Afin d'exercer le suivi, le contrôle et la tutelle des Services Financiers Décentralisés (SFD), les ministères des finances des pays membres se sont dotés de cellules de suivi et de contrôle.
39. Cette loi a pour objectifs (i) la protection des déposants en vue d'accroître la crédibilité des institutions et partant, d'augmenter leur capacité de mobilisation de l'épargne, (ii) la sécurité des opérations par l'instauration de règles prudentielles propres à prévenir des abus pour préserver la viabilité des institutions et (iii) le renforcement de la capacité et de l'autonomie financière de ces institutions par leur regroupement en réseau.
40. Elle a été depuis son adoption un outil majeur de développement de la microfinance en Afrique de l'Ouest en sécurisant la collecte de l'épargne, en aidant à la maîtrise de la gestion de crédit et en contribuant à la professionnalisation des IMF.
41. Le cadre réglementaire a été complété par les instructions de la BCEAO relatives au contenu et aux modalités de collecte et d'organisation de l'information financière concernant les SFD.

<sup>3</sup> Par ce nom générique usuel, il faut entendre l'ensemble des lois nationales et décrets d'application élaborés par chaque pays sur la base du document adopté sur la législation des mutuelles d'épargne et de crédit dans le cadre de l'exécution du Programme d'Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d'Épargne et de Crédit (PARMEC).

42. Au Bénin, conformément à la loi cadre (Loi PARMEC), les institutions de microfinance sont régies par un ensemble de textes qui déterminent leur autorisation à exercer l'activité de microfinance. Il s'agit notamment de :
- la loi n° 97-027 du 8 août 1997, portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit ;
  - la loi n° 83-0008 du 17 mai 1983, portant définition et répression de l'usure en République Populaire du Bénin et la loi n° 2003-22 du 11 novembre 2003 la modifiant ;
  - le Décret d'application n° 98-60 du 9 février 1998 de la loi N° 97-027 du 8 août 1997;
  - l'Arrêté n° 465/MF/DC/MICROFIN du 7 juin 1999, portant modalités de conclusion de conventions avec les structures ou organismes d'épargne et de crédit non constituées sous forme mutualiste ou coopérative ;
  - les instructions de la BCEAO ;
  - les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) qui ont un impact sur les formes de garanties et les modalités de recouvrement au niveau des IMF en cas de défaillance du client.

#### **Encadré 1**

##### **Conditions d'exercice de l'activité de microfinance au Bénin**

L'accès à l'exercice de l'activité de microfinance est subordonné à l'obtention auprès du Ministre chargé des Finances d'un agrément (pour les institutions faitières et les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit affiliées ou non à un réseau) ou d'une reconnaissance (pour les institutions de base affiliées à un réseau et les groupements d'épargne et de crédit) ou à la signature d'une convention avec le Ministre chargé des Finances (pour les institutions non constituées sous forme mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit).

Afin de réduire les lenteurs administratives, le Ministère chargé des Finances doit se prononcer, dans un délai de trois (3) mois, sur la demande d'agrément. A défaut, l'agrément est acquis d'office. En contrepartie de cette autorisation d'exercer l'activité d'épargne et/ou de crédit, les institutions visées par le cadre juridique sont tenues de communiquer périodiquement, au Ministère chargé des Finances, des informations sur leurs activités.

Source : Cellule de Microfinance (2006)

43. Au Bénin à la fin 2006, on dénombre un total de 23 IMF autorisées à exercer l'activité de microfinance. Ces IMF disposaient de 233 points de service. Les institutions autorisées peuvent être regroupées en deux grandes catégories :
- **Les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit** : La réglementation en vigueur leur confère une personnalité juridique par l'obtention d'un agrément. Cette catégorie est constituée essentiellement des institutions de base d'épargne et de crédit ainsi que les institutions faitières d'épargne et de crédit. Les données du 1<sup>er</sup> trimestre 2006 présentées dans le tableau 15 indiquent que les 153 points de services de mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit servent plus de 80% de la clientèle des IMF. Près de 75% des clients des IMF utilisent les services de la FECECAM qui à elle seule mobilise plus de 28 milliards FCFA d'épargne. Les autres mutuelles et coopératives mobilisent seulement 2,5 milliards FCFA d'épargne. Cette situation est liée à l'ancienneté et à la densité du réseau FECECAM. L'ensemble des institutions de cette catégorie octroie moins de crédits qu'elles ne mobilisent de l'épargne avec un encours de crédits d'environ 25 milliards FCFA. Ceci indique une certaine priorité institutionnelle accordée à la mobilisation de l'épargne.
  - **Les structures non constituées sous forme de mutuelle ou coopératives d'épargne et de crédit** : Ce sont des institutions qui exercent une activité de Microfinance mais avec une personnalité juridique spécifique différente de celle de



mutuelle ou coopérative d'épargne et de crédit. Ces structures sont assujetties au terme de la loi à signer une convention avec le Ministère Chargé de la microfinance pour un suivi de leur activité de Microfinance. Dans cette catégorie, on peut citer notamment les associations structurées (comme le PADME, le PAPME), les sociétés de microfinance (comme FINADEV) et certaines ONG à volet Microfinance. Ce type d'institutions totalise 80 points de services pour environ 135.000 clients et l'encours de crédit pour cette catégorie d'institutions est supérieur à 52 milliards FCFA au premier trimestre 2006. Les structures non constituées sous forme de mutuelle ou coopératives d'épargne et de crédit mobilisent relativement moins d'épargne avec un encours inférieur à 8 milliards FCFA.

39. En marge des institutions régulièrement autorisées ou en voie de l'être, le paysage de la microfinance se caractérise par un grand nombre d'institutions non autorisées au terme de la réglementation. Au terme des données de 2005, les institutions non autorisées possèdent environ plus de 70% de points de service sur le total des initiatives de microfinance même si selon les estimations, elles détiennent moins de 10% de l'encours de crédit au niveau du secteur<sup>4</sup>. Sous cette dernière catégorie, on peut regrouper :

- **de nombreuses initiatives sous forme de mutuelles, coopératives, associations ou ONG qui ne sont pas enregistrées.** Les Associations des Services Financiers (ASF) promues par le FIDA constituent sans aucun doute les prestataires de services financiers (PSF) dominants de cette catégorie. Elles sont considérées comme les "banques rurales" de proximité touchant les populations pauvres dans les zones rurales reculées et défavorisées (Cf. Encadré 2) ;
- **les groupements d'épargne et de crédit (GEC)** qui sont des regroupements plus ou moins formels de personnes qui effectuent des activités d'épargne et de crédit en s'inspirant des principes mutualistes. Ces groupements qui ont la faculté d'obtenir des autorisations selon la réglementation en vigueur ne sont pas encore enregistrés ;

#### Encadré 2

##### **Les Associations des Services Financiers (ASF) Banques rurales de proximité**

Innovation financière introduite en Afrique par le FIDA il y a une dizaine d'années, les Associations des Services Financiers (ASF) sont des institutions financières villageoises autofinancées et autogérées par des actionnaires qui en sont les clients. Leur objectif est de faciliter de manière durable l'accès aux services financiers des populations rurales pauvres notamment les femmes.

Les organes de gestion d'une ASF comprennent : (i) une Assemblée Générale des Actionnaires (AGA), (ii) le Conseil d'Administration (CA) composé de 5 membres, (iii) le Comité de Crédit (CC) et (iv) le Comité de Contrôle (CC) composés chacun de 3 membres. Le gérant et le caissier constituent le personnel salarié. L'AGA est l'instance de décision. Les droits de vote dépendent du nombre d'actions mais ils sont limités à 10 au maximum. Le crédit aux actionnaires est fonction des actions détenues. Les ASF servent de garde-monnaie pour les actionnaires. L'épargne des actionnaires n'est pas rémunérée et n'est pas en principe transformée en crédit.

Au Bénin, les ASF ont été mises en place à partir de 1997 par deux projets du FIDA (PAGER et PROMIC). Actuellement, on compte 144 ASF dans 11 départements sur 12 et couvrant 820 villages représentant le 1/3 du pays.

Au 31 décembre 2005, les 144 ASF comptaient 62 672 actionnaires (8% du total des membres/clients du secteur de la microfinance au Bénin) et avaient un encours de crédit de l'ordre de 3 millions de dollars US. Leur évolution dans le contexte béninois a été marquée par les phases suivantes :

<sup>4</sup> Source : Banque Mondiale, 2004, Bénin : Analyse du Secteur Financier



- 1997 – 1999 : phase d’implantation avec des difficultés liées à l’apprentissage : présence trop marquée des projets FIDA, problèmes de gouvernance et impayés élevés ;
- 2000 – 2002 : phase d’expansion : amélioration de la gestion, de la gouvernance et recours à des ONG nationales pour le suivi et le contrôle des unités et réflexion sur la viabilité et pérennité ;
- 2003 – 2006 : phase de consolidation : processus d’institutionnalisation avec le lancement d’un processus de création d’une structure faîtière.

Les forces des ASF portent sur : (i) l’implantation en milieu rural généralement peu touché par les banques et les autres IMF, (ii) l’actionnariat qui introduit un dynamisme à l’intérieur du système, (iii) un niveau élevé d’appropriation et (iv) des taux d’intérêt élevés permettant d’accélérer la viabilité des ASF.

La rentabilité des opérations des ASF en vue de leur viabilité sera fonction de leur capacité à s’insérer dans un dispositif institutionnel assez professionnel permettant une minimisation des coûts et assurant une plus grande productivité des opérations. Il est nécessaire dans ce cadre de faire preuve d’innovations.

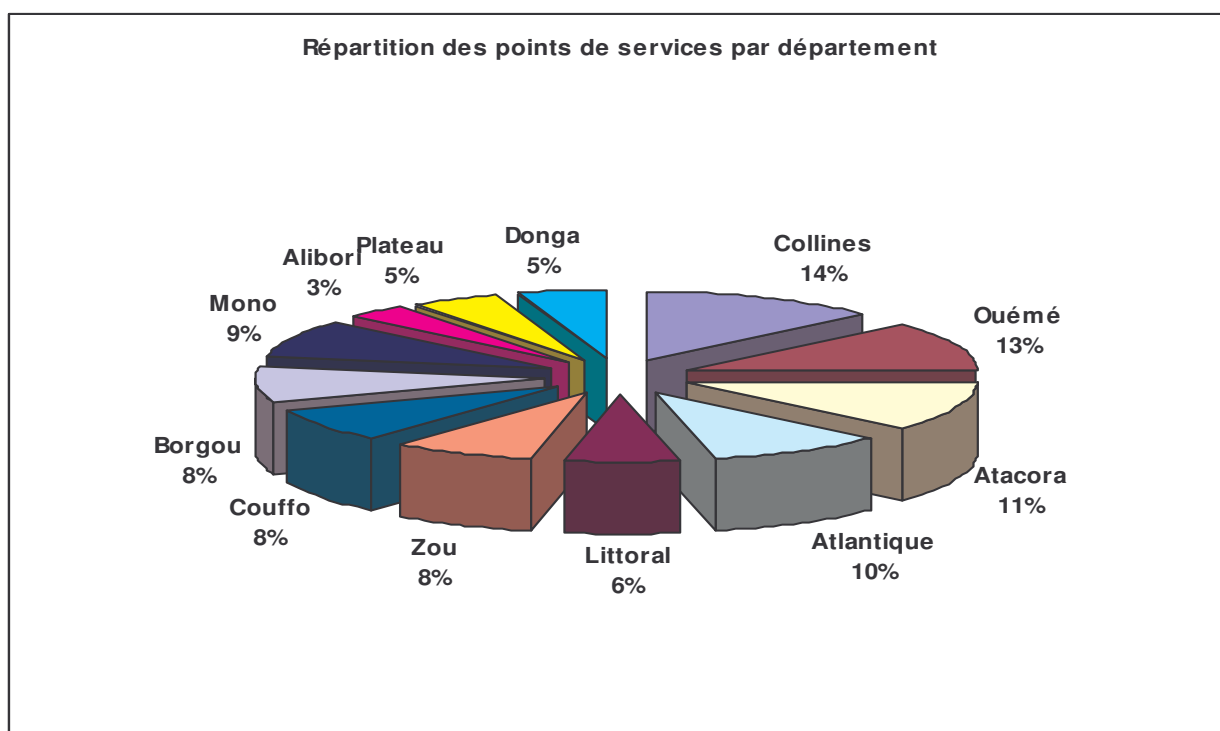
L’aménagement en cours de la loi dite "PARMEC" offre la possibilité aux ASF de s’intégrer dans le cadre légal et réglementaire de l’UEMOA. Il restera à régler les questions relatives au choix du modèle institutionnel. Pour les ASF du Bénin, l’option la plus prometteuse est celle d’une société nationale dont les deux foras - constitués par les ASF des deux projets - en sont la préfiguration. Une société nationale avec comme actionnaires : (i) les actionnaires des ASF et (ii) des IMF et des investisseurs et banques de référence.

**Source : Makarimi Adéchoubou (2006) : Revue des ASF du Bénin, FIDA, décembre 2006.**

40. Le secteur financier informel s’inspirant des pratiques traditionnelles de garde-monnaie, des tontines (de groupes ou commerciale) reste présent aussi bien en milieu qu’en milieu rural.

#### **IV.1.2. Couverture géographique**

41. Les institutions de microfinance sont présentes sur l’ensemble du territoire béninois. On note toutefois des différences entre départements pour ce qui est du nombre et de la nature des IMF comme présenté ci-après : on peut distinguer trois catégories de départements en ce qui concerne le nombre de points de service :
- les départements ayant le plus grand nombre de points de services sont ceux des Collines (13,46%), l’Ouémé (11,62%), l’Atacora (11,47%) et l’Atlantique (10,17%) ;
  - les départements moyennement pourvus en points de services sont : le Littoral (6,42%), le Zou (7,95%), le Couffo (8,18%), le Borgou (8,41%) et le Mono (9,1%) ;
  - les départements faiblement pourvus disposant d’un nombre limité de points de services à savoir l’Alibori (3,13%), le Plateau (4,97%) et la Donga (5,12%).



42. Les GEC influencent fortement l'accès des populations aux services financiers. C'est le cas dans certains départements comme le Couffo et l'Atacora où le nombre de GEC est respectivement quatre fois et deux fois plus important que celui de l'ensemble des autres initiatives de microfinance. Le nombre élevé de GEC ne doit toutefois pas dissimuler la fragilité de ces institutions dont le taux de disparition est élevé en dépit d'un renouvellement soutenu.
43. Le tableau en Annexe1 présente la distribution spatiale des IMF vis-à-vis de la population des zones desservies. Les données disponibles montrent une forte disparité entre départements en ce qui concerne le nombre d'habitants par point de service. Par exemple dans l'Alibori, un point de service est disponible pour plus de 14 000 habitants alors que dans le Mono 3 250 habitants peuvent utiliser un même point de service. Par ailleurs il apparaît que les départements les plus peuplés ne sont pas ceux ayant le plus grand nombre de points de service. Ce constat est soutenu par la faible corrélation qui existe entre le nombre de points de service et la population par département avec un coefficient de corrélation de 0,39.
44. On observe aussi que, du point de vue de la nature juridique des institutions, les départements du Borgou, de l'Ouémé, de l'Atlantique, des Collines et de l'Atacora sont couverts par près de 58% des mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit. Ces départements arrivent aussi en tête en ce qui concerne le pourcentage des points de services opérationnels.

**Tableau 6 : Effectif des IMF par nature juridique et par département**

Département	Mutuelles et Coopératives d'Epargne et de Crédit	Associations et ONG à volet microfinance	Sociétés	Projets à volet microfinance	Groupements d'épargne et de Crédit (GEC)	Total (Nbre points de service)	% points de service
ALIBORI	15	5	0	0	21	41	3,13

PLATEAU	21	11	0	3	30	65	4,97
DONGA	12	18	0	4	33	67	5,12
LITTORAL	18	23	10	1	32	84	6,42
ZOU	22	18	1	3	60	104	7,95
COUFFO	17	4	0	0	86	107	8,18
BORGOU	39	24	1	10	36	110	8,41
MONO	19	31	2	1	66	119	9,1
ATLANTIQUE	34	20	1	2	76	133	10,17
ATACORA	30	16	2	5	97	150	11,47
OUEME	36	22	2	0	92	152	11,62
COLLINES	30	30	0	6	110	176	13,46
TOTAL	293	222	19	35	739	1308	100

**Tableau 7 : Distribution spatiale des points de service au Bénin**

Département	Nbre points de service	Population	Habitants par Point de service
ALIBORI	41	584 132	14 247
ATACORA	150	604 042	4 027
ATLANTIQUE	133	907 781	6 825
BORGOU	110	823 319	7 485
COLLINES	176	614 215	3 490
COUFFO	107	571 062	5 337
DONGA	67	387 895	5 789
LITTORAL	84	709 344	8 445
MONO	119	387 720	3 258
OUEME	152	787 883	5 183
PLATEAU	65	442 797	6 812
ZOU	104	641 934	6 172
TOTAL	1308	7 462 124	5 705

Source : Calcul à partir Données Cellule de Microfinance, 2005 ;  
Projections à partir des taux d'accroissement annuels des résultats du RGPH 3

45. Une analyse plus approfondie de la répartition des IMF entre le milieu urbain et les zones rurales indique des difficultés d'accès physique des populations rurales aux services des institutions de microfinance. Le tableau 8 montre que 40% des points de services des IMF sont situés en milieu rural bien que plus de 60% de la population béninoise soit rurale.

**Tableau 8 : Accessibilité comparée des services des IMF en zone urbaine et rurale**

Département	Communes urbaines	Nombre de points de service	Superficie (Km <sup>2</sup> )	Population	
ALIBORI	Kandi	10	3421		
	Malanville	2	3016		
ATACORA	Natitingou	47	3045		
ATLANTIQUE	Abomey-Calavi	39	532		
	Ouidah	17	364		
BORGOU	Parakou	29	441		
COLLINES	Savè	34	2228		
COUFFO	Dogbo	20	475		
DONGA	Djougou	25	3966		
LITTORAL	Cotonou	84	79		
MONO	Lokossa	23	260		
OUEME	Porto-Novo	38	110		
	Sèmè Podji	12	250		
PLATEAU	Pobè	13	400		
ZOU	Abomey	13	142		
	Bohicon	39	139		
Total	Milieu urbain	445	18 868		2633496
	Milieu rural	317	95895		4136417
Pourcentage	Milieu urbain	58,40%	16,44%		38,90%
	Milieu rural	41,60%	83,56%		61,10%

Source : Calcul à partir des Données de la cellule de Microfinance 2005, Résultats du Recensement RGPH 2005, Données des élections municipales.

46. De ce fait, un point de service dessert moins de 6 000 personnes en milieu urbain alors qu'en milieu rural la proportion est de 13 000 personnes. La disparité est encore plus grande lorsqu'on prend en compte la superficie couverte par chaque point de service. En effet en milieu urbain, chaque point de service couvre une aire de 42 km<sup>2</sup> alors que dans les zones rurales, un point de service couvrira une superficie huit fois plus importante soit

302 km<sup>2</sup>. Au total, la portée des IMF en milieu rural est très faible en comparaison au milieu urbain et il subsiste de fortes disparités en terme de couverture en service de microfinance entre les différents départements.

## **IV.2. Dynamiques de concurrence**

47. L'évolution du paysage de la microfinance sur les dernières années a été marquée par une croissance soutenue quoique différenciée des IMF depuis 2000. Les données statistiques de la cellule de microfinance indiquent que le nombre d'institutions et d'agences de microfinance a connu une croissance annuelle moyenne de 12% depuis 2001 mais il y a une inflexion depuis 2003. Les institutions de crédit direct sont ceux qui ont connu la plus forte augmentation du nombre d'agences avec un taux d'accroissement annuel moyen de plus de 70% sur la période. Le nombre des institutions non mutualistes, autres que les institutions de crédit direct, a augmenté en moyenne de 37% depuis 2000. Le nombre d'agences des mutuelles d'épargne et de crédit s'est accru faiblement avec un taux d'accroissement de 6% en moyenne sur la période. Cette situation est liée en grande partie à la contraction du réseau FECECAM à partir de 2002.
48. Du point de vue de la portée, le nombre de clients utilisant les services et produits des IMF a augmenté en moyenne de 14% sur les six dernières années. Durant cette période, la clientèle des institutions mutualistes a connu une croissance annuelle moyenne de 11% tandis que la clientèle des non mutualistes s'est accrue de 33% en moyenne par an. Ceci veut dire que la clientèle des institutions non mutualistes a augmenté trois fois plus vite alors qu'au cours de la même période, les institutions non mutualistes ont ouvert 10 fois plus d'agences que les institutions mutualistes. La réduction générale du taux de croissance de la clientèle observée en 2004 semble liée à l'inflexion de l'accroissement du nombre d'agences des institutions de microfinance de type mutualiste.
49. La croissance moyenne de l'encours de crédit est de 38% pour les non mutualistes depuis 2000 ce qui est comparable à la croissance moyenne de leur clientèle sur la même période. Les institutions mutualistes ont quant à elles connu une forte croissance de l'encours de crédit (95% en moyenne) jusqu'en 2003. Depuis 2003, la croissance moyenne de l'encours de crédit des institutions mutualistes est à nouveau comparable à la croissance de leur clientèle ; ce qui indique que la croissance de l'encours s'est faite essentiellement par le recrutement de nouveaux clients. Dans la mesure où l'expansion géographique est restée limitée en général aux grandes villes et en l'absence d'outils d'information sur l'historique des crédits des clients, les phénomènes de cavalerie des clients et de prêts multiples ont été renforcés. C'est ce qui explique que depuis 2000 les créances en souffrance ont connu une croissance moyenne de 48%. Ce taux est supérieur à la croissance de l'encours de crédit. La tendance à la hausse de cet indicateur sur la période traduit une faible capacité des IMF à maîtriser leur croissance. La conjoncture économique défavorable des années récentes semble avoir également contribué à la dégradation du portefeuille crédit en particulier au niveau des institutions de crédit direct.
50. L'épargne mobilisée depuis 2000 par les institutions de microfinance a connu une croissance moyenne annuelle de 12%. Les institutions non mutualistes ont, en moyenne, mobilisé 45% d'épargne de plus, d'une année à une autre. Cette situation est due au fait que ces institutions exigent en général que l'épargne mobilisée corresponde à une proportion du montant du crédit. Au niveau des institutions mutualistes, la croissance annuelle moyenne de l'épargne a été de l'ordre de 7%.
51. Il importe de souligner la dynamique de complémentarité et de concurrence croissante entre les banques et les institutions de microfinance. De nombreuses IMF utilisent les prestations des banques et bénéficient de lignes de crédits et de refinancement de la part des banques. Certaines IMF dans le but de continuer de servir leurs clients dont les exigences en termes de crédit dépassent leurs capacités de financement ont établi des

partenariats stratégiques avec des banques. C'est le cas de PADME avec Ecobank et encore de PAPME avec African Investment Bank. Dans le même temps, de nombreuses banques perçoivent de plus en plus la clientèle des IMF comme une clientèle bancarisable et étendent leur réseau et leur offre de produit de façon à attirer ces clients.

Le tableau de l'évolution comparée des indicateurs du secteur est en Annexe 2

### **IV.3. Analyse du portefeuille d'activités et produits proposés par les IMF**

#### **IV.3.1. Analyse du portefeuille d'activités**

52. Les cinq principales IMF du Bénin détiennent plus de 95% du total des prêts et une proportion comparable des dépôts mobilisés au niveau des IMF bénéficiant d'une autorisation d'exercice.
53. Le portefeuille d'activités est semblable au niveau des IMF et dépend très peu du statut juridique. La FECECAM à l'image de la plupart des IMF opérant au Bénin sert des clients variés qui vont des particuliers, notamment des agriculteurs à faible revenu et des micro-entrepreneurs et des groupes résidant ou travaillant dans une communauté donnée. En 2004, les IMF membres du Consortium ALAFIA touchaient plus de 819 944 clients (épargnants, emprunteurs et groupements) dont 46% de femmes, 53% d'hommes et 2% de groupements.
54. La plupart des institutions de microfinance desservent une clientèle pauvre mais pas les plus pauvres. A l'exception des organisations telles que CODES et CBEC, qui octroient des crédits relativement importants, la moyenne de prêt par emprunteur pour les IMF membres du consortium Alafia était d'environ 325 000 FCFA en 2004. La même année, les institutions les plus importantes (à l'exception du PAPME) avaient un encours moyen de 400.000 FCFA par emprunteur. Le montant moyen de l'épargne par épargnant se situe quant à lui à un peu plus de 123 000 F au niveau du secteur. Les prêts à court terme de moins de six mois représentent 91 % des prêts en cours, contre 19 % seulement pour les prêts à moyen et à long terme<sup>5</sup>. L'encours de crédit en souffrance au niveau des mutuelles et coopératives est de l'ordre de 6,5% de l'encours total alors que pour les autres institutions autorisées ce ratio est légèrement plus élevé à 8,1%. La répartition du montant total de crédits décaissés est très variable d'une activité à une autre mais d'une façon générale, le commerce demeure le secteur dominant avec plus de 70% des crédits suivi par l'agriculture qui mobilise environ 10% des crédits.

#### **IV.3.2. Produits proposés par les IMF**

55. D'une manière générale, les produits et services offerts par les IMF formelles sont peu variés. Toutes les institutions de microfinance proposent des produits de crédit mais les mutualistes sont en général les seules à proposer de véritables produits d'épargne.

##### **➤ Epargne : Types de produit**

56. Les institutions mutualistes sont les plus grandes mobilisatrices d'épargne à vue au niveau des institutions de Micro finance. Les IMF de crédit direct proposent également des produits d'épargne à terme ou contractuels ; c'est notamment le cas du PAPME avec l'épargne tontine. L'ensemble des institutions collecte de l'épargne forcée qui n'est rien d'autre qu'un fonds de garantie pour accéder au crédit et la plupart d'entre elles le comptabilisent comme de l'épargne. Du fait de cette pratique, les statistiques présentent les IMF de crédit direct comme le PADME et le PAPME comme les plus grandes mobilisatrices d'épargne après la FECECAM. Les comptes d'épargne à terme ne sont pas

---

<sup>5</sup> Banque Mondiale, 2004, Bénin : Analyse du Secteur Financier

courants au niveau des institutions de microfinance. Les taux d'intérêt peuvent aller jusqu'à 12 % par an sur les comptes à terme.

57. La Caisse nationale d'épargne (CNE) bien que n'étant pas une institution de microfinance à proprement parler propose de nombreux produits d'épargne à la clientèle généralement servie par les IMF. Les produits de la CNE sont, comme dans le cas des IMF, destinés à toutes les catégories d'âge (enfants, jeunes, adultes, personnes âgées) à la différence que l'épargne n'est pas immédiatement disponible (un préavis de 15 jours est requis sous peine de paiement d'une pénalité de 1500 FCFA).

➤ **Epargne : Conditions d'accès**

58. Pour pouvoir ouvrir un compte d'épargne, les clients sont en général obligés de présenter une photocopie (parfois certifiée conforme) de la carte d'identité ainsi qu'un nombre variable de photos d'identité. Dans les institutions mutualistes, le solde d'ouverture est en moyenne de 5 000 FCFA. Les institutions opérant en milieu rural fixent des soldes minimum de maintien de compte plus faible (jusqu'à 1 000 FCFA) alors que celles qui opèrent en milieu urbain appliquent des montants plus élevés (jusqu'à 8 000 FCFA). Les frais d'adhésion et la commission d'ouverture du dossier varient de 800 à 1 000 francs CFA. L'obligation d'acquiescer des parts sociales peut aussi s'ajouter aux dépenses et réduire le taux d'intérêt effectif sur les dépôts dans le cas où les dépôts sont rémunérés. Il n'y a pas en général de montant minimum pour les retraits au niveau des institutions mutualistes même si les pratiques sont en train d'évoluer. La majorité des institutions mutualistes imposent des retraits minimums de l'ordre de 1 000 FCFA.

➤ **Epargne : Rémunération**

59. En général, les coopératives ne versent aucun intérêt sur l'épargne à vue, mais certaines coopératives proposent des taux d'intérêt qui peuvent aller jusqu'à 3 % par an. A la CNE, le taux d'intérêt qui est de 3,5% par an est comparable à celui pratiqué par les banques.

➤ **Produits et services de crédit : Types de crédit**

60. L'offre de produits de microcrédit est peu diversifiée au regard des besoins du marché. Les produits sont similaires et ont peu varié autant dans leurs formes que dans leurs conditions. On note une faible capacité d'évaluation des besoins des clients et d'anticipation de l'évolution du marché. Toutefois depuis quelques mois, plusieurs institutions s'engagent dans le développement de nouveaux produits ou l'amélioration de produits existants pour mieux satisfaire les clients mais surtout pour répondre à la pression de la concurrence des IMF et des banques.
61. Les IMF opérant au Bénin proposent des produits de microcrédits qui sont essentiellement destinés au fonctionnement notamment les fonds de roulement pour de petites activités génératrices de revenus. Il s'agit de crédits comme le tout petit crédit aux femmes (TPCF) de la FECECAM. Un certain nombre d'institutions comme le PAPME proposent des crédits d'investissement. Le PADME offre à ses clients un crédit immobilier pour la construction et l'acquisition de terrains. La FECECAM offre des produits destinés au financement de l'agriculture en particulier de la filière coton. De nombreuses IMF opérant en milieu urbain notamment FINADEV, PADME et PAPME marquent un intérêt croissant pour les crédits à la consommation (crédit scolaire, crédit d'équipement notamment pour les salariés) ainsi que pour les professions libérales comme les taxi-motos.
62. Les IMF de taille moyenne ou petite accordent majoritairement des prêts à des groupes ou à des individus avec des garanties non traditionnelles telles que les articles ménagers



ou la caution solidaire. Les prêts individuels aux particuliers sont surtout pratiqués par les grandes IMF telles que PADME, PAPME, FECECAM, Vital Finance, FINADEV. Ces dernières exigent des garanties comme la domiciliation de salaire, les titres de propriétés, etc... Il faut noter que de plus en plus de petites et moyennes institutions (ACFB, RENACA, ASF, ASSEF, MDB, etc.) proposent à leurs meilleurs clients évoluant au sein de groupes d'accéder à des crédits individuels pour mieux répondre aux évolutions des AGR de ces clients, maintenir les meilleurs clients dans leur portefeuille et réduire la désertion de leur clientèle.

63. La durée des crédits varie fortement suivant la taille de l'IMF mais aussi les garanties apportées. La plupart des IMF de moyenne ou petite taille proposent des produits d'une durée moyenne de 6 à 12 mois. Cette limitation est liée au manque de ressources de long terme au niveau de ces IMF. Les grosses institutions notamment PADME et PAPME proposent des crédits d'une durée plus longue qui peut varier respectivement de 18 mois jusqu'à 05 années suivant le type d'activité à financer (crédit d'investissement) et les garanties apportées. Le délai entre la réception de la demande et l'octroi du crédit varie selon les institutions d'une semaine jusqu'à un mois. Le renouvellement du crédit s'effectue également en général dans les mêmes délais. Certaines ONG à volet microfinance octroient le crédit suivant des cycles (par exemple annuel ou semi-annuel) auquel cas les délais peuvent s'allonger entre trois mois et six mois.
64. Le montant moyen du crédit dépend essentiellement de la taille de l'IMF, de sa localisation et de l'activité à financer. Les plus grosses institutions ont évidemment une marge de manœuvre plus importante et proposent des crédits allant de 500 000 FCFA à plusieurs dizaines de millions comme c'est le cas à PAPME. En général, ces crédits servent aussi bien le démarrage des activités mais aussi à l'agrandissement des PME. Les IMF de taille plus modeste servant une clientèle plus pauvre et ayant de faibles besoins de financement se limitent à des crédits variant entre 10 000 FCFA à 500 000 FCFA ; certaines comme MDB financent jusqu'à hauteur de cinq millions les AGR pour les meilleurs clients. En dehors de la FECECAM qui octroie des crédits de plusieurs millions de FCFA, la plupart des IMF opérant en milieu rural proposent des crédits de montant limité à 500 000 FCFA. Ceci traduit le faible financement de l'agriculture, qui nécessite pourtant des crédits importants, même par les IMF opérant en milieu rural.

➤ **Produits et services de crédit : Conditions d'accès**

65. Les clauses et les conditions des prêts sont très similaires suivant le statut juridique des institutions comme présenté dans le Tableau 8 (?). Au niveau des institutions mutualistes, il est exigé aux clients de devenir sociétaire c'est-à-dire d'acheter au moins une part sociale et de payer des droits d'adhésion. Le montant de la part sociale varie en général entre 1 000 FCFA et 5 000 FCFA tandis que les droits d'adhésion s'élèvent souvent à 1 000 FCFA.
66. Toutes les IMF exigent que leurs clients épargnent un pourcentage du montant de crédit en général entre 10% et 25%. En général un client ne peut prétendre qu'à un seul crédit à la fois mais l'octroi additionnel de crédits d'urgence ou de crédits à la consommation est courant au niveau de plusieurs institutions mutualistes.
67. La plupart des institutions mutualistes n'exigent que la caution solidaire pour les crédits de petite taille mais lorsque la taille des crédits est de plusieurs centaines de milliers de francs CFA d'autres formes de garanties sont exigées.
68. Dans la pratique, les garanties exigées par les IMF au Bénin peuvent être résumées comme suit :



- **les garanties personnelles**, parmi lesquelles on peut citer : la caution solidaire (pour les crédits de groupe) qui permet d'utiliser la pression sociale des membres pour assurer une bonne utilisation et un bon remboursement du crédit, le cautionnement personnel ou l'aval, la cession sur salaire, etc... ;
- **les garanties financières**, constituées entre autres, par le fonds de garantie dont le montant est fonction du crédit sollicité, le dépôt de garantie pour renforcer certaines sûretés réelles, la garantie décès pour protéger l'IMF des risques d'insolvabilité liés au décès du débiteur ;
- **les garanties constituées par le nantissement sans dépossession** (gage sur véhicule, nantissement de fond de commerce, nantissement de stocks, nantissement de matériel professionnel, l'hypothèque sur immeuble, la prise d'hypothèque sur titre foncier, la reconnaissance de propriété avec promesse de vente en cas de défaillance, la convention sur vente de terrain, l'établissement d'une convention de vente de terrain en cas de non remboursement de crédit).

69. Toutes les institutions obligent leur client à suivre des séances de formations ou d'information suivant le type de produit offert. Le client est également soumis à une période d'observation variant entre 03 et 09 mois avant de pouvoir accéder au crédit. Au niveau des institutions non mutualistes, le client est en général amené à ouvrir un dossier de crédit jusqu'à 10 000 FCFA et doit souscrire à une caution décès de l'ordre de 1% du crédit demandé. Des garanties comme le salaire, la caution solidaire ou encore des garanties matérielles comme le nantissement ou l'hypothèque immobilière, le titre de propriété sont également exigés.

#### **IV.4. Le coût du crédit**

70. La question du coût du crédit au niveau des institutions de microfinance est une préoccupation majeure pour les acteurs du secteur. Les dirigeants des IMF souhaitent améliorer la viabilité et la portée de leur institution, les clients des IMF veulent accroître leur marge bénéficiaire et développer des AGR plus rentables tandis que les pouvoirs publics souhaitent renforcer l'efficacité de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté.
71. De l'avis général, les taux d'intérêt appliqués par les IMF au Bénin sont élevés. Les éléments incluent dans le Tableau 9 semblent étayer cette constatation notamment :
- la méthode de calcul du taux qui est linéaire au niveau de nombreuses IMF au lieu d'être dégressive ;
  - les diverses commissions que les IMF prélèvent au niveau de leurs clients avant l'octroi du crédit ;
  - l'épargne forcée qui est imposée au client par la plupart des institutions de microfinance avant l'accès au crédit.
72. L'impact de ces éléments sur un crédit du type TPCF de montant variable et d'une échéance de 12 mois est présenté à l'Annexe 5. Il ressort de l'analyse des données de cette annexe que le taux d'intérêt effectif des crédits proposés par les IMF est au-delà du taux d'usure de 27% fixé par la réglementation. Les écarts par rapport au taux d'usure sont variables de 0,27% à plus de 30%. La FECECAM semble être l'institution qui se rapproche le plus du taux d'usure pour ce type de crédit tandis que les conditions du PAPME semblent l'éloigner du taux d'usure pour ce type de crédit. Ces conclusions peuvent être dues au segment de marché privilégié par chacune de ces institutions.
73. Les taux d'intérêt effectifs pratiqués par la plupart des IMF opérant au Bénin sont en général au delà du taux d'usure fixé par la loi. Dans la situation actuelle, le respect strict de la réglementation sur l'usure entraînerait ipso facto la fermeture de la plupart des IMF. En fait, une étude effectuée par la BCEAO sur plusieurs programmes de microfinance de la

région confirme qu'au taux de 27 %, les IMF ne pourraient pas assurer leur viabilité. Les résultats de Acclassato<sup>6</sup> (2006) indiquent que les IMF ne peuvent pas financer des AGR à un taux inférieur à 36%. Toutes les IMF verraient une réduction de leur résultat et une détérioration de leur niveau d'autosuffisance en cas d'application de respect strict du taux d'usure comme indiqué dans le Tableau 10.

**Tableau 9 : Taux Effectif Annuel du crédit type TPCF d'une échéance de 12 mois au niveau de certaines IMF béninoises**

Montant du crédit		50 000	125 000	500 000
PADME	Taux Effectif Annuel*	35,00%	54,50%	54,50%
	Ecart au taux d'usure	8,00%	27,50%	27,50%
PAPME	Taux Effectif Annuel	59,70%	60,00%	55,90%
	Ecart au taux d'usure	32,70%	33,00%	28,90%
VITAL FINANCE	Taux Effectif Annuel	35,00%	54,50%	54,50%
	Ecart au taux d'usure	8,00%	27,50%	27,50%
FINADEV	Taux Effectif Annuel	41,00%	32,40%	32,40%
	Ecart au taux d'usure	14,00%	5,40%	5,40%
FECECAM	Taux Effectif Annuel	34,10%	27,70%	26,90%
	Ecart au taux d'usure	7,10%	0,70%	-0,10%
RENACA	Taux Effectif Annuel	46,50%	48,60%	48,60%
	Ecart au taux d'usure	19,50%	21,60%	21,60%
ASF**	Taux Effectif Annuel	70,50%	32,00%	30,50%
	Ecart au taux d'usure	43,50%	5,00%	3,50%
CPEC	Taux Effectif Annuel	42,10%	57,70%	57,70%
	Ecart au taux d'usure	15,10%	30,70%	30,70%

\* Y compris épargne forcée ; \*\* Données de l'ASF de Boko

**Tableau 10 : Niveau de viabilité d'IMF béninoises au taux d'usure (27%)**

Institutions	Ratio		
	de couverture des charges en 2004	d'autosuffisance opérationnelle en 2004	d'autosuffisance opérationnelle au taux d'usure
PADME	205,53%	133,54%	132,57%
PAPME	127,33%	205,66%	93,76%
FECECAM	124,24%	174,25%	70,61%
MDB	158,37%	127,47%	102,90%

Source : Acclassato, D (2006)

74. Le niveau élevé des charges et le manque d'efficacité dans la fourniture de services de microfinance sont les facteurs clés qui contribuent au niveau élevé des taux appliqués par les IMF au Bénin.
75. Le taux d'intérêt effectif annualisé (R) appliqué aux prêts est fonction de cinq éléments, dont chacun est exprimé en pourcentage de l'encours moyen du portefeuille de prêts<sup>7</sup> : les frais généraux (FG), les créances irrécouvrables (CI), le coût des ressources (CR), le taux de capitalisation souhaité (K), et le produit des placements (PP):

$$R = \frac{FG + CI + CR + K - PP}{1 - CI}$$

<sup>6</sup> Acclassato, D. ; FASEG/UAC, 2006 ; Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et réduction de la pauvreté par les institutions de Microfinance au Bénin,

<sup>7</sup> Richard Rosenberg, 1997, Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits, Etude Spéciale N°1, CGAP

76. L'examen de certaines composantes du taux d'intérêt à la lumière des performances des IMF béninoises apporte une explication à la situation de taux effectif élevé.

- les frais généraux : le niveau des frais généraux semble relativement élevé au niveau des institutions de microfinance opérant au Bénin. En 2004, le coefficient d'exploitation<sup>8</sup> pour les institutions membres du Consortium Alafia était en moyenne de 87% et plus de la moitié des IMF affichait un niveau supérieur à 60% qui est le seuil maximum recommandé par la BCEAO. Les frais généraux sont élevés au niveau des IMF béninoises et constituent 91% des frais de gestion d'un franc de crédit. Le gros des frais généraux est constitué des charges administratives qui représentent plus de 62% des frais de gestion d'un crédit. Une diminution des frais généraux (autres que les charges du personnel) peut aider à accroître l'efficacité des IMF béninoises et partant à réduire les taux d'intérêt.
- **Les créances irrécouvrables** : le taux de perte sur créances<sup>9</sup> pour les IMF du Consortium Alafia est en moyenne de 4%, il varie entre 0,22% et 9,49%. Il est élevé par rapport à la norme BCEAO (1%) et en comparaison avec les benchmarks de la zone Afrique de Microbanking Bulletin (2,9%). Ce niveau élevé de créances irrécouvrables découle en partie de la mauvaise conjoncture que le pays a traversée au cours des années récentes avec une dégradation de l'environnement économique. Aussi l'environnement socio-politique défavorable aux IMF ; ces dernières ne disposant d'aucun mécanisme de recours formel en cas d'indélicatesse des clients. Cette situation a favorisé une évolution des habitudes de la clientèle de la microfinance caractérisées par une cavalerie et un surendettement croissants.
- **Le coût des ressources** : Les institutions de microfinance ne disposent pas en général de ressources longues et elles ont recours essentiellement aux institutions bancaires pour le financement de leur activité.

77. Outre les éléments évoqués ci-dessus, le niveau élevé de taux d'intérêt pratiqués par les IMF est lié à la conjonction des facteurs suivants :

- les petits montants qui font l'objet des transactions des institutions de microfinance nécessitent au moins autant de procédures que les grosses transactions ;
- la densité de population au niveau du Bénin est relativement faible en dehors des grands centres urbains. L'effort nécessaire pour servir les populations pauvres reculées se traduit par des charges additionnelles que seul le client peut payer en dehors de l'existence d'un mécanisme de compensation et d'incitation pour les IMF ;
- le risque lié à des prêts aux populations démunies a été longtemps considéré comme élevé même si aujourd'hui il y a des évidences sur la bonne capacité des pauvres à rembourser. Toutefois le financement du démarrage d'une AGR en particulier pour un client qui n'a jamais exercé une telle activité et qui en a donc une expérience limitée reste risqué toutes choses étant égales par ailleurs. Les IMF qui servent en majorité une telle clientèle sont tenues de prendre en compte ce risque dans la fixation du taux d'intérêt.
- la faible capacité des clients servis par les IMF requiert des investissements importants relatifs au renforcement des capacités des clients. Ceci est particulièrement vrai pour les institutions mutualistes ou celles opérant en milieu rural dans la mesure il est

---

<sup>8</sup> Ce ratio mesure la proportion des produits financiers nets qui est absorbée par les frais généraux. Coefficient d'Exploitation = Frais généraux (FG)/Produits financiers nets (PFN)

<sup>9</sup> Ce ratio représente la proportion de prêts accordés par l'institution mais qui ont été sortis du bilan en raison de leur très faible probabilité de remboursement

nécessaire de faire des formations sur des thèmes relatifs à l'entrepreneuriat, la gestion du crédit ainsi que d'autres aspects de la vie sociale.

- la faible capacité des IMF du fait des ressources essentiellement de court terme peu adaptées à l'activité financière. En général, les IMF n'ont pas accès à des ressources longues et à un coût faible. Dans cette situation, elles sont obligées de répercuter le coût d'accès et de gestion de ces ressources au niveau du client. Par ailleurs, cette situation a comme conséquence une offre de produit essentiellement de court terme qui ne correspond pas en général au cash-flow des clients ;
- la détérioration du portefeuille des IMF qui a comme conséquence la fixation de taux à un coût suffisant pour couvrir les crédits non recouverts.
- l'asymétrie d'information et les difficultés dans l'identification des clients : dans la mesure où les IMF disposent d'informations limitées sur l'historique crédit de leur client, elles ont du mal à procéder à une évaluation correcte de leur besoin de financement ;
- le cadre réglementaire notamment les conditions de prises de garanties et de recouvrement de créances fixées par l'OHADA, ne sont pas adaptées à l'activité de microfinance. En effet dans la plupart des cas, la valeur des garanties fournies par les clients est virtuellement nulle et n'a qu'une valeur symbolique. De ce fait, les IMF ne peuvent pas tenir compte des garanties collectées et sont dans l'obligation d'anticiper les pertes éventuelles dans les taux d'intérêt.

78. Dans cette situation et face aux préoccupations de l'ensemble des acteurs impliqués dans le développement du secteur, les approches de solutions suivantes peuvent être envisagées :

- le renforcement des capacités des clients étant coûteux, l'Etat peut envisager de constituer des ressources à cet effet et d'entreprendre des campagnes de sensibilisation et de formation du public comme cela a été fait dans d'autres pays tel que l'Ouganda ;
- la nécessité de professionnaliser les IMF qui est une condition sine qua non pour améliorer leur viabilité et partant de réduire progressivement les taux d'intérêts qu'ils appliquent dans le long terme. Les pouvoirs publics pourraient privilégier la consolidation des institutions de microfinance existantes ce qui va dans le sens de leur professionnalisation au lieu d'encourager la multiplication de nouvelles institutions dont la pérennisation pourrait prendre plus de temps ;
- la dynamique de concurrence entre IMF reste l'un des déterminants majeurs de la réduction du taux d'intérêt comme l'ont démontré de nombreuses expériences de pays à travers le monde. Il est nécessaire d'encourager la diversification des choix de crédits au niveau des IMF opérant sur le marché et encourager ;
- la réduction du coût marginal d'offre de services est l'un des déterminants clés de la réduction du coût des services financiers. Une telle démarche passe pour les IMF par :
- la consolidation des réseaux d'institutions actuellement actives sur le territoire, l'extension des réseaux de caisses pour favoriser les économies d'échelle dans l'offre de services ;
- l'amélioration de l'efficacité dans la prestation des services de microfinance notamment par l'automatisation des opérations lorsque cela est possible, la revue des

processus actuellement utilisés dans l'offre de services pour en améliorer l'efficacité et réduire les risques auxquels ils exposent les clients et enfin adopter autant que faire se peut la technologie comme un moyen de proposer les services financiers à un coût réduit pour les clients ;

- développer de nouveaux produits plus adaptés aux besoins des clients et favoriser la diversification du portefeuille des IMF pour limiter le niveau de risque crédit.
- les pouvoirs publics et les autres acteurs pourraient faire la promotion d'instruments comme les fonds de garanties, les fonds de bonification, et autres fonds de professionnalisation, qui bien utilisés peuvent aider à réduire le coût des ressources et des opérations au niveau des IMF et partant le taux d'intérêt. La mobilisation de l'épargne peut être également dans le long terme encouragée comme source d'accès à des ressources moins coûteuses et à cet effet l'accès aux marchés financiers notamment la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) devrait être fortement encouragé.
- l'adaptation de la réglementation relative à l'activité des IMF : la loi sur l'usure, l'arsenal juridique de l'OHADA et la loi dite PARMEC. Si certaines de ces mesures correctives sont actuellement en cours, des réflexions profondes sont nécessaires pour adapter les autres textes de loi et mieux tenir compte des exigences de l'activité de microfinance.

79. Renforcer l'accès et l'échange d'information sur l'historique des clients pour mieux évaluer le risque crédit et fixer une tarification plus adéquate. La Centrale d'Echange d'Information (CEI) est à cet égard un instrument dont l'utilisation doit être systématisée et l'usage étendu.

#### **IV.5. Système d'information et de gestion et mécanisme de suivi des performances**

80. Le SIG pour les IMF est variable d'une institution à une autre compte tenu des exigences et des ressources de chacune d'elles.
81. La plupart des petites institutions se limitent à des SIG peu informatisés (manuel pour certains et base de données simple pour d'autres). Bien que la majorité des IMF disposent de matériels informatiques et de logiciels, les petites institutions investissent peu dans l'acquisition de logiciels. Pour la majorité des IMF, le niveau d'implantation du SIG est le siège et quelques agences pour les opérations courantes. En général, les rapports permettent au niveau de toutes les IMF une évaluation immédiate à la fois des performances des agents et des unités ainsi que la situation du crédit. Les SIG des IMF permettent le suivi des activités actuelles des institutions et est conforme au plan comptable (exception faite des ONG) mais dans la plupart des cas, le SIG peut représenter un défi pouvant limiter leur croissance. Par exemple ACFB a dû changer son canevas de reporting quatre fois en moins de sept ans pour faire face à l'augmentation de sa clientèle qui a décuplé au cours de la période.
82. Les clés USB, les mots de passe, les disques externes constituent les principaux moyens utilisés par l'ensemble des IMF pour sécuriser l'information. Il en résulte une faible protection des IMF face aux nombreuses possibilités de fraude notamment la fraude électronique et informatique. Ceci peut représenter un risque pour la croissance du secteur.
83. Un regroupement des institutions par nature juridique montre qu'au niveau des institutions mutualistes, les SIG sont en général conçus de façon spécifique pour des

activités spécifiques. Les grandes mutuelles qui sont structurées en réseau sont en outre dotées de logiciels comptables alors qu'au niveau des mutuelles de taille modeste, le SIG se résume à des bases de données simples. La conception des SIG au niveau des institutions mutualistes est souvent confiée à des consultants prestataires de service et le niveau d'intégration des SIG est en général faible. Les charges liées au personnel chargé de l'entretien et du développement des logiciels occupent une part non négligeable du budget notamment au niveau des mutuelles structurées en union : le cas le plus frappant est celui de la FECECAM qui investit à cette fin 35 040 000 FCFA par an<sup>10</sup>. Les logiciels utilisés par les institutions mutualistes génèrent des informations nécessaires à la production des rapports liés aux activités de crédit (encours de crédit, remboursements, impayés ...), et aux analyses financières. Les rapports sont produits suivant une fréquence mensuelle, trimestrielle ou annuelle. Pour le moment, le recours des responsables de la plupart des institutions mutualistes au SIG pour leur travail quotidien n'est pas systématique. Seule une partie des mutuelles dispose de manuels de procédures pour opérer le SIG, et ceux-ci ne sont pas toujours mis à jour.

84. Les institutions de crédit direct quant à elles possèdent en général de SIG conçus pour l'ensemble des activités des institutions. La conception des logiciels pour ces structures est en général assurée en interne avec l'appui de consultants. Les charges liées au personnel responsables de faire évoluer le logiciel sont variables d'une institution à une autre et sont souvent fonction du nombre de techniciens recrutés par chaque structure. Les matériels utilisés pour le SIG se résument aux fiches, aux cahiers et aux ordinateurs. Les institutions de crédit direct se sont dotées de logiciels adaptés tels que SOFTLAB ATHENA; PERFECTO, SIGPAPME. Les rapports sont essentiellement des rapports d'activités, des rapports financiers et comptables et ils sont produits de façon mensuelle, trimestrielle, ou annuelle. Les institutions de crédit direct disposent en général de manuels de procédures pour opérer le SIG même si ceux-ci ne sont pas toujours actualisés.
85. Les SIG au niveau des ONG sont conçus en interne bien que certaines rares ONG ne disposent d'aucun logiciel. La majorité des ONG font usage des logiciels tels que SIMPLE COMPTABLE, SYSCOM, PERFECT, LGP. Les rapports d'activité, rapports financiers et rapports comptables sont disponibles en moyenne tous les mois. Le SIG des ONG à volet microfinance semble peu adapté aux activités actuelles de ces institutions ce qui nécessite de constantes adaptations par les responsables dans leur travail quotidien.
86. Les projets à volet microfinance sont en général bien dotés de matériels informatiques. Les rapports produits au niveau de ces institutions portent sur la situation générale de crédit mais ne permet pas en général la mesure de la performance des agents. Aucun dispositif de sécurité à proprement parler n'est mis en place au niveau du système d'information. Certains projets possèdent également de manuels de procédures pour le SIG même si ceux-ci ne sont pas mis à jour.

## **IV.6. Ressources humaines et stratégies d'expansion des IMF**

### **IV.6.1. Ressources humaines**

87. La qualité des ressources humaines au niveau des institutions de microfinance est très variable suivant leur zone d'implantation, leur statut juridique et leur taille. Les petites caisses mutualistes actives en milieu rural disposent de personnel à faible compétence et le renforcement des capacités reste un souci majeur. Cette situation est liée au fait que ces points de service utilisent essentiellement la main d'œuvre locale pour les opérations ; ce qui limite considérablement leur choix. Au niveau des institutions mutualistes constituées

<sup>10</sup> Source : Enquête Cartographie des SIG au Bénin, réalisée par le CAPAF, 2005



sous forme de réseau comme les principales unions de caisses, la situation est moins critique dans la mesure où ces institutions arrivent à former leur personnel à un coût unitaire moindre et à procéder à des renforcements de capacité en interne. Les petites institutions opérant en milieu urbain disposent en principe d'un personnel de meilleure qualité, mais leurs ressources financières limitées les empêchent de recruter un personnel adéquat. Les principales institutions non mutualistes sont bien pourvues en personnel de qualité de niveau Master à la Direction tandis que dans les agences, le personnel est de niveau Bac + 2 en général.

88. La quasi-totalité des IMF intervenant dans l'espace béninois accorde une très grande priorité au renforcement de la capacité de leur personnel. Ceci se manifeste par les nombreuses formations organisées à leur intention pour le renforcement de leurs capacités ainsi que les incitations salariales en vue d'une meilleure efficacité. Par exemple, les institutions bénéficiaires des formations du Consortium ALAFIA ont bénéficié de plus de deux formations (2,21) entre 2000 et 2004. Dans près de 95% des cas, les IMF estiment que les formations reçues ont permis d'améliorer les performances institutionnelles<sup>11</sup>.
89. Le niveau élevé de renforcement de capacités au niveau du secteur contribue certainement à la bonne productivité du personnel des IMF au Bénin puisque chaque personnel gère en moyenne 245 clients actifs ce qui est supérieur à la norme de la BCEAO (115) et à celle des institutions paires présentes en Afrique (152). Plus de 30% des membres du Consortium Alafia ont une productivité du personnel comprise entre 200 et 400<sup>12</sup>. Les IMF reconnaissent toutefois que de nombreux domaines de renforcement de leur personnel comme le système de recouvrement de créances, la dynamisation de l'administration des IMF, l'analyse et maîtrise des risques d'une IMF, le contrôle du système d'information et de gestion d'une IMF.
90. Une analyse des IMF par nature juridique révèle que la rotation des agents peut constituer un problème pour les mutuelles en l'occurrence celles qui sont en réseau. En effet les mutations et départs d'agents sont de nature à créer une asymétrie d'information au sujet des clients en particulier lorsque l'institution souffre d'une insuffisance de personnel.
91. Pour les institutions de crédit direct, la rotation des agents ne constitue généralement pas un problème. Par contre, la non maîtrise des langues locales par les agents peut handicaper la communication avec les clients de ces institutions. Au niveau des ONG, la rotation du personnel est source de problèmes car elle implique de nouvelles charges liées à la formation et l'orientation des nouveaux agents surtout sur le terrain. Le manque de ressources internes pour la formation constitue ainsi une difficulté majeure pour les ONG. Les IMF font peu recours aux consultants externes sauf en cas de subvention. Les mutuelles semblent être plus dépendantes des consultants que les institutions de crédit direct.

#### **IV.6.2. Stratégies d'expansion des IMF**

92. Dans les principales villes, le taux de saturation<sup>13</sup> est supérieur à 90% ce qui oblige de nombreuses IMF à développer des stratégies dans le cadre de leur expansion. Les institutions de microfinance adoptent différentes stratégies selon qu'il s'agisse de conquérir de nouveaux segments de marchés dans les zones actuellement couvertes ou bien de s'étendre dans de nouveaux marchés. Lorsqu'il s'agit de conquête de nouveaux segments de marché, la plupart des institutions procèdent à des estimations sur

---

<sup>11</sup> Taranix Conseil, 2005, Etude sur la contribution du Consortium Alafia au renforcement du secteur de la micro finance au Bénin, Consortium Alafia

<sup>12</sup> Rapport sur les performances financières et sociales des institutions de microfinance au Bénin, 2004, Consortium Alafia

<sup>13</sup> Planet Rating, 2004, Rating de FINADEV, Planet Finance

l'augmentation de la demande de crédit. Ces études se font rarement avec des outils et méthodes éprouvées mais reposent davantage sur la connaissance du marché par le personnel des IMF. Certaines institutions sont plutôt motivées par la nécessité de diversifier le portefeuille notamment en ce qui concerne les secteurs d'activité afin de réduire le risque crédit. En effet, la forte dépendance d'un segment d'activité a été à la base de nombreuses difficultés pour la plupart des IMF par exemple lors de la fermeture de la frontière entre le Bénin et le Nigeria. La disponibilité de ressources influence fortement toute décision de servir de nouveaux segments de clientèle.

93. En ce qui concerne la croissance géographique, la plupart des IMF font d'abord attention à la concurrence existante au niveau des nouvelles zones à couvrir. Les institutions qui se considèrent moins compétitives et celles qui ont une forte vocation sociale privilégient les zones à faible couverture en IMF. Les autres institutions accordent beaucoup d'importance à la présence d'IMF dans la mesure où cela garantit l'existence d'un certain marché. Dans tous les cas, les institutions bénéficiant d'un réseau de points de service semblent éviter les zones à forte saturation en IMF lors de leur expansion géographique. Toutes les institutions effectuent des études de la concurrence et d'évaluation de la demande même si les approches sont rarement standardisées au sein d'une même institution.

#### **IV.7. Gouvernance et sécurité physique et financière au niveau des IMF**

##### **IV.7.1. Gouvernance et exercice de pouvoir**

94. Une répartition des IMF selon leur nature juridique fait ressortir que les sociétaires sont généralement les propriétaires des mutuelles. Pour les institutions de crédit direct les propriétaires sont aussi bien l'Etat que des associations de personnes. Les ONG restent souvent la propriété des membres fondateurs, qu'il s'agisse de promoteurs autochtones ou d'institutions étrangères. Les sociétés de microfinance appartiennent à des institutions financières.
95. D'une manière générale, l'ensemble des institutions disposent des organes prévues dans leur texte de base notamment : l'Assemblée Générale (AG), le Conseil d'Administration (CA), le Comité de Crédit (CC) et spécifiquement pour les institutions mutualistes, le Comité de Surveillance (CS).
96. Au niveau des institutions mutualistes, les choix stratégiques et de gestion relèvent de compétences variées. Le Conseil d'Administration et le Gérant sont en général en charge des décisions de gestion mais les décisions d'ordre stratégiques sont réservées à la discrétion de l'assemblée générale et du conseil d'administration. Les comptes rendus des décisions prises au niveau des mutuelles sont faits dans certains cas par le Conseil d'Administration à l'Assemblée Générale et dans d'autres cas par les gérants au Conseil d'Administration. Il importe de faire remarquer que c'est l'Etat ou des Associations de personnes qui sont en général détenteurs du patrimoine des institutions de crédit direct. Les choix stratégiques et de gestion sont souvent sous la responsabilité de la Direction Générale et les comptes rendus des décisions généralement prises sont faits par le Chef bureau au Directeur d'exploitation (au niveau régional) et par le Directeur Général au Conseil d'Administration (au niveau national).
97. La situation des ONG est différente puisque à leur niveau, les choix stratégiques de même que des décisions de gestion relèvent du Conseil d'Administration et de la direction exécutive. Les comptes rendus des décisions prises sont faites dans la majorité des cas par le Directeur Exécutif au CA. Au niveau des sociétés, les choix stratégiques sont du ressort du CA alors que ceux de gestion incombent à la Direction Générale qui rend compte au CA.



98. Les différents dysfonctionnements auxquels font face la plupart des IMF sont détectés par le contrôle interne ou par les auditeurs externes. Il est arrivé des situations où ce sont les autorités en charge du suivi des IMF qui ont pu détecter ou mettre en évidence des malversations, ce qui a quelquefois conduit à la faillite ou la mise sous administration provisoire d'importantes institutions. Ceci indique que les systèmes de contrôle interne au niveau de la plupart des institutions sont perfectibles. Les différentes solutions préconisées pour corriger les dysfonctionnements ne sont pas toujours prises de façon immédiate au niveau des institutions mutualistes ou dans la plus grande concertation au niveau des institutions de crédit direct.
99. La structure de contrôle des décisions prises au niveau des IMF jouit en général d'une certaine indépendance et d'une légitimité élevée. Les contrôles ponctuels se font à une fréquence variable (mensuelle à trimestrielle) mais la compétence des agents de contrôle ne correspond pas toujours aux exigences liées à leur fonction. La répartition des rôles entre organes de gestion et instances de décision est clairement définie dans les statuts mais dans les faits, la démarcation n'est pas toujours claire encore moins respectée ce qui se traduit quelquefois par des conflits d'intérêts.

#### **IV.7.2. Sécurité physique et financière**

##### **➤ Sécurité physique**

100. La sécurité physique des IMF est fortement liée à leur formalisation et à leur reconnaissance auprès des autorités en charge du secteur. Le constat est que la plupart des institutions informelles ou non reconnues (les groupements d'épargne et de crédit par exemple) ne mettent pas en place un dispositif de sécurisation du mobilier.
101. Les institutions mutualistes plus structurées disposent de gardiens au niveau des caisses à la base mais en général dans les milieux ruraux, il s'agit souvent de personnes n'ayant pas des formations spécifiques à cet égard. La protection du bâtiment et du mobilier se fait souvent la nuit même si certaines caisses ont également des vigiles qui sont actives de jour.
102. Les institutions de crédit direct quant à elles ont une approche plus stricte puisque les points de services sont en général pourvus de gardiens contractés auprès de structures agréées. La protection est permanente et il arrive que les gardes de jour soient même impliqués dans le service à la clientèle (information et aide au client). La situation au niveau des ONG et autres projets à volet microfinance est variable suivant leur mode d'intervention mais la plupart se retrouvent dans le cas de figure des mutualistes.
103. Au niveau des institutions actives en milieu rural, les alarmes et autres systèmes de surveillance électronique ne sont pas présents en partie parce que l'alimentation en énergie électrique demeure une préoccupation. Quelques institutions opérant en milieu urbain et bénéficiant de la reconnaissance, ont équipé leur points de service de système d'alarmes pour renforcer le niveau de sécurité mais dans la mesure où la disponibilité de l'électricité est effective. Il n'y a pas d'indications sur la connexion des alarmes existantes à des postes de police pour favoriser l'intervention rapide des forces de police en cas de nécessité.
104. Les agences des institutions de microfinance ne sont pas pourvues de caméra ou de système de surveillance électronique ce qui peut limiter l'effectivité du dispositif de sécurité en cas d'effraction. Les portes et autres points d'accès sont souvent pourvus de serrures mais il n'y a pas de digicode ou d'autres systèmes de contrôle d'accès plus avancés. Il ne semble pas y avoir dans la majorité des IMF des procédures uniformes pour la gestion des clés ce qui est de nature à créer des risques pour la sécurité physique du personnel et du mobilier.

## ➤ **Sécurité financière**

105. Les institutions reconnues, en voie de reconnaissance ou relativement structurées disposent de coffre fort. Ceci renforce considérablement la sécurité des fonds mobilisés auprès du public, des institutions financières ou des autres sources de financement comme les bailleurs de fonds. Au niveau de la majorité des agences, il existe des guichets qui permettent au client d'effectuer les transactions dans une certaine confidentialité. La protection de l'espace de travail du caissier devient de plus en plus une préoccupation au niveau de la majorité des institutions bénéficiant d'une reconnaissance avec l'érection de cloisons. Les institutions de Microfinance souscrivent rarement à une police d'assurance pour protéger leur fonds mais constituent généralement des fonds de garantie en interne pour sécuriser leur portefeuille. Plusieurs institutions ont recours à l'utilisation de comptes bancaires pour mieux gérer la liquidité. Par exemple, le transfert de liquidité entre agences se fait le plus souvent par le biais des banques. L'utilisation de comptes bancaires sert à se protéger des excès de liquidité tout en servant de fonds de garantie facilitant l'accès à du refinancement bancaire.
106. Pour améliorer l'échange d'information sur les clients, l'association professionnelle des praticiens de Microfinance qui est le Consortium Alafia, avec l'appui de Care et de Planet Finance, a conçu une centrale d'échange d'information (CEI) qui est actuellement fonctionnelle. En facilitant l'accès à l'information sur le niveau d'endettement des clients, la CEI permet aux IMF adhérentes de mieux détecter les risques d'insolvabilité des emprunteurs.
107. Pour son fonctionnement, la Centrale procède à la collecte des informations sur des zones de concentration des IMF de façon bimensuelle. Les données collectées sont traitées au niveau du centre de relais de chaque zone puis transférées chaque mois au siège de la Centrale pour la constitution des données à l'échelle nationale. Les informations collectées et traitées sont ensuite diffusées au niveau de chaque zone par les centres de relais de la CEI et par la CEI principale. Les supports actuellement utilisés pour la diffusion sont le papier, l'internet, le CD ROM et le PDA. Pour éviter les problèmes d'ordre juridique, les IMF prenant part à la Centrale sont tenues d'inclure dans les contrats avec leur client la clause suivant laquelle les informations pourront être communiquées à la CEI. Il est prévu une évolution de la CEI pour collecter et mettre à disposition les informations positives sur les clients mais également intégrer au dispositif mis en place par la BCEAO pour l'échange d'information entre les institutions financières. La grande question de la viabilité à long terme de cette initiative se pose notamment sur la base des cotisations des membres ou bien d'une éventuelle contribution des pouvoirs publics.

## **IV.8. Formation et renforcement de capacités des acteurs**

108. La réussite des programmes de microfinance dans la lutte contre la pauvreté dépend essentiellement de la qualité des actions concertées des différents acteurs. Les partenaires techniques dans leur volonté de professionnaliser le secteur appuient les acteurs par des formations et le renforcement de capacités. Et donc il sera question d'évaluer les différents appuis consentis et d'apprécier les résultats enregistrés.

### **IV.8.1. Rôle et objectifs des partenaires techniques**

109. Au titre des partenaires techniques, il existe un réseau des consultants en microfinance mis en place par le Projet de Renforcement Institutionnel du Secteur de la Microfinance (PRISM) mais qui manque de dynamisme et de visibilité surtout depuis la fin du projet. Par ailleurs beaucoup d'ONG sont actives dans le secteur ainsi que des prestataires de services privés qui agissent avec peu de synergie. Les institutions de microfinance se sont également regroupées dans un cadre de réflexion, d'échange et d'amélioration des

pratiques dénommé Consortium Alafia créée le 10 mars 2000 à la suite de la transformation institutionnelle du réseau sous-régional pour le développement de la microfinance du Bénin. Les partenaires techniques (essentiellement le Consortium Alafia), ont pour objectif de contribuer à la professionnalisation du secteur, de défendre les intérêts de ses membres, de veiller au respect des textes en vigueur et de veiller à l'application des bonnes pratiques de gouvernance dans les IMF

#### **IV.8.2. Actions concrètes de renforcement de capacité des partenaires**

110. Au même titre que les autres acteurs actifs dans l'appui aux IMF (ONG, consultants, etc.), le Consortium Alafia offre à ses membres les services ci-après : la facilitation des négociations entre les IMF et bailleurs, l'accès à un capital de compétences en matière de gestion, de suivi et d'évaluation des programmes d'appui à la micro-entreprise, la promotion des échanges d'expériences entre structures membres, le renforcement des capacités, l'information utile pour gérer et développer les activités d'appui au développement de la micro-entreprise.
111. Le Consortium Alafia offre également aux partenaires au développement tout services dont la réalisation n'entre pas en conflit avec ses objectifs et n'entrave pas les intérêts de ses membres. En outre il joue le rôle de plaidoyer au profit de ses membres. Il est établi un partenariat entre la Cellule de Microfinance et le Consortium Alafia qui confère à ce dernier l'exclusivité de l'organisation de la formation des IMF, la Cellule de Microfinance s'étant réservé l'activité de vulgarisation des textes législatifs et réglementaires régissant le secteur. Il convient de faire observer que ce partenariat n'est pas formalisé. Ainsi, le Consortium Alafia bénéficie d'un dispositif réglementaire et d'avantages certains qui le placent dans une position de choix pour, d'une part, le renforcement continu des capacités des IMF à fournir des services de qualité et, d'autre part, l'amélioration de l'environnement juridique, économique et politique dans lequel elles interviennent. Aussi, vise-t-il à rendre plus performantes les IMF afin qu'elles contribuent, de façon efficace et durable, au développement des micro-entreprises et à la réduction de la pauvreté au Bénin.

#### **IV.8.3. Rôle du Consortium Alafia**

112. Outre les négociations et le plaidoyer qu'il fait au profit de ses membres, le Consortium Alafia développe à l'endroit des IMF deux types d'activités: la formation et l'appui à la formalisation.

##### **➤ Formation**

113. Le Consortium Alafia développe ses activités de formation dans un cadre stratégique dont les points essentiels concernent le développement des supports de cours et l'animation des ateliers, l'organisation matérielle des ateliers et la prise en charge des participants et le suivi post atelier. Il offre ses activités de formation en direction de deux groupes cibles: les formateurs et les représentants des IMF.

##### **➤ Formation des formateurs**

114. La formation des formateurs est dispensée en partenariat avec le Programme de renforcement des capacités des IMF en Afrique Francophone (CAPAF) et a permis de créer un pool de formateurs agréés sur divers thèmes (cf. Tableau 11).

**Tableau 11 : Répartition des formateurs agréés par thème**

Thèmes de formation	Nombre de formateurs agréés
Analyse financière des institutions de Microfinance	121
Principes fondamentaux de la comptabilité des institutions de microfinance	41
Analyse financière des institutions de Microfinance	121
Développement de nouveaux produits	43
Techniques d'élaboration des états financiers	238
Gestion des risques opérationnels	89
Mesure et contrôle des impayés, calcul et fixation de taux d'intérêt	250
Plan de développement et projections financières	101
Système d'information de gestion	68
<b>Total</b>	<b>1 072</b>

Source : Statistiques du CAPAF et du Consortium Alafia à mars 2007

➤ **Formation des représentants des IMF**

115. En matière de renforcement des capacités, il s'agit pour l'essentiel de formation de groupes offerts pour répondre aux besoins spécifiques des IMF membres qui envoient leurs représentants. L'objectif est d'améliorer les capacités des acteurs à fournir des produits et services techniques de haute qualité sur une base pérenne. Les formations sont rendues suivant un planning. A ce jour, le consortium Alafia a formé plus de 5.000 agents salariés et dirigeants nationaux et internationaux d'institutions de microfinance.
116. En dehors des formations délivrées avec le CAPAF et de plusieurs formations délivrées en interne sur la base de besoins exprimés par ses membres, le consortium Alafia a initié la diversification de son offre de formation notamment avec l'inclusion des modules de formation sur des outils de MicroSave qui sont complémentaires de ceux du CAPAF. Les années 2006 et 2007 ont vu la formation d'une centaine de praticiens de microfinance dans les outils suivants : étude de marché pour la microfinance et marketing et service à la clientèle au sein des institutions de microfinance.

**Tableau 12 : Nombre de praticiens de Microfinance formés par le Consortium Alafia à date**

	Thèmes de formation	Participants
CAPAF	Analyse financière des institutions de Microfinance	
	Principes fondamentaux de la comptabilité des institutions de microfinance	
	Analyse financière des institutions de Microfinance	
	Développement de nouveaux produits	

	Techniques d'élaboration des états financiers	
	Gestion des risques opérationnels	
	Mesure et contrôle des impayés, calcul et fixation de taux d'intérêt	
	Plan de développement et projections financières	
	Système d'information de gestion	
MicroSave	Développement de nouveau produit : Etude de marché pour la Microfinance	
	Marketing et service à la clientèle au sein des institutions de microfinance	
Thèmes propres au Consortium Alafia	Technique d'élaboration des états financiers PARMEC	
	Rôles et responsabilités des élus dans l'élaboration et la publication des états financiers PARMEC	
	Elaboration des stratégies de développement des IMF (Atelier sous-régional avec participation de 9 nationaux et 15 étrangers)	
	Les métiers de caissier et de guichetier dans une IMF	
	Montage analyse et suivi de dossiers de prêts	
	Les moyens alternatifs de financement des activités : les opportunités offertes par les marchés monétaires et financiers	
	Gestion des ressources humaines dans une IMF	
	Problématique de la gouvernance dans une IMF	
	Les fondements des relations entre les banques et leurs clients IMF	
	<b>Total</b>	

Source : Consortium Alafia.

117. Outre que les thèmes de formation sont en adéquation avec les meilleures pratiques au sein de la corporation de microfinance, la formation délivrée par le Consortium Alafia contribue au renforcement des capacités des praticiens de microfinance et développe l'expertise locale afin d'assurer la pérennité de la formation. Toutefois, le taux de pénétration des IMF par la formation au profit des praticiens reste encore faible pour des raisons liées aux coûts de formation relativement élevés pour une frange importante des IMF et à la faible décentralisation de la formation (la formation donnée par le Consortium Alafia est réalisée sur seulement trois sites pour couvrir l'ensemble du territoire découpé en la circonstance en trois zones : Nord (Centre Guy RIOBE de Parakou), Centre (CIFAP/CBDIBA de Bohicon) et Sud (CEB d'Abomey-Calavi).
118. La formation étant l'un des besoins récurrents des praticiens du secteur, l'impact des services rendus par le Consortium Alafia ne peut être sensible que lorsque celle-ci aurait touché un grand nombre d'IMF. Aussi, cette association a-t-elle besoin d'être soutenue financièrement et techniquement afin que ses objectifs qui visent surtout l'instauration des meilleures pratiques dans le secteur soient atteints.
119. Par ailleurs, une autre piste d'exploration est de promouvoir la formation en microfinance dans les écoles et instituts de formation professionnelle afin de pourvoir le marché d'emplois des ressources humaines qualifiées. Ceci aura le double avantage d'offrir des possibilités de formation aux praticiens ou non de microfinance et d'accélérer le processus de professionnalisation du secteur.
- **Appui à la formalisation des IMF**
120. Mise en œuvre en partenariat avec la Cellule de Microfinance, cette activité a permis au Consortium Alafia d'identifier les difficultés que rencontrent les IMF dans la constitution des dossiers de demande d'autorisation d'exercice de microfinance. Aussi, envisage-t-il deux types d'appui à la formalisation des IMF :
- des séances d'information/formation sur les procédures de production/d'obtention de certaines pièces apparemment faciles mais ignorées par les IMF ;
  - et une série d'activités devant aboutir à la conception de modèle-type de documents devant figurer dans les dossiers et l'appui aux IMF dans la production de ces

documents. Cette activité dont l'impact attendu est la formalisation d'un grand nombre d'IMF mérite d'être soutenue parce que ayant pour conséquence un meilleur suivi de ces IMF et donc la protection de l'épargne des déposants souvent victimes d'escroquerie des promoteurs délinquants du secteur.

119. Toutefois la problématique de la pérennisation du Consortium Alafia se pose. Il fonctionne depuis longtemps sur des subventions et programmes financés par des bailleurs de fonds. Une analyse de son budget annuel dont l'état d'exécution cumulé des années 2000 au premier semestre de l'année 2003 en donne une bonne illustration, comme suit dans le tableau ci-après:

**Tableau 13 : Ressources /emplois cumulées de 2000 au premier semestre 2003 du Consortium Alafia**

Libellés	Prévisions	Réalisations	Taux Réalisation	Part des Ressources /Emplois Réalisées
<b>Ressources</b>				
Redevances statutaires	12.900.000	7.233.000	56,07%	02,03%
Revenus générés	57.936.000	84.399.735	145,68%	23,72%
Subventions	790.779.599	264.196.267	33,41%	74,25%
<b>Total</b>	<b>861.615.599</b>	<b>355.829.002</b>	<b>41,30%</b>	<b>100%</b>
Moyenne annuelle	215.403.900	101.665.429		47,16%
<b>Emplois</b>				
Activités	612.395.572	192.902.995	31,50%	54,26%
Charges de fonctionnement	163.714.715	132.706.782	81,06%	37,32%
Investissements	85.505.312	29.934.017	35,01%	8,42%
<b>Total</b>	<b>861.615.599</b>	<b>355.543.794</b>	<b>41,26</b>	<b>100%</b>
Moyenne annuelle	215.403.900	101.583.941		47,16%

Source : Constitué sur la base des rapports d'activité du Consortium Alafia

120. L'examen du tableau des ressources/emplois ci-dessus montre que les revenus générés au cours de la période sous revue sont largement supérieurs aux prévisions, ce qui témoigne de la capacité de l'association à générer des ressources additionnelles pour améliorer sa situation financière et la conduire à la viabilité. Cependant, les ressources du Consortium Alafia proviennent principalement des subventions (74,25%), ce qui pose le problème de sa pérennité si les ressources générées par les activités (23,72%) ne lui permettaient pas, à terme, de renverser la tendance, les subventions n'étant pas garanties indéfiniment. Du reste, le Consortium Alafia couvre, à partir de ses revenus d'exploitation, 28,4% de ses charges d'exploitation et semble loin d'assurer son autosuffisance opérationnelle.
121. La viabilité du Consortium Alafia dépendra de sa capacité à générer suffisamment de ressources pour couvrir davantage ses charges opérationnelles. Ainsi, par rapport à ses ambitieux programmes qui ne sont pas tous lucratifs, outre les soutiens que le Consortium Alafia doit attendre des partenaires, il convient de revoir les stratégies mises en œuvre afin que cette structure assure davantage son autonomie financière.
122. En conclusion, le Consortium Alafia joue un rôle pertinent dans le secteur de la microfinance, notamment dans le renforcement des capacités des IMF et le plaidoyer de ces dernières auprès des partenaires. Toutefois, l'association gagnerait à développer des produits et stratégies de formation qui puissent lui permettre d'assurer à terme sa viabilité.

➤ **Niveau de qualification des ressources humaines dans les IMF**



123. Ces trois dernières années, le Consortium Alafia a exécuté plusieurs actions visant la professionnalisation du secteur avec une attention particulière à la formation, au suivi des indicateurs de performance, à la promotion des meilleures pratiques et à la mise œuvre et au respect du cadre réglementaire par les IMF. En dépit des efforts consentis, il subsiste des lacunes en matière de management. Celles-ci se traduisent, entre autres, par des défaillances dans la production des informations permettant de rendre compte en temps réel de la situation du système de gestion, l'inadéquation persistante entre la pratique et les procédures de gestion définies, etc. Les cas les plus critiques se sont soldés par la mise sous administration provisoire décidée par la tutelle suite à la banqueroute connue par des institutions de microfinance comme le FENACREP.
124. La faible capacité managériale identifiée mise en cause est avant tout liée à la qualité des ressources humaines chargées d'animer la vie des institutions de microfinance. La situation dans le secteur se caractérise par le fait que souvent d'une institution à une autre, pour le même poste, les occupants qui sont supposés avoir le même cahier de charges, présentent des écarts parfois très importants du point de vue de la qualification.
125. Il se pose alors un problème d'harmonisation des métiers dans le secteur de la microfinance, afin de lui permettre d'atteindre un niveau de performance qui impacte mieux sa contribution à l'économie et à la réduction durable de la pauvreté.
126. L'élaboration du référentiel des compétences et métiers répond à une préoccupation majeure partagée par l'ensemble des acteurs de la microfinance quant à la professionnalisation du secteur. Cette préoccupation a été clairement exprimée à travers le plan d'affaires du Consortium Alafia soutenu par les partenaires, en l'occurrence l'USAID dans le cadre du Projet de Renforcement Institutionnel du Secteur de la Microfinance (PRISM) exécutée par CARE.
127. Ce référentiel qui s'adresse à tous les praticiens de la microfinance quels que soient l'approche qu'ils développent et leur niveau de structuration devrait être pris en compte par les institutions mutualistes/coopératives, les systèmes de crédit direct et les autres formes d'organisation.

➤ **Etat des lieux des métiers dans le secteur de la microfinance**

128. Le terrain a révélé d'une institution à une autre et d'une catégorie à une autre, les métiers sont similaires. Cependant le profil de métier et la définition des compétences ne sont pas toujours rigoureusement définis. Comme l'illustrent ces points suivants :
  - La conceptualisation des services techniques n'est pas harmonisée du point de vue de la dénomination et des spécifications afférentes aux métiers. Par conséquent on observe des disparités parfois importantes d'une IMF à une autre dans la configuration des services techniques, la définition des mandats ;
  - Les services techniques des structures faitières sont animés par un personnel recruté. Mais le profil du personnel, tel que défini par ces entités, au niveau de la formation de base et des compétences, ne correspond pas toujours aux exigences professionnelles des postes occupés ;
  - La plupart des entités faitières accorde une place de choix à la formation du personnel et se dote, pour ce faire d'un plan de formation. Mais les programmes de renforcement de capacités ne peuvent combler totalement les gaps liés aux disparités dans les profils et compétences aux postes ;
  - Les problèmes liées à la développement rapide des réseau (non maîtrise de la croissance) et les contre performances subséquentes remettent en cause la pertinence de réseautage à 4 niveaux. Aussi la tendance est aujourd'hui à la maîtrise des charges et l'option rentable semble être le réseautage à 2 ou à 3 niveaux au plus. Il s'en suit un redéploiement du personnel qui crée des problèmes d'adaptation au

poste pour le personnel qui doit répondre à des exigences de niveau supérieur à ses habitudes alors qu'il est supposé en avoir le profil et les compétences ;

- Il y a un effort des IMF à doter les institutions de base (caisses locales) d'un personnel de bon niveau. Cependant lorsqu'on considère le personnel occupant on note d'une part des écarts parfois très importants par rapport aux exigences professionnelles et d'autre part entre homologues du point de vue des profils et compétences.

#### **IV.8.4. Difficultés rencontrées dans la réalisation des objectifs**

129. Beaucoup de difficultés entravent l'atteinte des objectifs par les partenaires techniques. Il s'agit entre autres de :
- Diversité des formats de présentation des rapports qui varient d'un partenaire à un autre,
  - Manque de coordination entre partenaires techniques,
  - Délai trop court de production des rapports exigés par certains partenaires.

#### **IV.8.5. Recommandations à l'endroit des partenaires techniques**

130. Le secteur de la microfinance jouit d'un important appui des partenaires tant locaux qu'étrangers. Le dialogue entre les pouvoirs publics et les partenaires au développement se déroule dans un cadre informel, à l'initiative du PNUD et de la BCEAO. Il est impérieux d'instaurer un cadre formel de dialogue entre les partenaires au développement et les pouvoirs publics afin de créer une synergie dans les actions entreprises qui, du reste, doivent s'inscrire dans la logique de contribuer à atteindre les objectifs du millénaire. L'initiative de l'USAID à travers son projet PRISM mérite d'être relancée.
131. L'aide des partenaires est d'une grande utilité pour les praticiens de microfinance. Toutefois, certains parmi ces derniers déplorent les conditionnalités y relatives, qui ne sont pas toujours de nature à faciliter ou assurer le développement de leurs activités parce que n'intégrant pas, dans leur diversité, les spécificités de chacune d'elles. Il est également reproché aux partenaires des attitudes parfois préjudiciables aux IMF qu'ils assistent, notamment : (i) la suspension ou la rupture à tort ou à raison de l'assistance au cours de l'exécution des activités des projets et (ii) le changement d'orientation au cours de l'exécution des projets.

### **IV.9 Défis majeurs et conditions de développement des IMF**

132. Le développement des IMF est sujet à de nombreux défis sur le plan externe mais également au niveau institutionnel.
133. Du point de vue externe, plusieurs défis affectent le développement harmonieux du secteur de la Microfinance. On cite notamment :

➤ **les insuffisances liées au cadre législatif et réglementaire** au regard des spécificités et des exigences de développement des activités des IMF. De façon spécifique, ces insuffisances sont relatives à :

- la Loi N°97-027 du 08 août 1997 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (communément appelée Loi PARMEC) qui limite la durée de la Convention – Cadre à cinq ans. Les praticiens de Microfinance notamment les acteurs des IMF non mutualistes sous convention pensent que les dispositions actuelles de cette convention ne permettent pas à leurs institutions de faire des projections d'affaires sur le long terme, étant donné



- l'incertitude sur le renouvellement de ladite convention qui, même s'il est tacite, n'est pas automatique ;
- les dispositions du Traité de l'OHADA sur les formes de garanties (surtout les sûretés réelles), les mécanismes de leur constitution et leur réalisation sont inadaptées aux réalités des institutions de microfinance (IMF) et ne favorisent pas les pratiques efficaces au niveau du secteur de la microfinance;
  - la Loi du 1er juillet 1901 n'offre pas assez de possibilité de transformation aux IMF évoluant sous forme associative pour accéder aux marchés des capitaux ;
  - la Loi sur l'usure qui, dans ces dispositions, fixe le seuil d'usure à 27% ne semble pas tenir suffisamment compte de la réalité des IMF et compromet leur viabilité ;
  - la non- standardisation des ratios prudentiels pour les institutions non mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit et l'insuffisance des indicateurs de performance qui ne permettent pas une bonne évaluation des IMF.
- **la nécessité d'une politique de microfinance claire** qui limite les interventions anarchiques et fixe les règles pour de bonnes pratiques de microfinance au Bénin. En effet, les interventions des autorités politiques sont quelquefois de nature à discréditer les actions des IMF et à créer des distorsions dans le marché. Ces actions ont comme résultat la détérioration de l'image et de la crédibilité des institutions de microfinance, et la fragilisation de la viabilité dans le long terme de la majorité des institutions de micro finance ;
- **du point de vue économique, on peut citer les éléments suivants qui constituent des goulots d'étranglement** au bon développement du secteur de la microfinance :
- les faibles performances de l'économie nationale et les opportunités d'investissement limitées qui réduisent la capacité des IMF à financer des AGR rentables ;
  - la forte dépendance des performances de l'économie nationale vis-à-vis d'un certain nombre de filières (comme le coton) ainsi que des échanges commerciaux avec le Nigeria. Cette situation est de nature à créer un risque systémique pour l'activité de microfinance et compromettre dangereusement le développement et la pérennité des IMF comme cela a été le cas dans le passé ;
  - le faible pouvoir d'achat des populations et la forte paupérisation des ménages qui réduit l'impact et la portée d'une stratégie de mobilisation de l'épargne stable auprès de la clientèle habituellement desservie par les populations.
- **la faiblesse de la couverture du territoire national en énergie électrique et autres infrastructures** (routes, eau potable, etc.) empêche une meilleure couverture du territoire national par les IMF.
- la facilitation de l'accès des IMF aux ressources financières à des conditions de taux et de durée satisfaisantes. En effet, la difficulté d'accéder à des ressources financières de long terme réduit la capacité des IMF à s'engager dans le financement des AGR de long et moyen terme. Dans la situation actuelle, les ressources externes disponibles au niveau du marché ne sont pas adaptées aux besoins des IMF qui reflètent les exigences et préoccupations des populations. La mise en place de mécanismes de financement adéquat pour les institutions de microfinance, le recours croissant aux marchés financiers par des instruments de financement appropriés ainsi qu'un accent plus important sur la mobilisation d'une épargne stable auprès des populations pourraient constituer des options de solutions ;
- le scepticisme grandissant des bailleurs de fonds et autres partenaires du secteur sur l'impact social des initiatives de microfinance ;

- l'intervention grandissante de nombreuses banques impliquées à la fois dans le refinancement des IMF et dans l'offre de produits de microfinance aux clients des IMF et ce à des conditions comparables. Si cette évolution participe de la dynamique de la concurrence et améliore l'offre de produits disponibles aux pauvres, elle contribue également à fragiliser la position des IMF ce qui réduit leur part de marché et leur potentiel de croissance.

135. Au plan institutionnel, les IMF sont également confrontées à plusieurs défis notamment :

- la nécessité de renforcer l'orientation marché au niveau des institutions de microfinance. Pour le moment, la majorité des IMF ont une faible capacité d'adaptation et manquent de souplesse face aux évolutions du marché et des besoins de leurs clients. L'amélioration de la réactivité des IMF notamment par un renforcement de l'état d'esprit marketing, le développement de produits adaptés toutes choses qui favoriseront le développement du secteur ;
- la professionnalisation des IMF pour favoriser un développement harmonieux et sain de la microfinance au Bénin. Cette professionnalisation passe notamment par :
  - le besoin de limiter la prolifération des formes institutionnelles d'IMF et de favoriser la formalisation de la majeure partie d'entre elles ;
  - la consolidation des institutions actuelles par le biais du réseautage des caisses mutualistes rurales par exemple ;
  - le renforcement des capacités des IMF pour leur permettre de servir de façon plus efficace et à un moindre risque les clients. Certains domaines de renforcement de capacité prioritaires sont le contrôle interne, la gouvernance, le système d'information et de gestion, le plan de développement, etc. Le renforcement des capacités passe par la formation du personnel mais également diverses formes d'appui institutionnel ;
  - l'assainissement du portefeuille crédit et son maintien à un niveau élevé pour renforcer les performances sociales et financières des institutions ;
  - la gestion efficace de la liquidité pour améliorer la rentabilité et les performances des IMF ;
  - l'utilisation de nouvelles technologies pour réduire les coûts des prestations comme la carte à puce, la téléphonie cellulaire, les guichets automatiques, etc...
- **la mobilisation de ressources longues** pour l'ensemble des IMF mais en particulier les institutions non mutualistes. Pour ce faire, les institutions doivent envisager de recourir à des mécanismes de financement comme les fonds de garantie, le recours au marché financier, la mobilisation progressive d'une épargne stable et non volatile ;
- **l'amélioration de la gestion de l'information** pour faire face à la croissance et renforcer la portée et les performances des institutions de microfinance. Pour ce faire, les éléments suivants méritent d'être pris en compte :
  - le renforcement du système d'information et de gestion au niveau des IMF pour le rendre plus réactif et fiable. Ceci est nécessaire pour assurer une bonne gestion des institutions de microfinance, condition préalable à un développement adéquat des IMF ;
  - l'utilisation fréquente d'indicateurs de performance standardisés par les responsables des institutions pour un meilleur suivi des performances des institutions ;
  - le renforcement de la capacité des IMF à évaluer et adapter les SIG existants aux besoins de leurs institutions renforcées ;

- le renforcement et le recours systématique de la centrale d'échange et d'information. Ceci contribuera au partage d'informations entre les acteurs sur l'histoire de crédit et les niveaux d'endettement des clients pour favoriser une meilleure évaluation du risque crédit.
  - Le renforcement de la confiance de la clientèle dans les institutions de microfinance par le biais de campagnes de sensibilisations et d'information.
136. Au titre des autres défis auxquels sont confrontés les IMF, on peut citer :
- **le développement de l'offre de services de la microfinance** de façon à accroître la taille de populations touchées, en particulier les femmes, qui pourront ainsi créer ou développer des activités économiques productives générant des revenus monétaires ;
  - **le financement de l'agriculture rurale et familiale** (qui occupe près de 70% de la population active du Bénin) en particulier dans les zones à faible potentiel économique ;
  - **l'organisation du marché** de manière à couvrir toute l'étendue du territoire, eu égard à la concentration des institutions de microfinance dans certaines zones économiques ;
  - **la mise en place d'un cadre de dialogue** permanent entre les différents acteurs concernés par la microfinance en vue de faciliter l'établissement de relations avec les politiques sectorielles, le secteur bancaire, la banque centrale, etc. ;
  - **la professionnalisation du secteur de la microfinance** eu égard au grand nombre des opérateurs, aux insuffisances constatées dans la gestion des IMF et à l'existence de pratiques peu professionnelles ;
  - **la standardisation des indicateurs de performance et l'harmonisation des normes** pour une meilleure évaluation des IMF et leur suivi ;
137. Les réponses à l'ensemble de ces défis pourraient entraîner la création d'un cadre institutionnel qui favorise le développement d'institutions de microfinance spécialisées pérennes. Ce cadre devra permettre de diversifier les services financiers, avec davantage de perspectives de liaison entre la microfinance, le secteur bancaire classique ainsi que les autres acteurs participant au développement du secteur de la microfinance.

#### **IV.10. Perspectives d'évolution du secteur et priorités d'intervention des différents acteurs**

138. Les principales opportunités pour le développement de la microfinance peuvent être récapitulées comme ci-après :
- l'existence d'une forte population travaillant à plus de 70% dans le secteur rural et qui a besoin des services financiers de proximité ;
  - le poids du secteur informel dans l'économie nationale en particulier dans les zones urbaines ;
  - la volonté du Gouvernement du Bénin de faire de la microfinance un instrument de réduction de la pauvreté ;
  - la présence d'un nombre important d'IMF de formes variées et intervenant dans divers secteurs d'activités, suivant des modalités adaptées aux besoins exprimés ;
  - l'intérêt manifesté par les partenaires au développement pour le secteur ;

- la mise en place progressive des cadres institutionnels adéquats pour la promotion du secteur : Direction des Systèmes de Financements Décentralisés (DSFD/BCEAO), Cellule de Microfinance, Consortium Alafia, Structures privées d'appui au secteur, etc.
139. Au regard de ces opportunités, le secteur de la microfinance semble avoir de bonnes perspectives de croissance aussi bien en termes de portée auprès des populations pauvres que de viabilité dans le long terme.
140. Afin de mieux tirer parti de ces opportunités, les IMF doivent penser à optimiser les coûts d'opération notamment grâce à l'automatisation des opérations, l'utilisation de nouvelles technologies, la rationalisation des processus.
141. Dans le même temps, certains domaines d'intervention prioritaires doivent être l'objet de l'intervention de la part des acteurs participant à la vie du secteur.
- Le Gouvernement, le Ministère en charge de la micro finance et ses structures spécialisées en charge de la microfinance doivent veiller à travers leur intervention au respect des bonnes pratiques, faire respecter les règles d'éthique et de professionnalisme et garantir l'équité au niveau de l'ensemble du secteur. L'Etat devra privilégier le canal des institutions existantes et reconnues pour leur performance et leur bonne gestion pour le financement des AGR des populations pauvres. Toute mesure visant à l'amélioration des services financiers aux populations pauvres doit privilégier le renforcement, la consolidation et la professionnalisation des structures existantes ainsi que leur formalisation. Les interventions du gouvernement doivent se faire dans le respect des principes clés de la microfinance énoncés par le CGAP<sup>14</sup> en particulier ceux relatif au plafonnement des taux d'intérêt et à la fourniture de services de microfinance par les pouvoirs publics ;
  - En outre le gouvernement devrait s'assurer que les activités des Ministères ayant des implications dans les opérations de microfinance transitent par le Ministère de la Microfinance. A cet égard, le Fonds National de la Microfinance est un outil qui peut faciliter une meilleure coordination, une plus grande efficacité et un impact renforcé des actions du gouvernement. Un accent particulier doit être mis sur l'éducation de la clientèle pauvre et sur la capacitation des IMF à mobiliser davantage d'épargne stable, gage de disponibilités de ressources peu coûteuses sur le long terme ;
  - Les bailleurs de fonds doivent être soucieux de l'harmonisation des procédures et modalités d'appui financier. Ils doivent contribuer à la mise en place et au développement de fonds de refinancement pour la disponibilité des ressources à moyen et long terme pour les IMF. Par ailleurs le renforcement des capacités des IMF notamment du point de vue des ressources humaines, du SIG et de la capacité institutionnelle doivent être au cœur des interventions de ce groupe d'acteurs ;
  - Le Consortium Alafia doit renforcer son rôle de plaidoyer et permettre une meilleure représentativité de l'ensemble des IMF opérant sur le territoire national. La décentralisation de l'association ainsi que le renforcement de l'appui organisationnel et technique qu'il fournit aux associations membres doit être au cœur de ses préoccupations. Le consortium doit également faciliter le partage d'informations entre IMF notamment par la promotion de la CEI et la disponibilité de l'information sur le secteur ;

---

<sup>14</sup> Cf [http://cgap.org/docs/KeyPrincMicrofinance\\_fre.pdf](http://cgap.org/docs/KeyPrincMicrofinance_fre.pdf)

- Les IMF doivent travailler à se professionnaliser ainsi qu'au renforcement de leurs capacités institutionnelles. Ceci leur permettra de continuer à offrir des services financiers plus adaptés aux besoins de la clientèle et à un coût réduit. Les IMF doivent veiller au respect de strict de la réglementation et user des meilleures pratiques pour garantir le développement harmonieux du secteur et la pérennisation de leur activité ;
- Les banques commerciales doivent contribuer à la réflexion et à la mise en place de fonds de refinancement pour les IMF. Les banques doivent privilégier le développement de partenariats avec les IMF, plutôt qu'une concurrence directe sur les mêmes segments de marché, et développer des modèles innovants à cet effet ;
- Les bureaux d'étude devront rester dans leur rôle d'appui conseil et apporter des éclairages de qualité à travers les travaux qu'ils réalisent pour le secteur. Il est utile de penser à une meilleure organisation de leur créneau afin d'assurer une harmonisation des interventions en respectant les meilleures pratiques de la microfinance et les règles déontologiques du marché.

## **V. Situation de la demande des services financiers de microfinance**

### **V.1. Vue d'ensemble de la demande de crédit en milieu urbain et rural**

142. Les produits de microcrédit sont peu diversifiés au regard des besoins du marché. Les demandes sont similaires et varient tant dans leurs formes que dans leurs conditions. On note une faible capacité d'évaluation des besoins des clients et d'anticipation de l'évolution du marché. Toutefois depuis quelques mois, plusieurs institutions s'engagent dans le développement de nouveaux produits ou l'amélioration de produits existants pour mieux satisfaire les clients mais surtout pour répondre à la pression de la concurrence des IMF et des banques.

#### **V.1.1. Demande de crédit formulée et niveau de satisfaction**

143. La plupart des IMF opérant au Bénin proposent des produits de microcrédit classiques qui sont essentiellement destinés au fonds de roulement pour de petites activités génératrices de revenus. Quelques IMF proposent des crédits d'investissement, à l'agriculture avec un intérêt croissant pour les crédits à la consommation. Cette offre relativement réduite laisse une grande partie de la demande de crédit insatisfaite. Comme indiqué dans l'encadré suivant, une estimation de la demande de crédit insatisfaite réalisée dans le département du Plateau indique que au moins 8 milliards seraient nécessaires pour servir les ménages n'ayant pas actuellement accès aux institutions financières. En rapportant de façon grossière cette estimation à l'échelle nationale, on serait proche de 134 Milliards FCFA comme demande de crédit au niveau national.

### **V.2. Demande des services et produits d'épargne**

144. La stabilité politique du Bénin, conjuguée à sa stabilité économique devrait théoriquement fournir des conditions extrêmement favorables à la mobilisation de l'épargne financière. Le taux d'inflation est resté faible et stable depuis plusieurs années et la performance économique du pays a été relativement bonne. La proportion des adultes économiquement actifs titulaires de comptes bancaires est évaluée à 7 % au maximum, et les engagements à court terme des banques et l'épargne qu'elles mobilisent ne représentent respectivement que 26,4 % et 16,4 % du PIB. Toutefois on observe aujourd'hui un manque de confiance généralisé dans le système bancaire. Dans le même temps, l'absence de données sur le profil de la clientèle et ses préférences par rapport à l'épargne tend à perpétuer la perception répandue selon laquelle les béninois ayant de

faibles revenus n'épargnent pas ou ne peuvent pas épargner. En réalité, l'épargne est profondément ancrée dans la culture béninoise, principalement dans le secteur informel. Malgré le nombre et la diversité des institutions formelles qui acceptent les dépôts, dans une grande mesure, elles n'ont pas pu soutenir la concurrence avec les prestataires de services de dépôt informels, notamment en ce qui concerne les coûts et à la commodité des services. En outre, la sécurité de l'épargne dans les institutions formelles n'est pas garantie car leur performance financière varie considérablement.

**Encadré 3 :**  
**Estimation de la demande de crédit pour le département du Plateau**

Avec une population de 461.714 habitants, le poids démographique du Plateau est de 6% avec une densité de population est de 125 habitants au km<sup>2</sup>. Le département reste fortement rural avec un taux d'urbanisation de 29,9%. Près de la moitié des ménages de la zone sont en dessous de la ligne nationale de pauvreté c'est-à-dire qu'ils gagnent moins de 0,27 \$ US par jour pour ce qui est du milieu rural. Sur le total de 180.673 personnes actives, 93.037 sont des femmes soit un pourcentage de près de 52%. La taille moyenne des ménages dans le département du plateau est de 5,74 personnes. Le taux de pénétration du secteur financier dans le département est également très faible avec une densité de l'ordre de 7.103 habitants par points de service. Le Département du Plateau vient ainsi parmi les département les moins bien desservis en termes de services financiers. Les estimations laissent penser que des 80.450 ménages présents dans le département, plus de 76.786 n'ont pas un accès permanent à des services financiers formels<sup>15</sup>. Ceci représente un potentiel énorme pour le développement de services financiers en particulier dans la mesure où plus de la moitié de ces ménages seraient des ménages pauvres. La demande de crédit de type TPCF d'un montant moyen de 100.000 FCFA par ménage dépasserait serait de l'ordre de 8 milliards<sup>16</sup>

Source : H. Messan (2006<sup>17</sup>)

### V.2.1. Motivations à la constitution de l'épargne

145. Une analyse de la motivation réalisée au Bénin par le CGAP en 2005 a révélé cinq facteurs d'importance primordiale pour la plupart des épargnants. Il s'agit de : la sécurité, la proximité, la rémunération, la disponibilité et le solde minimum.
- **Sécurité** : La sécurité est citée à maintes reprises comme la qualité que tous les clients du monde apprécient le plus dans une institution de dépôt, et cela est vrai en particulier pour les clients à faible revenu. Malheureusement, la performance des institutions de dépôt béninoises sur ce front est plutôt inégale. Plusieurs IMF sont actuellement sous administration provisoire y compris la FECECAM. La performance des principales IMF est elle aussi extrêmement variable, mais leurs déposants ne bénéficient pas des mêmes filets de protection. Dans le même temps, les SFD les plus accessibles à la clientèle pauvre sont apparemment les moins bien surveillés. Toutefois, certains GEC sont au moins immatriculés auprès de l'administration, mais il n'en va pas de même pour les prestataires du secteur informel. Les clients des banquiers ambulants n'ont aucun recours juridique s'ils perdent leur épargne, de sorte qu'ils sont, théoriquement tout au moins, moins bien protégés que les clients des SFD ou des banques.

<sup>15</sup> Estimation faite sur la base du taux de pénétration du secteur de la Microfinance dans la population active qui est de 15% au niveau national (Banque Mondiale, Analyse du secteur financier 2004).

<sup>16</sup> Le chiffre exact uniquement pour les ménages actuellement non servis par les Institutions financières est de 7.678.600.000 FCFA

<sup>17</sup> Messan Hermann, Septembre 2006, Etude de la demande de crédit pour les besoins de santé dans le département du Plateau, SIOM Consulting



- **Proximité** : Pour les clients, la proximité est un élément primordial de l'attrait que peuvent présenter les services de dépôt, d'autant que les clients ne sont généralement pas disposés à faire un trajet aussi long pour déposer leur épargne que pour obtenir un prêt. S'il existe un nombre relativement important de points de services au Bénin, la distribution des prestataires de services de dépôt du secteur formel est loin d'être uniforme sur l'ensemble du territoire national comme mentionné à la section IV.1.2.
- **Disponibilité** : On peut considérer que la disponibilité est l'autre face de la sécurité. Aux yeux de nombreux clients, si leur épargne n'est pas disponible à la demande, c'est qu'elle n'est sans doute pas en sécurité. Avec des systèmes de gestion des liquidités bien développés, les banques sont normalement capables de répondre à ce critère. Les banquiers ambulants ont eux aussi une bonne réputation sur ce point, et semblent faire relativement rapidement des avances sur l'épargne future disponible. Les coopératives et les autres institutions non bancaires (par exemple la CNE et les institutions de microfinance) sont les plus critiquées pour le manque de disponibilité des fonds.
- **Rémunération** : L'insuffisance de rémunération a été citée comme un obstacle à la mobilisation de l'épargne. La distinction entre les trois types de prestataires est claire. Les banques sont tenues de par la loi d'offrir un taux d'intérêt de 3,5 % par an au moins sur les comptes sur livret (bien que certaines semblent n'appliquer cette règle que sur les dépôts supérieurs à un minimum donné). En règle générale, les coopératives ne versent aucun intérêt sur l'épargne liquide. Les banquiers ambulants sont apparemment les plus mal notés sur ce point, puisqu'ils appliquent un taux d'intérêt négatif. Toutefois, les services qu'ils offrent évitent aux clients de supporter le coût d'un déplacement pour effectuer leur dépôt dans une institution.
- **Solde d'ouverture minimum** : Si d'autres caractéristiques peuvent rendre certains prestataires plus ou moins intéressants, le solde minimum nécessaire pour ouvrir un compte peut d'emblée fermer l'accès aux services. Les soldes d'ouverture des banques excluent effectivement la majorité de la population, ce qui explique dans une large mesure pourquoi 7 % seulement des adultes économiquement actifs ont un compte bancaire. Cela signifie que les 93 % restants ont fondamentalement deux options pour placer leur épargne : les institutions non bancaires (les SFD et la CNE) et le secteur informel.

146. Tenant compte des critères de motivation, on pourrait faire le classement suivant :

Éléments	Banques	Coopératives (IMF)	Banquiers ambulants
Sécurité	+++	++	+
Proximité	+	++	+++
Rémunération	+++	++	+
Disponibilité	+++	+	++
Solde d'ouverture minimum	+	++	+++

Note : Le nombre de + indique l'attrait relatif des caractéristiques d'un produit donné offert par un type de fournisseur particulier en comparaison avec les deux autres.

## V.2.2. Capacité d'épargne

147. Malgré la rareté des études sur le comportement des épargnants au Bénin, d'autres éléments d'appréciation confirment que l'épargne est une pratique courante. Dans le secteur informel, l'utilisation généralisée des tontines atteste que cette pratique est profondément ancrée dans la culture béninoise. Selon une étude Mathieu GRACIA en 2000, le taux de participation à des tontines des clients de deux institutions de microfinance se situait entre 81 % et 89 %. Un autre document estimait le volume de



l'épargne mobilisée chaque année par les tontines à 1 milliard de francs CFA (environ 2 millions de dollars) en 1995. Le succès des banquiers ambulants informels illustre peut-être mieux encore la vigueur de la demande de services d'épargne. Ces collecteurs ambulants d'épargne mobilisent des sommes substantielles avec des dépôts quotidiens aussi modestes que 100 francs CFA, et ils prélèvent habituellement une commission mensuelle équivalente à un jour de dépôt (environ 3 %) pour leur services. En d'autres termes, la demande de services de dépôt appropriés est si forte que les clients sont prêts à accepter un taux d'intérêt négatif.

148. Les données d'expérience institutionnelles dans le secteur formel montrent aussi que les services de dépôt font l'objet d'une demande importante. Le volume des dépôts n'a cessé d'augmenter dans les établissements du secteur formel, progressant à un rythme au moins deux fois plus rapide que celui de l'économie nationale entre 2000 et 2003, qu'il s'agisse des banques ou d'institutions non bancaires.

**Tableau 14 : Taux de croissance des dépôts par type d'institution, 2000 – 2003**

Année	Banques	CNE	FECECAM	Autres institutions de microfinance	Toutes institutions de microfinance confondues	Total
2000	21 %	20%	6%	21%	7%	17%
2001	46%	15%	11%	169%	21%	36%
2002	7%	17%	19%	42%	23%	10%
2003	10%	7%	4%	108%	21%	14%

Source: BCEAO

149. La très forte progression des dépôts dans les institutions de microfinance n'appartenant pas à la FECECAM à partir de 2001 est imputable au lancement de plusieurs institutions de microfinance mobilisant des dépôts obligatoires et exclusivement axées sur la distribution du crédit. En valeur absolue toutefois, l'augmentation des dépôts dans les institutions qui collectent des dépôts libres a toujours été plus forte que dans les institutions exclusivement axées sur la distribution du crédit ce qui indique que la capacité de mobiliser l'épargne ne dépend pas de la distribution de crédit. A titre d'exemple, les dépôts de la CNE ont pratiquement doublé au cours des quatre dernières années (passant de 31,5 millions de dollars à 54,8 millions de dollars), bien que l'institution n'offre pas de crédit. Les données de la FECECAM confirment l'indépendance de la demande de services d'épargne par rapport à la demande de crédit puisque les dépôts de cette institution ont continué d'augmenter en dépit de la crise qu'elle traverse avec la chute et la dégradation de son portefeuille de crédit.
150. Certains observateurs attribuent le succès de la FECECAM en matière de mobilisation des dépôts à son taux de pénétration, explication qui vaut aussi pour la CNE. Toutefois, la FECECAM et la CNE n'ont pas une pénétration aussi importante en dehors des zones urbaines que certaines institutions plus petites.
151. Enfin, les institutions dont les activités sont exclusivement axées sur la distribution du crédit indiquent que leurs clients demandent des services d'épargne. Lorsque le Projet d'appui aux petites et moyennes entreprises (PAPME) a introduit des produits d'épargne libre en 2000, le volume de ses dépôts est passé de moins de 200 millions de francs CFA à 4,5 milliards de francs CFA en l'espace de cinq ans, et cela en l'absence d'une campagne de marketing active. Le projet d'appui au développement des microentreprises (PADME), qui est actuellement la plus importante institution qui ne fait que de la distribution de crédit, doit aussi faire face à une demande de dépôts libres, puisque l'épargne obligatoire dépasse actuellement le niveau requis par le portefeuille. Les clients de Vital Finance lui demandent aussi de garder leur épargne.

### V.2.3. Domiciliation de l'épargne

152. Tous les SFD ne sont pas autorisés à mobiliser des dépôts libres. Si toutes les coopératives d'épargne et de crédit peuvent légalement le faire, les associations et les ONG doivent négocier les autorisations au cas par cas avec le Ministre des Finances et la BCEAO. Il est rare que les projets financés par les bailleurs de fonds mobilisent l'épargne libre, pas plus d'ailleurs que les sociétés privées pour le moment. Par définition, les GEC mobilisent l'épargne volontaire de leurs membres ; toutefois, ils ne sont pas « agréés » par le ministère des Finances, mais plutôt « reconnus ». Si cette reconnaissance en fait juridiquement des entités du secteur formel, les GEC ne font l'objet d'aucune surveillance. Lorsque, seules les institutions qui acceptent les dépôts sont prises en compte, le ratio entre la population et les points de service baisse à moins de 12 000 pour 1. Du point de

vue juridique, les options ouvertes aux clients en matière de services de dépôts libres sont plus restreintes que ne le laisserait à supposer le nombre des agences.

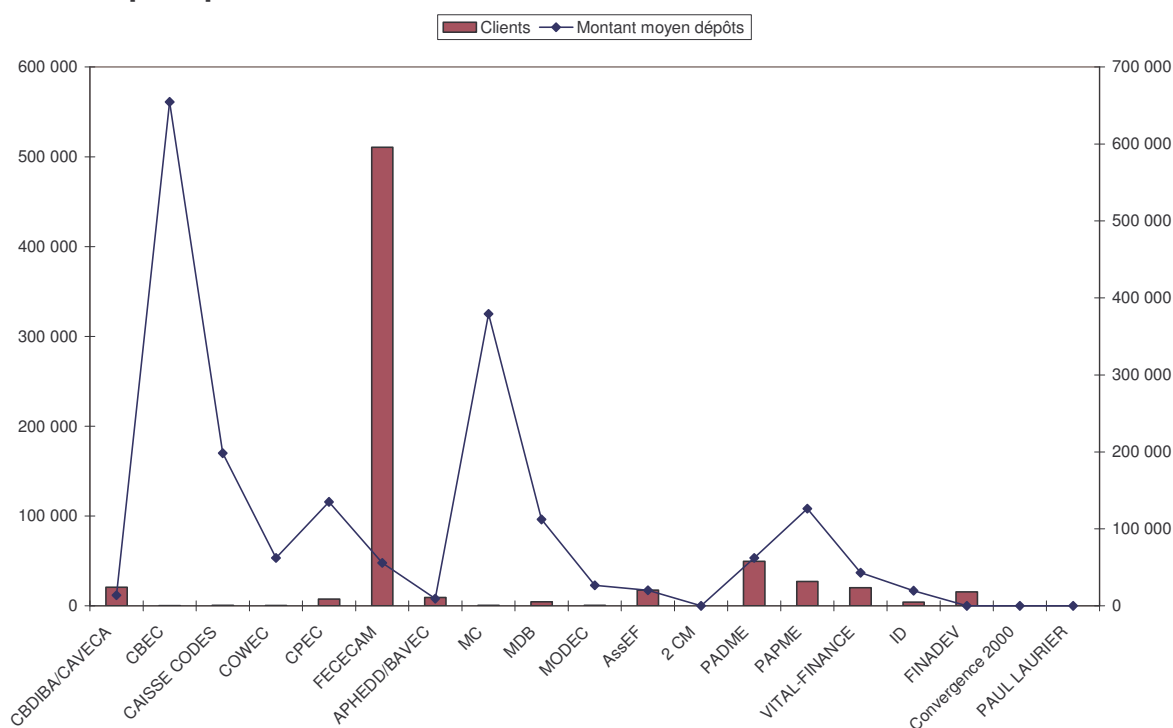
**Tableau 15 : Principaux indicateurs concernant les institutions de dépôt**

	<b>Dépôts (millions de francs CFA)</b>	<b>Clients/ comptes</b>	<b>Solde moyen des comptes de dépôt (francs CFA)</b>
Banques	355 866	185 600	1 917 381
CNE	31 416	409 592	76 701
FECECAM	28 421	510 727	55 648
Autres IMF	10 315	178 704	57 721

Sources : BCEAO, CNE, CMF. Statistiques des banques à la fin de 2003 ; pour la CNE, Les chiffres datent de mai 2005 ; pour la FECECAM et les SFD, ils datent de Fin 2005.

153. La grande majorité des dépôts sont concentrés dans un petit nombre d'institutions. En tant que groupes, les banques ont mobilisé la part du lion de l'épargne disponible avec près de 364 milliards de francs CFA (689 millions de dollars) de dépôts. Ce montant est 11 à 12 fois plus élevé que les dépôts collectés par les deux institutions de dépôt les plus importantes, la CNE et la FECECAM, respectivement. La part des dépôts SFD de la FECECAM a diminué au cours des dernières années, mais elle n'en représente pas moins 72 % des dépôts de tous les SFD. Il convient toutefois de noter que, pour ce qui est du nombre des clients servis, ces deux institutions dépassent de loin toutes les banques combinées. La Figure 2 montre le degré de fragmentation du marché pour les dépôts effectués dans les SFD, puisque toutes les institutions autres que la FECECAM ne collectent que 3 % des dépôts et servent 20 % des déposants.

**Figure 1: Volume total des dépôts et soldes moyens des comptes de dépôt dans les principales IMF en 2006**



Source: DSSM, 2006.

### V.2.5. Demande de produits de micro leasing et demande de services de micro assurances

154. Le marché de l'assurance béninois a connu une croissance exponentielle depuis la libéralisation de l'économie dans les années 1990 mais il a depuis quelques années atteint un plateau et reste stagnant. Il pourrait reprendre le chemin de la croissance et mieux desservir la population en offrant d'autres lignes de produits. Aucune IMF n'offre de produits de micro-assurance en dehors de l'expérience de PAPME avec l'appui du projet PRISM qui a initié l'offre de microassurance (Mass Santé). L'expérience de PAPME Fondation avec Mass Santé a révélé un potentiel élevé pour le produit. En effet les statistiques disponibles indiquent que Mass Santé a connu une forte progression depuis sa conception comme le présente le tableau ci-dessous. Le taux de sinistralité tourne autour de 43% par ailleurs la forte croissance constatée pour la clientèle (près de 40%) en moins de 9 mois. Ceci qui indique que le produit a répondu à une attente très forte des populations pauvres.<sup>18</sup>

**Tableau 16 : Performances du produit Mass Santé au 1<sup>er</sup> Trimestre 2006**

	30/09/2005	31/12/2005	31/03/2006	Taux de croissance
Total Assurés	3 244	4 007	4 294	32%
Total primes versées	6 226 000	8 357 600	9 237 000	48%

Source : Rapport de capitalisation du projet PRISM

<sup>18</sup> MESSAN, Hermann, Juin 2006, Rapport de Capitalisation du projet PRISM, Care International

155. Compte tenu de l'importance du secteur agricole au Bénin, l'assurance agricole devrait être étudiée plus en profondeur en tant que moyen d'aider les agriculteurs à stabiliser leur revenu. Cependant, l'expérience passée montre que l'assurance agricole, sans fortes subventions de l'État, n'est viable que pour les cultures commerciales. La microassurance, c'est-à-dire l'assurance destinée aux ménages à faible revenu, est une autre ligne de produit à explorer. Plusieurs initiatives ont été récemment lancées au Bénin pour aider les pauvres à avoir accès aux services de santé. En nouant des partenariats avec les compagnies d'assurance, les institutions de microfinance pourraient jouer un rôle central dans le placement et la tenue des polices de microassurance-maladie. Cela étant, l'assurance n'est pas encore une priorité de la population, ce qui freine toujours le développement de ce secteur. Des campagnes d'initiation et d'information sur les avantages de l'assurance pourraient aider à surmonter cet obstacle.
156. Il faut noter que les produits de microleasing sont très quasi-inexistants parmi les IMF. D'ailleurs, les instruments juridiques et judiciaires sont inadaptés à la mise en place de produits microleasing dans l'espace UEMOA et même OHADA. Des études exploratoires sur la pertinence de ce genre de produits (besoin) et sa faisabilité peuvent être envisagées dans le cadre d'un programme d'appui à la stratégie nationale de microfinance.

## **VI. Défis et contraintes de la viabilité des IMF opérant en milieu rural**

### **VI.1. Couverture des zones rurales par les IMF**

157. En dépit d'un accroissement significatif des initiatives de Microfinance en milieu rural au cours des années passées, l'accès des populations rurales aux services financiers reste très limité en comparaison à la situation dans les principaux centres urbains. Cette situation est le résultat de nombreux défis auxquels sont confrontés les institutions actuellement présentes dans ces zones aussi bien que celles qui ambitionnent s'y étendre :
- Le fort niveau d'enclavement du pays notamment dans les zones rurales où l'accès peut constituer un véritable problème et est quelquefois impossible au cours de certaines périodes de l'année. Il en résulte un difficile suivi des clients bénéficiaires du crédit et des coûts d'opération plus élevé.
  - La faible densité de population au niveau des zones rurales ; ce qui rend le coût plus élevé, toutes choses étant égales par ailleurs. Cette situation complique significativement la tâche des IMF dont les activités sont un labeur intensif et nécessite un investissement accru.
  - Le niveau d'analphabétisme de la population requiert une formation accrue et un renforcement de la capacité des clients des IMF sur des thèmes élémentaires comme la confiance en soi, la gestion du crédit, etc. Il en résulte un coût d'opération par client particulièrement élevé.
  - La pauvreté au Bénin est essentiellement rurale et le faible pouvoir d'achat des populations rurales limite considérablement leur attractivité pour la plupart des IMF puisque la possibilité d'accroître rapidement du volume d'opérations en zone rurale est limitée.
  - La capacité de mobilisation en milieu rural est considérée comme faible du fait de la forte paupérisation des populations. Les IMF estiment que cette situation réduit l'attractivité des zones rurales dans la mesure où la majorité des institutions ont de difficultés de mobilisation de ressources longues.
  - La disponibilité de ressources humaines locales de qualité est fortement limitée en milieu rural. Dans cette situation, la plupart des IMF se retrouvent obligées de faire venir du personnel qualifié des villes ce qui revient cher et en rajoute au coût d'opération qui est par ailleurs déjà élevé.

- La faiblesse de la production agricole et son caractère aléatoire obligent la plupart des IMF qui souhaitent ou opèrent déjà en milieu rural à développer des stratégies de gestion des risques agricoles qui peuvent se traduire par une tarification spécifique.
- L'absence de filières organisées et diversifiées limite considérablement la potentialité des agriculteurs de mieux tirer parti de leur activité. Les IMF considèrent que cette situation les expose en cas de financement des AGR en milieu rural puisque les clients disposent de revenus instables et irréguliers
- Les aléas climatiques et autres calamités naturelles (inondation, invasion acridienne, sécheresse, etc.) ont une forte influence sur les revenus tirés de l'agriculture et impactent la capacité des clients à rembourser. Le résultat est que de nombreuses IMF trouvent le milieu rural trop risqué et même ceux qui y opèrent évitent de s'impliquer trop en avant dans le financement de l'agriculture.
- Les IMF trouvent que les populations rurales ne disposent pas en général de garanties acceptables ou ayant de la valeur ce qui limite leur marge de manœuvre en cas de défaillance. Elles ne sont pas disposées à élargir leur offre rurale en l'absence de tout mécanisme ou cadre d'incitation comme par exemple des fonds de garantie ou de calamité.
- Le recouvrement des crédits impayés en milieu rural est le plus souvent une gageure. Les clients indécidés disparaissent quelquefois après l'octroi du crédit. Par ailleurs les pesanteurs sociales et l'absence de mécanisme de protection efficace des IMF en cas d'impayés réduisent la possibilité de recouvrer les crédits par des voies légales. Ceci rend difficile toute activité de Microfinance en milieu rural.
- La plupart des IMF sont à peine viable d'un point de vue financier. La plupart considèrent que le coût d'opportunité de l'investissement et les risques liés à l'extension en milieu rural est faible vis-à-vis de la consolidation de la position en milieu urbain.
- Les barrières linguistiques sont un obstacle qui réduit le champ d'action des IMF en milieu rural.
- La faible disponibilité de l'énergie électrique, les problèmes de sécurité, les difficultés d'approvisionnement en carburant et le manque d'infrastructures sont autant de facteurs qui réduisent la capacité des IMF à opérer dans les zones rurales.
- Les interventions de l'Etat comme prestataire direct de services de Microfinance sont considérés par plusieurs IMF comme des facteurs qui dérèglent le marché en milieu rural et font la promotion de mauvaises habitudes au niveau des clients.

## **VI.2. Opportunités du marché rural pour les IMF**

158. En dépit des nombreux défis liés à la fourniture de service de microfinance aux populations rurales, le milieu rural reste attractif en particulier en raison du faible nombre d'IMF y opérant et de la concurrence relative qui est moins élevée que dans les centres urbains. Les zones rurales sont de ce fait un marché potentiellement intéressant pour toutes les institutions qui souhaitent élargir leur potentiel de croissance et garantir de nouveaux clients.
159. L'engagement du gouvernement en faveur de la production agricole et le concept de révolution verte sont également des opportunités dont les IMF doivent pouvoir tirer parti dans la mesure.
160. Pour ce faire, les institutions de microfinance doivent prospecter les mécanismes qui puissent leur permettre de se consolider en milieu rural, de réduire les coûts d'opération marginaux, de diversifier l'offre de produit, de réduire le risque et renforcer le contrôle interne. A cet effet, les caisses mutualistes présentes en milieu rural peuvent envisager des modèles de réseautage innovants tandis que les autres institutions peuvent développer des mécanismes d'intervention pour une gestion plus efficace.

161. Dans tous les cas, la technologie représente une solution qui peut contribuer à réduire les coûts d'opération. Les cartes intelligentes, les transactions par téléphone GSM et autres innovations sont de nombreuses options qui peuvent faciliter la portée des IMF en milieu rural.

## **VII. Contraintes, atouts et opportunités du secteur de la microfinance**

### **VII.1. Insuffisances et Contraintes**

162. Les insuffisances et contraintes du secteur peuvent être présentées comme suit :
- Existence de plusieurs structures non autorisées ;
  - Accès difficile des populations rurales aux services des IMF ;
  - Ressources financières limitées limitant l'ampleur et la qualité des ressources humaines ;
  - Non maîtrise des dialectes locaux par certains agents notamment en milieu rural et faible capacité des ressources humaines pour les caisses rurales
  - Faible capacité des IMF à maîtriser les créances en souffrances
  - Phénomène croissant de cavalerie et de prêts multiples au niveau des clients
  - Vulnérabilité de plusieurs IMF aux fraudes informatiques
  - Absence de manuel de procédures du SIG pour la plupart des IMF
  - Prépondérance des prêts à court terme
  - Distribution de 95% des prêts par seulement cinq IMF
  - Manque de ressources longues pour un meilleur financement des AGR de moyen et long terme
  - Faible financement de l'agriculture
  - Faible capacité d'évaluation des besoins du marché
  - Pratique des taux d'intérêt linéaire
  - Pratique des taux d'intérêts élevés
  - Niveau élevé des charges administratives
  - Coût élevé de refinancement des IMF
  - Asymétrie d'information entre IMF et clients
  - Lenteur dans la correction des dysfonctionnements
  - Incompétence de certains agents de crédit
  - Conflits d'intérêt entre organes de gestion et instances de décision
  - Inexistence de dispositif formel de sécurité au niveau des IMF non autorisées
  - Manque d'un dispositif de surveillance électronique au niveau des IMF sur toute l'étendue du territoire nationale en général et en milieu rural en particulier.
  - Les IMF souscrivent rarement à une police d'assurance
  - Faible diversification du portefeuille
  - Etude de marché peu approfondie
  - Fort niveau d'enclavement des zones rurales
  - Absence d'infrastructures et faible viabilisation (énergie électrique, etc.) en milieu rural
  - Faible densité de population au niveau des zones rurales
  - Analphabétisme de la population rurale
  - Faibles pouvoir d'achat et capacité de mobilisation de l'épargne des populations rurales
  - Disponibilité limitée de ressources humaines de qualité en milieu rural
  - Faiblesse et caractère aléatoire de la production agricole
  - Absence de filières agricoles organisées et diversifiées



- Aléas climatiques et calamités naturelles affectant les revenus agricoles
- Difficulté de recouvrement des crédits particulièrement en zone rurale
- Coût élevé de l'implantation en zone rurale
- Interventions de l'Etat comme prestataire direct de service de Microfinance créant des distorsions dans le marché

## **VII.2. Atouts et forces du secteur**

163. Les atouts et forces du secteur peuvent être résumés comme suit :

- Existence d'une gamme variée d'IMF
- Augmentation du nombre de clients et de l'encours de crédits
- Renforcement de capacités des ressources humaines est une priorité pour les IMF
- Séries de formations organisées par le Consortium Alafia
- Augmentation de la clientèle et du portefeuille de crédit
- Conception en interne de plusieurs SIG pour mieux correspondre aux réalités des IMF
- Financement de toutes les catégories socio- professionnelles
- Pratique généralisée de la caution solidaire permet aux populations pauvres d'accéder au crédit
- Charges salariales relativement maîtrisées
- Toutes les IMF se sont dotés d'organes règlementaires (CA, CC, CS)
- Détection des dysfonctionnements par les contrôles internes
- Existence de coffre fort au niveau des IMF reconnues
- Erection de cloisons pour sécuriser l'espace du caissier au niveau de certaines IMF
- Faible niveau de concurrence au niveau des zones rurales
- Forte demande de services de Micro finance par les populations rurales
- Engagement du gouvernement pour le développement de filières agricoles

## **VII.3. Opportunités d'investissement**

164. En dépit des nombreux défis liés à la fourniture de service de microfinance aux populations rurales, le milieu rural reste attractif en particulier en raison du faible nombre d'IMF y opérant et de la concurrence relative qui est moins élevée que dans les centres urbains. Les zones rurales sont de ce fait un marché potentiellement intéressant pour toutes les institutions qui souhaitent élargir leur potentiel de croissance et garantir de nouveaux clients.

165. L'engagement du gouvernement en faveur de la production agricole et le concept de révolution verte sont également des opportunités dont les IMF doivent pouvoir tirer parti dans la mesure. Pour ce faire les institutions de microfinance doivent prospecter les mécanismes qui puissent leur permettre de se consolider en milieu rural, de réduire les coûts d'opération marginaux, de diversifier l'offre de produit, de réduire le risque et renforcer le contrôle interne. A cet effet, les caisses mutualistes présentes en milieu rural peuvent envisager des modèles de réseautage innovants tandis que les autres institutions peuvent développer des mécanismes d'intervention pour une gestion plus efficace.

166. Dans tous les cas la technologie représente une solution qui peut contribuer à réduire les coûts d'opération. Les cartes intelligentes, les transactions par téléphone GSM et autres innovations sont de nombreuses options qui peuvent faciliter la portée des IMF en milieu rural.

## **VII.4. Menaces du secteur**

167. En dépit d'un accroissement significatif des initiatives de microfinance en milieu rural au cours des années passées, l'accès des populations rurales aux services financiers reste très limité en comparaison à la situation dans les principaux centres urbains. Cette situation peut connaître une décrépitude face aux menaces auxquelles sont confrontées les institutions actuellement présentes dans ces zones aussi bien que celles qui ambitionnent s'y étendre :

- Le fort niveau d'enclavement du pays notamment dans les zones rurales où l'accès peut constituer un véritable problème et est quelquefois impossible au cours de certaines périodes de l'année. Il en résulte un difficile suivi des clients bénéficiaires du crédit et des coûts d'opération plus élevé ;
- La faible densité de population au niveau des zones rurales ce qui rend le coût plus élevé toutes choses étant égales par ailleurs. Cette situation complique significativement la tâche des IMF dont les activités sont labour intensive et nécessite un investissement accru ;
- Le niveau d'analphabétisme de la population requiert une formation accrue et un renforcement de la capacité des clients des IMF sur des thèmes élémentaires comme la confiance en soi, la gestion du crédit, etc. Il en résulte un coût d'opération par client particulièrement élevé ;
- La pauvreté au Bénin est essentiellement rurale et le faible pouvoir d'achat des populations rurales limite considérablement leur attractivité pour la plupart des IMF puisque la possibilité d'accroître rapidement du volume d'opérations en zone rurale est limitée ;
- La capacité de mobilisation en milieu rural est considérée comme faible du fait de la forte paupérisation des populations. Les IMF estiment que cette situation réduit l'attractivité des zones rurales dans la mesure où la majorité des institutions ont de difficultés de mobilisation de ressources longues.
- La disponibilité de ressources humaines locales de qualité est fortement limitée en milieu rural. Dans cette situation la plupart des IMF se trouvent obligées de faire venir du personnel qualifié des villes ce qui revient cher et en rajoute au coût d'opération qui est par ailleurs déjà élevé ;
- La faiblesse de la production agricole et son caractère aléatoire oblige la plupart des IMF qui souhaitent ou opèrent déjà en milieu rural à développer des stratégies de gestion des risques agricoles qui peuvent se traduire par une tarification spécifique.
- L'absence de filières organisées et diversifiées limite considérablement la potentialité des agriculteurs de mieux tirer parti de leur activité. Les IMF considèrent que cette situation les expose en cas de financement des AGRs en milieu rural puisque les clients disposent de revenus instables et irréguliers ;
- Les aléas climatiques et autres calamités naturelles (inondation, invasion acridienne, sécheresse, etc.) ont une forte influence sur les revenus tirés de l'agriculture et impactent la capacité des clients à rembourser. Le résultat est que de nombreuses IMF trouvent le milieu rural trop risqué et même ceux qui y opèrent évitent de s'impliquer trop en avant dans le financement de l'agriculture.
- Les IMF trouvent que les populations rurales ne disposent pas en général de garanties acceptables ou ayant de la valeur ce qui limite leur marge de manœuvre en cas de défaillance. Elles ne sont pas disposées à élargir leur offre rurale en l'absence de tout mécanisme ou cadre d'incitation comme par exemple des fonds de garantie ou de calamité ;
- Le recouvrement des crédits impayés en milieu rural est le plus souvent une gageure. Les clients indécents disparaissent quelquefois après l'octroi du crédit. Par ailleurs les pesanteurs sociales et l'absence de mécanisme de protection efficace des IMF en cas d'impayés réduisent la possibilité de recouvrer les crédits par des voies légales. Ceci rend difficile toute activité de Microfinance en milieu rural ;
- La plupart des IMF sont à peine viable d'un point de vue financier. La plupart considèrent que le coût d'opportunité de l'investissement et les risques liés à

l'extension en milieu rural est faible vis-à-vis de la consolidation de la position en milieu urbain ;

- Les barrières linguistiques sont un obstacle qui réduit le champ d'action des IMF en milieu rural ;
- La faible disponibilité de l'énergie électrique, les problèmes de sécurité, les difficultés d'approvisionnement en carburant et le manque d'infrastructures sont autant de facteurs qui réduisent la capacité des IMF à opérer dans les zones rurales.
- Les interventions de l'Etat comme prestataire direct de services de Microfinance sont considérés par plusieurs IMF comme des facteurs qui dérégulent le marché en milieu rural et font la promotion de mauvaises habitudes au niveau des clients.

## Tableau de synthèse SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Existence dans l'ensemble d'une gamme variées d'IMF apportant des services financiers diversifiés à la plupart des couches sociales ;</li> <li>▪ Evolution très soutenue des indicateurs du secteur depuis dix ans avec des prestataires de services financiers de proximité qui font progressivement émerger un nouveau métier, celui du microfinancier ;</li> <li>▪ Existence de dispositifs d'accompagnement, notamment du Consortium Alafia, qui offrent des services de formation et d'appui conseil de bonne qualité ;</li> <li>▪ La sécurisation du secteur évolue positivement du point de vue de la maîtrise des contrôles internes par les IMF et l'utilisation quasi généralisée des SIG ;</li> <li>▪ La maîtrise des charges et la culture de la viabilité financière commencent par rentrer dans les habitudes des microfinanciers.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Trop grande proportion d'IMF non enregistrés selon la réglementation en vigueur ;</li> <li>▪ Non maîtrise de la gestion des risques et des impayés dans un environnement où la cavalerie des clients se développent très rapidement ;</li> <li>▪ Insuffisance de ressources financières devant permettre aux IMF de satisfaire les demandes solvables de crédit qui adressées ;</li> <li>▪ Surveillance du secteur par l'autorité de tutelle non étendue sur tout le territoire et avec une fréquence qui limite la prévention des risques systémique ;</li> <li>▪ Absence de politiques spécifiques de financement du monde rural dans un cadre concerté regroupant les IMF (professionnels du domaine), l'Etat et les partenaires au développement ;</li> <li>▪ Intervention directe de l'Etat dans la pratique de l'activité de microfinance</li> <li>▪ Pratique de taux d'intérêt assez décriée de nos jours ;</li> </ul>
Opportunités	Menaces / Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'existence d'un marché potentiellement porteur pour les IMF, qui innove sur leurs modes opératoires et sur leurs services financiers ;</li> <li>▪ L'engagement de l'Etat pour trouver une solution au financement de l'économie rurale pour la promotion d'une révolution verte peut se traduire par des mesures incitatives aux opérateurs qui trouveront des solutions adaptées au financement du monde rural ;</li> <li>▪ Les évolutions des nouvelles technologies de l'information sont une opportunité pour les IMF opérant ou voulant opérer en milieu rural.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Population pauvre, enclavée en zone rurale avec des niveaux de scolarisation ou d'alphabétisation faible freinent la pénétration des prestataires des services financiers ;</li> <li>▪ Les interventions directes de l'Etat en matière de fournitures de services financiers dérèglent le marché financier rural ;</li> <li>▪ La viabilité des IMF en milieu rural est perturbée par plusieurs facteurs imprévisibles comme les aléas climatiques.</li> </ul>

## **VIII. Conclusion et axes stratégiques de développement du secteur de la microfinance**

168. Le secteur de la microfinance au Bénin a connu une évolution notable au cours de ces dix dernières années et se positionne aujourd'hui comme l'un des moyens nécessaires à la construction du développement et la réduction de la pauvreté. Il a été aussi observé que la vitalité de la microfinance se conjugue, au niveau de toute la population, avec une demande accrue de services financiers variés qui dépassent les limites du microcrédit pour intégrer le domaine de tous les services financiers (épargne, crédit, microassurance, transferts d'argent, micro-cartes de paiement...).
169. Dès lors, le développement de systèmes financiers inclusifs au Bénin offre des perspectives très intéressantes en raison du contexte économique global très favorable et de l'insuffisance de l'offre actuelle. L'Etat a un rôle essentiel à jouer dans le renforcement du secteur financier, en particulier dans la mise en œuvre d'actions qui ne relèvent pas d'investissements privés mais de logiques de service public et d'aménagement du territoire. Cet appui pourrait intervenir notamment sous la forme financement de la formation et d'investissement dans la transparence financière, de financement du renforcement des capacités du secteur financier public et de mise en place des fonds dédiés à l'accompagnement du secteur de la microfinance
170. Partant des contraintes, atouts et opportunités d'investissement ci-dessus, la mission retient quatre axes de développement pour le développement du secteur de la microfinance en vue de son intégration au secteur financier béninois.

### **VIII.1. Axe 1 : Renforcement du cadre légal, réglementaire et Institutionnel**

#### **VIII.1.1. Mettre en œuvre la nouvelle réglementation sur la microfinance et des stratégies favorisant la mise en conformité de toutes les structures exerçant dans l'informel**

171. Il s'agit de mettre en œuvre des actions de sensibilisation et de formation à l'attention des IMF informelles pour leur permettre de se mettre à jour vis-à-vis de la réglementation sur la microfinance. Des appuis spécifiques pourront être apportés (plans d'affaires, audits...) pour leur permettre de remplir les conditions qu'exigent le ministère en charge du secteur. Un plan d'action sur cette problématique aidera la plupart des IMF à s'insérer dans un cadre réglementaire.

#### **VIII.1.2. Accompagner la diffusion et la mise en œuvre de la nouvelle réglementation et des pratiques optimales sur l'ensemble du secteur**

172. La nouvelle réglementation comporte des éléments nouveaux et est accompagnée de nouveaux supports comme le référentiel comptable et les instructions à venir sur le système de contrôle. Il s'agira d'éditer des supports pour diffuser la nouvelle réglementation, le référentiel comptable et organiser des sessions de formations à l'intention des différents acteurs pour la vulgariser.

#### **VIII.1.3. Appui à l'opérationnalisation plus accrue de la supervision et de la surveillance sur le secteur.**

173. Il s'agira d'appuyer la direction de la surveillance du secteur de la microfinance dans la décentralisation de ses actions de surveillance par l'ouverture d'au moins deux antennes sur le territoire. Par ailleurs, on gagnerait à pourvoir au financement d'une partie des

missions d'inspection, surtout celles qui sont dans les zones enclavées, qui ne réalisent pas régulièrement la direction de la surveillance actuellement. En sus, il conviendra de renforcer continuellement les compétences des inspecteurs sans oublier de revoir leur nombre à la hausse pour favoriser une bonne couverture du secteur.

#### **VIII.1.4. Accompagner dans la durée les actions du Consortium Alafia et rendre opérationnel un Comité National de la Microfinance du Bénin (CNMB)**

174. Les actions du Consortium Alafia ont été un support efficace et précieux pour le secteur de la microfinance au Bénin. Tout en oeuvrant à accompagner son autonomie financière, il sera prévu dans le cadre de la stratégie nationale les moyens pour le maintien de ses prestations aux IMF et à leurs membres. De même, il conviendra de mettre en place un Comité Nationale de la Microfinance, composé des différents acteurs du secteur en vue d'organiser et de mettre en œuvre un dispositif de régulation, de déontologie et de prévention de tout risque systémique dans le secteur de la microfinance du Bénin.

### **VIII.2. Axe 2 : Renforcement des capacités de l'industrie**

175. La professionnalisation du secteur de la microfinance au Bénin passera par un programme de renforcement de capacités des acteurs directs notamment (les IMF) et de leurs clients. Elle s'organisera à travers les trois chantiers ci-après :

#### **VIII.2.1. Formations**

176. Il s'agit de favoriser l'accès aux formations à toutes les institutions (formelles et informelles) pour leur permettre de se professionnaliser. Il s'agit en priorité de sessions de formation organisées par le Consortium Alafia de même que d'autres formations dans des instituts et ateliers spécialisés de la sous région ou autres.

#### **VIII.2.2. Appui à l'informatisation et à l'automatisation des activités du secteur**

177. L'informatisation du secteur est un chantier très important pour permettre d'anticiper les risques inhérents à l'activité financière. Elle visera dans un premier temps les IMF qui gèrent des actifs importants ainsi que les institution moyennes. Il convient aussi, vu l'évolution du secteur béninois de la microfinance, de travailler sur la possibilité de promouvoir des systèmes automatisés pour le secteur, surtout pour les grandes IMF ou un consortium de grandes IMF qui pourraient être appuyées à développer des cartes de paiement, des modules de transfert de fonds ou grandes outils permettant d'optimiser leurs coûts de transaction et accroître leurs revenus.

#### **VIII.2.3. Appuis spécifiques en conseils et équipements aux IMF pour accompagner leur viabilité**

178. Il s'agit des appuis spécifiques à certaines institutions sur la base de pré diagnostic pour leur permettre de compléter leurs équipements (informatiques, coffres forts et autres) ou d'être appuyées dans l'élaboration de leurs plans d'affaires. Il peut aussi s'agir de l'appui à la mise en place de produits financiers innovants par des IMF viables et pérennes. Il peut aussi s'agir d'actions de redressement des institutions en difficulté dont les interventions ont un impact sur le secteur et les populations.

### **VIII.3. Axe 3 : Promotion de la finance rurale**

179. La promotion de la finance rurale doit être un dossier spécifique qui requiert une attention particulière. Les actions à prévoir comporteront des mesures incitatives pour provoquer les interventions des opérateurs privés de la microfinance. Il s'agira à la fois des incitations à des institutions de référence pour étendre leurs actions ainsi que des actions de démarrage de nouvelles interventions lorsque les études conduites en justifient la faisabilité.

#### **VIII.4. Axe 4 : Accès des IMF aux ressources**

180. Il s'agira de mettre en place dans le secteur financier béninois des dispositifs pouvant faciliter l'accès des IMF aux ressources suffisantes de crédit à des conditions appropriées. Il s'agira de développer dans le paysage des fonds de garantie pour permettre à certaines IMF d'accéder au financement des banques locales pour construire un secteur financier inclusif, intégré. Par ailleurs, des mécanismes de financement et de refinancement seront mis en place pour permettre aux IMF de mobiliser des ressources. De même, dans certains cas, il sera accordé des bonifications de taux de même que les crédits d'impôts à certaines IMF.



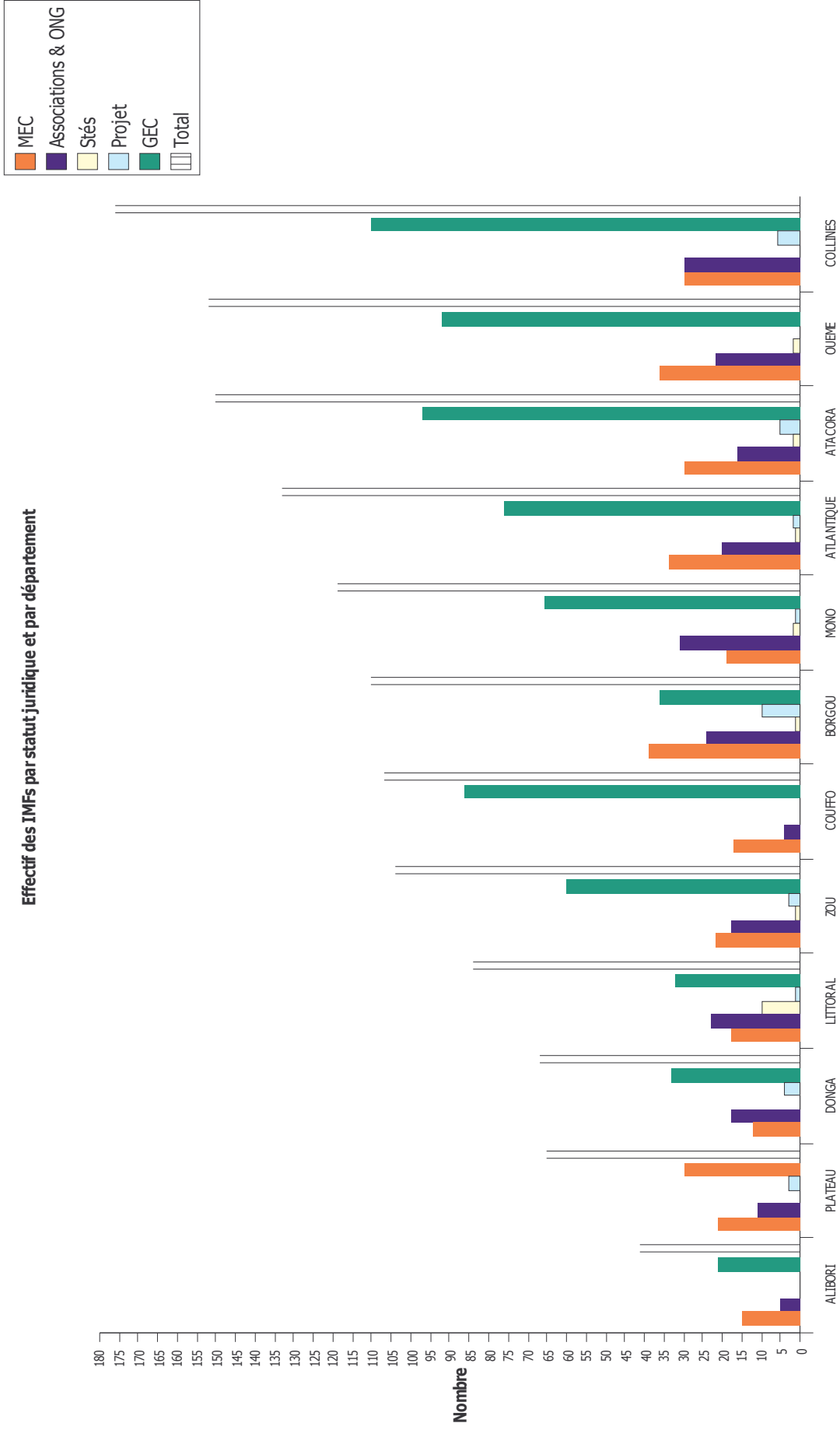
**Annexe 1 : Récapitulatif trimestriel des indicateurs d'activité du secteur de la microfinance (1<sup>er</sup> Trimestre 2006)**

	Nombre de points de service	Clientèle	Montant Dépôts	Encours Crédits bruts	Créances Souffrance	Taux de Recouvrement	Taux Pénétration	Ligne de crédits interne	Ligne de crédits externe	Nombre Dépôts
Mutuelles et Coopératives d'Épargne et de Crédit	153	555 305	30 906 955 935	25 609 262 264	1 569 423 305	13,3%	6,5%	1 941 500 000	124 500 000	645 913
Associations	68	114 414	7 747 319 662	46 125 560 371	4 011 701 066	7,7%	2,5%	9 448 225 485	3 699 655 554	115 362
ONG	4	4 191	82 759 502	192 358 537	3 827 544	53,1%	10,0%	0	121 499 997	2 775
Sociétés	8	15 521	0	5 931 973 926	205 002 592	6,2%	0,0%	5 350 000 000	787 148 400	0
<b>TOTAL GLOBAL</b>	<b>233</b>	<b>689 431</b>	<b>38 737 035 099</b>	<b>77 859 155 098</b>	<b>5 789 954 507</b>	<b>20,1%</b>	<b>34,5%</b>	<b>16 739 725 485</b>	<b>4 732 803 951</b>	<b>764 050</b>

Source : Cellule de Microfinance

## Annexe 2 : Figure présentant l'effectif des IMF par statut juridique et par département

Effectif des IMF par statut juridique et par département



**Annexe 3 : Situation du secteur par catégorie d'IMF de 2000 à 2005**

		Nombre institutions/ agences					Nombre de membres					Dépôts (x1000000 FCFA)					Encours Crédits (x 1000000FCFA)					Créances en souf (x 1000000FCFA)													
		01	02	03	04	05	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4	5	
<b>1. Mutuelles d'Epargne et de Crédit</b>																																			
Nombre	1	4	5	14	15	15	325	354	417	449	473	550	21	23	29	30	30	29	30	29	5	8	20	23	21	24	24	1	1	57	88	2	3	16	54
	0	20	20	20	20	20	474	285	543	820	906	797	209	588	341	164	248	487	819	138	455	070	429	110	9	9	4	402	0	3	3	1	3	1	
	Taux d'accroissement	59	37	3	3	3	9%	18	9%	8%	5%	16	%	11	24	3%	0%	-3%	40	151	13	%	-7%	13	%	64	53	172	32	51	%	%	%	%	%
<b>2. Crédits Direct</b>																																			
Nombre	9	16	56	58	96	85	27	49	86	113	130	129	3	3	6	8	10	7	8	16	26	39	50	53	53	55	86	36	602	9	1	46	91		
	78	25	4	66	11	%	80	75	%	31	15	%	300	96	33	20	%	27	87	67	46	30	%	5%	56	32	64	14	16	6%	6%	4%	4%	6%	6%
	Taux d'accroissement	0%	0%	0%	0%	0%	%	80	75	%	31	15	-1%	300	96	33	20	%	27	87	67	46	30	%	5%	56	32	64	14	16	6%	6%	4%	4%	6%
<b>3. Autres</b>																																			
Nombre	1	2	3	3	3	4	0	719	836	949	653	602	0	68	90	96	57	75	0	113	168	253	83	152	0	10	5	72	14	5	5	14	5	5	
	10	50	0	0	33	%	32	61	44	118	%	34	40	30	%	6%	40	30	%	49	51	51	67	82	%	52	142	81	65	%	8%	8%	8%	8%	8%
	Taux d'accroissement	0%	0%	0%	0%	0%	%	32	61	44	118	%	34	40	30	%	6%	40	30	%	49	51	51	67	82	%	52	142	81	65	%	8%	8%	8%	8%
<b>4. Total</b>																																			
Nombre	1	5	24	20	21	25	24	352	406	506	606	683	22	26	35	38	40	37	14	24	47	62	72	77	77	68	25	3	64	45	5	4	5	5	
	5	8	4	0	3	4	984	570	300	697	419	634	035	956	887	814	593	054	455	390	534	587	403	530	5	6	7	076	3	9	9	9	9	9	
	Taux d'accroissement	60	18	3	20	20	4%	15	25	12	7%	13	%	22	33	8%	5%	-9%	69	95	32	16	7%	60	86	145	51	18	%	%	%	%	%	%	%

Source : Cellule de Microfinance

**Annexe 4 : Conditions d'ouverture d'un compte de dépôt dans quelques institutions de microfinance**

Tous les montants sont en francs CFA	CPEC	MDB	CAVECA de CBDIBA	CLCAM	CNE	PAPME
Solde minimum d'ouverture	10 000	1 000	1 000	8 000	5 000	25 000
Pièce d'identité et autres conditions à remplir pour ouvrir un compte	Photocopie de la carte d'identité, 1 photo	Photocopie de la carte d'identité, 2 photos	2 photos d'identité	3 photos d'identité	Carte d'identité, 2 photos d'identité	Photocopie certifiée conforme de la carte d'identité, 2 photos d'identité
Autres frais liés à l'ouverture d'un compte	-	Frais d'ouverture = 1 000; Part = 10 000	Frais d'ouverture = 300; Frais de dossier = 500; Part = 3 000	Frais d'ouverture = 200	-	-
Solde minimum pour le maintien du compte	5 000	3 000	1 000	8 000	5 000	5 000
Montant minimum des retraits	-	1 000	-	1 000	2 000	-
Solde minimum d'un compte rémunéré	-	-	-	50 000 - 100 000	-	25 000
Taux d'intérêt annuel	0%	0%	0%	3%	3.5%	2%

Source : Analyse de l'épargne au niveau national, CGAP, 2005

**Annexe 5 : Modalités de crédit pour un crédit type Tout Petit Crédit Aux Femmes (TPCF)**

<b>PADME</b>	<b>PAPME</b>	<b>Vital Finance</b>	<b>FINADEV</b>	<b>FECECAM</b>	<b>RENACA</b>	<b>ASF</b>	<b>CPEC</b>
Taux : 2% le mois dégressif Le fonds de garantie: 10% sur le montant du crédit	Taux : 2% le mois dégressif Garantie financière : 10% sur le montant du crédit	Taux : 2% le mois dégressif Le fonds de garantie: 10% sur le montant du crédit	Taux : 12% l'an linéaire Dépôt de garantie de 20% du montant du crédit Fonds de garantie : 5% du montant du crédit	Taux : 2% le mois dégressif Epargner au moins 10% du montant de crédit	Taux : 2% le mois dégressif Epargne préalable : 25% du montant de crédit	Taux : 24% l'année linéaire Avoir 20% du montant sollicité	Taux : 20% linéaire Avoir 20% du montant sollicité
Frais de dossier : 1%	Frais de dossier : 1%	Frais de dossier : 1%	Frais de dossier : 1%		Frais de dossier : 1%		Frais de dossier : 3%
Garantie décès : Le taux varie selon le montant, la durée du crédit et l'âge du promoteur.(En moyenne 1%)	Caution décès : Le taux varie selon le montant, la durée du crédit et l'âge du promoteur.(En moyenne 1%)	Frais pour adhérer à la caisse de solidarité 1%					
	Frais d'ouverture de dossier : 3.500 FCFA à 6.000 FCFA selon la zone			Avoir une part sociale de 1 000 FCFA et payer 200 FCFA de droit d'adhésion		Acheter une action à 2 000 FCFA	Etre membre de la CPEC
	Garantie : Toute sorte de garantie				Garantie matérielle	Avoir un avaliseur	