UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

Rôle du microcrédit dans le développement du monde rural : cas de la commune Muramvya, pp. 20-52,

RUTAKE Pascal; NKURUNZIZA Alfred Prosper; NISUBIRE Jeanne

2009-05
UB, Cahiers du CURDES
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/653

RUTAKE Pascal, NKURUNZIZA Alfred Prosper, NISUBIRE Jeanne, Rôle du microcrédit dans le développement du monde rural : cas de la commune Muramvya, pp. 20-52, Cahiers du CURDES n° 10, Mai 2009.

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

ROLE DU MICRO CREDIT DANS LE DEVELOPPEMENT DU MONDE RURAL : CAS DE LA COMMUNE MURAMVYA

P. RUTAKE, A.P. NKURUNZIZA[1], J. NISUBIRE[2]

[1]Université du Burundi, FSEA-CURDES, B.P. 1049 Bujumbura, Burundi

[2] Banque de Gestion et de Financement, Bujumbura/Burundi

Résumé

L'un des défis majeurs auxquels est confronté la population burundaise est relatif à l'exclusion de larges couches de la population des services économiques modernes, dont le crédit, les condamnant à végéter dans le cercle vicieux de la pauvreté. Au Burundi, l'industrie de la micro finance présentée comme un moyen efficace d'éradication de la pauvreté est encore jeune. Le but de cet article est d'évaluer l'impact des IMF par rapport à cet objectif avec un accent particulier sur la commune Muramvya afin que des réajustements si nécessaires soient opérés à temps. L'étude porte sur une méthodologie d'investigation de la littérature tant théorique qu'empirique d'une part, procède par une enquête en commune Muramvya et par des entrevues avec les responsables des IMF du Burundi en général et de celles opérant à Muramvya en particulier d'autres part. Les EMF_1 poursuivent des objectifs de rentabilisation et d'autonomie financière pour garantir leur pérennité. Ils accusent un manque de sensibilisation de la population sur les procédures et modes de fonctionnement. Ils développent des produits financiers les moins risqués avec des garanties quasi inexistants dans les régions pauvres et se concentrent sur les zones à potentiel économique favorable. Ce qui crée les exclus de seconde zone (de la micro finance). Les EMF_3 n'octroient des crédits qu'aux associations. Ils fournissent des services financiers et non financiers qui sont très appréciés par la population. Cependant, ces services sont presque gratuitement fournis alors que le coût qu'ils supportent est très élevé, ce qui fait craindre que la fin de ces programmes ne replongent les bénéficiaires dans les problèmes d'avant. Ce travail propose un système de caution solidaire qui concilie les performances financières et sociales, liant le crédit à la commercialisation et à la vulgarisation agricole. Une forte implication

des pouvoirs publics dans la micro finance est souhaitable ; encore faut-il éviter une politisation de son environnement.
Mots-clés : Micro finance, pauvreté, développement, caution solidaire

0. Introduction

La très grande pauvreté constitue actuellement l'un des plus grands défis de ce siècle. D'une part, la disparité croissante entre les riches et les pauvres ne cesse de croître. En 2001, selon Wolfensohn (2001), près de la moitié de la population mondiale, vivait avec moins de 2 $ par jour. Un quart des habitants de notre planète vivait dans la plus extrême pauvreté (moins de 1 $ par jour.). Si les tendances se poursuivent d'ici 30 ans, ces chiffres auront quasiment doublé.
Les plus pauvres n'ont ni les moyens, ni la possibilité d'accéder aux soins de base afin de préserver leur santé et celle de leur famille. Ils n'ont pas non plus les moyens de donner à leurs enfants l'éducation nécessaire pour améliorer leurs conditions de vie. Enfin, ils n'ont pas les moyens d'entreprendre pour essayer par eux-mêmes de sortir du cercle vicieux de la pauvreté. Le contexte des pays en voie de développement est marqué par un sous-emploi massif de la capacité de travail en relation avec la détérioration relative de la situation socio-économique dans le monde rural en particulier.
D'autres part, de larges couches de la population sont exclues des services économiques modernes, dont le crédit, les condamnant à végéter dans le cercle vicieux de la pauvreté. Le corollaire de cette situation est l'approfondissement du fossé entre les bénéficiaires du libéralisme et ses exclus ainsi que la déstructuration du lien social. Au Burundi, la majeure partie de la population tire son revenu de la terre. En effet, 92% des personnes exerçant un emploi travaillent dans le secteur primaire. L'agriculture regroupe à elle seule 84% des effectifs employés avec l'agriculture vivrière qui représente 78% (ISTEEBU, 2008). Ainsi, financer le développement revient à financer l'agriculture à travers la promotion du crédit agricole.
Tout le monde s'accorde donc à reconnaître l'importance de la part du secteur agricole dans le développement du pays. Mais, les activités agricoles sont qualifiées de peu rentables et à haut risque. Il en va sans dire que c'est un secteur moins attrayant où les institutions financières manifestent un faible coefficient d'engagement. Les paysans vivant de l'agriculture et de l'élevage ne demandent qu'à être encadrés, que la disponibilisation des technologies approuvées par la

recherche, que des semences et du bétail performant ainsi que les intrants destinés à valoriser l'exploitation agricole si minime soit-elle.

Toutes ces fournitures ne sont pas gratuites et la faiblesse des revenus ne leur permettent pas de les acheter. Or, les institutions financières classiques leur sont inaccessibles. D'où le développement de la micro finance, qui selon de nombreuses réflexions consacrées au lien entre finance et développement économique, est un moyen efficace et peu onéreux d'éradication de la pauvreté. Elle est devenue l'un des espoirs majeurs contre la pauvreté, car elle donne directement aux plus démunis les moyens de leur propre développement. Au-delà du simple soutien financier, le micro crédit redonne aux plus pauvres, espoir et dignité : l'espoir de pouvoir réaliser leur propre projet, et d'améliorer de manière durable leurs conditions de vie ; la dignité, grâce à la confiance qui leur est donnée.

Ce travail s'intéresse aux IMF du Burundi en général et celles opérant à Muramvya en particulier et s'articule autour de trois points : Les institutions de micro finance et développement rural : cadre théorique, diagnostic du marché de la micro finance au Burundi, présentation, analyse des résultats et perspectives.

I. Les institutions de micro finance et développement rural : cadre théorique

I.0. Notion de microfinance

Bien qu'une panoplie de définitions ait été attribuée au micro crédit, la finalité reste la même.
Selon Cornee (2006), les dispositifs de microfinance sont des structures offrant des services financiers de base (épargne/crédit) et plus élaborés (assurances) à une frange de la population exclue des circuits financiers classiques. La plus ancienne et la plus connue des composantes de la microfinance est le micro crédit, qui consiste à accorder des prêts de petits montants, à court terme et à petites échéances. La clientèle cible étant pauvre et ne disposant pas de garanties matérielles. Quant à Bahetta (2005), le micro crédit est destiné à des microstructures exclues du système économique normal donc privées d'un financement bancaire classique. Il fournit à des personnes ne possédant pas les garanties requises par le système classique de prêt les moyens de financer leurs activités existantes ou en projet.

Selon l'article 2 du décret n°100/203 du 22 juillet 2006 portant réglementation des activités de microfinance au Burundi la « microfinance » est une activité exercée par des personnes morales qui pratiquent des opérations de crédit et/ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel. Le même article définit un « établissement » comme une entité autorisée par la BRB à exercer l'activité de microfinance au Burundi. Les établissements sont regroupés en trois catégories:
- La première catégorie comprend les coopératives d'épargne et de crédit ou mutuelles d'épargne et de crédit qui sont des groupements de personnes, sans but lucratif, fondés sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de leurs membres et de leur consentir du crédit ;
- La deuxième catégorie regroupe les entreprises de microfinance qui sont des sociétés anonymes offrant des services financiers au grand public mais n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier tel que défini par la loi bancaire ;

- La troisième catégorie regroupe quant à elle les programmes de micro crédit qui sont les organisations non gouvernementales (ONG), les associations sans but lucratif (ASBL), les projets et les autres programmes accordant des crédits à leurs clientèles pour promouvoir des activités économiques et des entreprises locales.

I.2. Le micro crédit est-il un instrument de développement ?

Selon Lapenu *et al.* (2004) citant Koffi (2006), le rôle prépondérant des IMF, dans les économies des PED ces dernières années, a suscité une littérature abondante. La question principale souvent posée par ces études, est celle qui est de chercher à rendre compte de l'impact du fonctionnement des IMF sur l'amélioration du niveau de vie des populations qui en bénéficient les services et sur le développement économique des pays considérés en général.

Les IMF ont une fonction de plus en plus importante dans le financement de la production des micro-entreprises. Il semble dès lors, que cette fonction va au-delà du simple rôle d'intermédiaire financier qui leur est généralement reconnu. Par ailleurs, tous les économistes sont d'accord sur le fait que les IMF sont des intermédiaires qui financent des activités génératrices de revenus d'une catégorie d'agents économiques qui n'ont pas accès au système bancaire officiel. Voir à ce propos, entre autres, les auteurs comme: Besley ; Levenson (1996); Besley (1995): Besley, Coate, Loury (1994) et (1993); Burkett (1989); Murdoch (1999).
Les IMF jouent un rôle particulier dans le financement des activités génératrices de revenus dans les PED. Les services financiers qu'elles fournissent sont généralement destinés aux agents économiques qui sont exclus du système bancaire officiel. Dans cette perspective, elles sont fonctionnellement complémentaires aux institutions bancaires officielles dans le financement de l'activité économique des PED. (voir Lelart, 2005.a). Une bonne partie des crédits accordés par les IMF est susceptible de provoquer la production de nouveaux revenus. La preuve en est, entre autres, que les crédits sont très souvent remboursés et que de nouveaux emplois sont créés. Si aujourd'hui, lorsqu'on évoque les IMF, aussi bien par les économistes que par les acteurs des organisations internationales, il est question de la réduction de la pauvreté, ce n'est pas parce que les crédits qu'elles

distribuent ont pour objectif de financer des dépenses de consommation des agents économiques qui en bénéficient, mais c'est surtout parce que ces crédits sont destinés au financement des dépenses génératrices de revenus nouveaux – puisque ce n'est que dans une hypothèse d'augmentation du revenu des agents économiques que leur pauvreté diminue. Dans certains cas, des IMF en dehors du service de crédits aux micro entrepreneurs, leur fournissent des services de formation sur la bonne gestion de leurs entreprises. Le but est d'assurer un développement de l'activité des entrepreneurs par l'intermédiaire d'une bonne gestion des revenus produits (Ledgerwood (2002), Murduch & Aghion (2005).
En bref, les services offerts par les IMF permettent de rompre avec le cercle vicieux de la pauvreté à travers l'accès au crédit des plus pauvres. C'est bien ce que nous dit Barboza et Barreto (2006) lorsqu'ils écrivent que : « Le micro crédit est une alternative financière, pour les gens de la plus faible tranche de distribution du revenu, qui permet de promouvoir le développement économique en rompant le cercle vicieux de la pauvreté à travers l'accès au crédit et en stimulant l'entrepreneuriat ».

Fernand (1999) note cependant que le crédit peut « tuer » l'initiative s'il est accordé sans examiner soigneusement si le bénéficiaire peut rembourser ou si on l'entraîne dans le cercle vicieux de l'endettement ou de la faillite.

I.3. Le schisme de la microfinance : l'émergence de deux écoles de pensée

Comme tous les mouvements de masse, la microfinance est caractérisée par un accord sur l'objectif général d'aider au mieux les pauvres à travers l'accès à des services financiers et par des conflits internes sur des questions principales, la manière d'y parvenir. On peut distinguer deux approches : welfariste et institutionnaliste.

I.3.1. L'approche welfariste

Cette approche soutenue par les ONG s'inscrit dans une optique de développement des populations défavorisées. En effet, selon elles, la microfinance permet d'appréhender la lutte contre la pauvreté sur la base d'une nouvelle approche qui prend en considération les besoins des communautés de base, des femmes et des individus en situation de

précarité. Cette approche marque une rupture avec les politiques pensées et implantées par l'Etat.
Les welfaristes se concentrent davantage sur leur fort engagement vis-à-vis des pauvres, en d'autres termes sur la profondeur du programme (les programmes visent les plus pauvres des pauvres) et l'impact de la microfinance sur le bien-être des populations. Ils sont, comme les institutionnalistes, favorables à de saines pratiques opérationnelles et managériales ainsi qu'à une efficacité et une efficience institutionnelle ; mais bien qu'ils pensent que l'autonomie financière est désirable, ils ne franchissent pas le pas de dire que l'autonomie financière constitue une condition sine qua non pour l'institutionnalisation des IMF.

I.3.2. L'approche institutionnaliste

L'accent est, d'après cette approche, davantage mis sur l'autosuffisance financière, l'amplitude du programme (le nombre de clients) que sur la profondeur du programme et la mesure de l'impact sur la clientèle. Soutenu par les investisseurs privés, ce courant fait référence à une volonté d'indépendance financière des IMF et a un objectif de moyen basé sur l'idée qu'une massification de l'offre de crédit par l'intégration du secteur microfinancier dans les marchés financiers permettrait à terme d'éradiquer la pauvreté. Le segment de la microfinance ne doit pas rester confiné à un créneau spécifique de développement des populations pauvres, mais doit faire partie intégrante du système financier.

L'approche institutionnaliste représente aujourd'hui le courant majoritaire soutenu par les principaux bailleurs de fonds mais laisse de nombreux praticiens sceptiques du fait notamment de l'échec retentissant de certaines IMF commerciales.

I.3.3. La complémentarité entre les volets social et financier des IMF

Cornee (2006) apporte une vision nouvelle. Selon cet auteur, le débat entre institutionnalistes et welfaristes se focalise essentiellement sur l'arbitrage entre rentabilité – pour garantir la pérennité financière et être en capacité d'attirer des capitaux privés – et le ciblage des pauvres (impact). Ce clivage idéologique dépeint un secteur de la microfinance polarisée, qui place performances financières (PF) et

performances sociales (PS) en opposition alors que la microfinance est un mode de financement hybride répondant à une logique de marché et résultant d'un mécanisme de solidarité. Il reconnaît certes que l'analyse des relations entre PS et PF est complexe mais choisit cependant d'aller au-delà de ce clivage en proposant le concept d'entreprise sociale qui se base sur la complémentarité entre PS et PF. La micro finance apparaît capable de concilier l'économique et le social, le profit et le développement. Si on met de côté ce clivage, on peut distinguer en général deux types de modèles de fonctionnement d'IMF.

I.4. Principaux modèles de fonctionnement des IMF

On n'en distingue de deux sortes. Les principes de fonctionnement des modèles du premier type sont inspirés des modèles historiques du Nord (Banque Raiffeisen, Caisses Desjardins, Crédit Mutuel français...): épargne préalable au crédit, démocratie de la représentation (un homme, une voix), garantie matérielle pour l'accès au crédit. Du fait des produits offerts et des modalités d'accès au financement, ils touchent essentiellement des catégories moyennes ou aisées de la population rurale qui ont déjà un capital initial à mobiliser et à faire fructifier.

Les seconds modèles sont des IMF à «caution solidaire». Ils regroupent des IMF assez variées mais inspirés du modèle initial de la Grameen Bank du Bangladesh. Le crédit est ici déconnecté de tout effort d'épargne préalable et aucune garantie matérielle n'est demandée à l'emprunteur. Seule la caution solidaire entre membres d'un même groupe (en général cinq personnes), puis à une échelle plus large entre groupes d'un même village, fait office de garantie.

Ces systèmes posent des difficultés importantes d'institutionnalisation tant juridique que financière. Souvent, ces IMF évoluent dans un second temps vers des formes plus mutualistes, permettant notamment de limiter les coûts de transaction par l'intégration renforcée de bénévolat. Wampfler et Marc (1999).

I.5. Déterminants du taux de remboursement

La performance de remboursement est une variable dont la maîtrise est de prime importance pour les IMF. Les taux de remboursement élevés sont en effet révélateurs de bénéfices élevés pour l'IMF comme

pour ses emprunteurs, de l'adéquation des services de l'IMF aux besoins de ses clients et un indicateur clef des bailleurs de fonds. Les principaux facteurs influençant le remboursement des prêts sont liés aux asymétries d'information, aux chocs négatifs auxquels font face les emprunteurs ou à la mauvaise qualité d'institutions. Ces asymétries génèrent des problèmes de sélection adverse et d'aléa moral. Les IMF doivent donc développer des méthodologies de prêt qui permettent de les contourner pour pérenniser l'activité de crédit et lui conférer la capacité de réduire la pauvreté (Godquin 2002). Ainsi, selon Bassolé (2003) au lieu de faire des prêts individuels, la plupart des IMF choisissent de prêter à des groupes pauvres conjointement responsables du prêt octroyé. Chaque membre reçoit un prêt, de façon individuelle, à la condition d'accepter la responsabilité du remboursement des crédits accordés aux autres membres. Si le groupe n'arrive pas à rembourser totalement les prêts, il est pénalisé et perd l'accès au crédit futur.

Ce choix de crédit de groupe avec co-responsabilité permet de pallier les problèmes que rencontrent les banques commerciales. Le crédit de groupe utilise en effet le capital social au sein des communautés pour avoir des informations sur les emprunteurs, ce qui lui confère la capacité de réduire les problèmes traditionnels d'asymétries informationnelles (Narajan et Pritchett, 1999). La formation du groupe revient aux membres (auto-sélection) et après la signature du contrat, pour éviter l'opportunisme, c'est-à-dire le hasard moral, la responsabilité conjointe autorise une surveillance mutuelle et une pression des pairs qui facilitent le respect de l'arrangement contractuel (Stiglitz, 1990; Besley et Coate, 1995; Diagne, 1998). Enfin, la responsabilité conjointe rend possible des actions d'entraide mutuelle auprès des membres qui rencontrent des difficultés de remboursement. Ces différents facteurs de la coresponsabilité permettent d'améliorer la performance de remboursement, ce qui pérennise l'activité de crédit et lui confère la capacité de réduire la pauvreté.

De récentes études théoriques et empiriques ont montré que les principes qui sous-tendent le mécanisme de crédit de groupe avec coresponsabilité aboutissent à une performance très importante en matière de remboursement (Godquin 2002 ; Pitt et Khander, 1995 ; Bassolé, 2003,. etc). Cependant, des programmes de prêts de groupe avec coresponsabilité ont rencontré de nombreuses difficultés de

remboursement dans plusieurs pays. La principale cause n'est pas l'incapacité de respecter son contrat, mais l'absence de volonté à le respecter nonobstant le succès du projet financé (défaillance stratégique). D'une part, cela est dû à certains membres qui n'entendent pas supporter le remboursement d'un autre partenaire défaillant, entraînant par la même la défaillance de tout le groupe Besley et Coate (1995). D'autres part, le fait que l'information sur la volonté à rembourser est privée, les membres du groupe ne sont pas sûrs des intentions de remboursement de leurs pairs, même s'ils ont une parfaite information sur leurs capacités à rembourser. Si un membre a des doutes sur la volonté d'au moins un partenaire, il est optimal pour lui de ne pas respecter son contrat car s'il rembourse sa part et qu'au moins un membre est défaillant et que la pression des pairs n'a pas eu d'effet positif, tout le groupe est considéré comme défaillant et son utilité se retrouve réduite du montant de sa part remboursée. Par contre s'il décide de ne pas rembourser, il perd toujours le crédit futur, mais cette fois-ci son utilité est intacte, ce qui est optimal pour lui. L'élément capital qui entraîne la défaillance stratégique est l'absence d'importance pour le crédit futur (Diagne, 1998).

II. Diagnostic du marché de la micro finance au Burundi

II.1. Présentation du secteur

La réglementation de la microfinance ne date que de 2006. Seule la FENACOBU couvre en réalité presque tout le pays car elle dispose 86 points de service sur 169 existants à travers tout le pays soit une part de 51% . C'est-à-dire 86 communes sur 117 que compte le pays soit 73,50% des communes ayant une COOPEC. Ainsi, au mois de juin 2007, l'épargne collectée était exactement de 8 098 278 493Fbu et le porte feuille de crédit cumulé dépassait 7,5 milliards de Fbu sur un encours de 18 930 603 801 de toutes les IMF. L'encours crédit était d'environ 1,2 milliards réparti entre les 117 COOPEC primaires affiliés à la FENACOBU. L'UCODE suit avec 17 ,75%. Les autres IMF n'ont que moins de 5% chacune ; prises ensemble elles représentent 65,68% des points service alors que elles constituent 92,59 % des IMF. 55,55% des IMF n'ont qu'en seul point service ce qui constitue 8,28% des points service. Par ailleurs, 59,26% des IMF

sont localisées dans la capitale. Si on ajoute les IMF disposant en plus un autre point service à l'intérieur du pays ce chiffre atteint 74,07 % (voir annexe 2).
Or, la majorité de la population burundaise est rurale ; le développement des activités économiques de cette population est un enjeu majeur pour l'amélioration de leurs conditions de vie et la lutte contre la pauvreté. Comme dans les zones rurales la micro finance représente la seule offre de services financiers accessible à une majorité de ménages le manque d'accès au financement reste donc une contrainte forte du développement des activités économiques rurales et agricoles.

II.2. Contraintes à l'épanouissement de la finance en milieu rural

Les efforts déployés pour rendre les services financiers accessibles aux ménages ruraux pauvres doivent surmonter plusieurs problèmes critiques. Leur environnement socio-économique n'incite pas les IMF à leur accorder des crédits à cause d'importants facteurs d'inquiétude. Ils ont d'abord une faible «culture économique». L'intervention accrue des ONG a conforté les emprunteurs dans l'idée que « le crédit est quelque chose que l'on ne rembourse pas» confondant les performances humanitaires et financières. Ensuite, la capacité à rembourser des crédits investis dans des activités rurales en général et agricoles en particulier est tributaire de la technicité et des compétences en gestion de l'emprunteur, mais aussi de risques systémiques, comme le mauvais temps et les maladies, les fluctuations cycliques et saisonnières des prix des denrées agricoles. Toute perte de revenu escompté a un impact considérable, et réduit la capacité d'épargne et d'emprunt. Ces risques indépendants du débiteur ne sont actuellement pas couverts par des mécanismes spécifiques.
La rentabilité de l'investissement y est faible et les marges de profit sont souvent très basses. On ne saurait ignorer le niveau très élevé d'analphabétisme de la population et l'absence des garanties réelles.

II.3. Quelques indicateurs quantitatifs en microfinance au Burundi

Le tableau en annexe 3 nous montre que la population desservie est en progression, sauf en 2007, avec une moyenne annuelle de 314 613; situation identique pour les crédits octroyés et le nombre

d'emprunteurs. Leurs moyennes s'élèvent à 13 275 477 Fbu 86 106 respectivement. A l'inverse, le crédit par emprunteur décroît sauf en 2007, sa moyenne est de 156 166 Fbu. L'épargne collectée est en progression avec une moyenne de 3 109 004 333 Fbu.

II.4. Présentation du site d'enquête

Le site d'enquête Muramvya est l'une des communes de la province Muramvya, ancienne capitale royale et est située au sud-ouest de la province. Elle a une superficie estimée à 193 km^2 soit 28% de la province (695,52 km^2) et 0,7% du pays (27 834 km^2). La commune de Muramvya s'étend sur trois régions naturelles : Kirimiro, Mugamba et Mumirwa.
La population totale de la commune Muramvya était estimée, en 2005, à 69 281 habitants dont 33 681 hommes et 35 600 femmes. La population de la commune est très jeune. En effet, la tranche d'âges allant de 0 à 24 représentait 65 % de la population totale de commune.

La densité de la commune (359 habitants par km^2) est inférieure à celle de la province (393 habitants par km^2) mais supérieure à celle de tout le pays (273 habitants au km^2). Sur les 58 693 ménages que comptait la province, la commune en avait 13 205. La commune Muramvya n'enregistre qu'une seule banque commerciale la BANCOBU, une COOPEC, une caisse de la Régie nationale des postes et des programmes de micro crédits financés par la FAO, PRASAB, CDF.

II. 5. Méthodologie de la recherche

L'étude porte sur une méthodologie d'investigation de la littérature tant théorique qu'empirique d'une part, procède par une enquête en commune Muramvya et par des entrevues avec les responsables des IMF du Burundi en général et de celles opérant à Muramvya en particulier d'autres part. Comme notre population sous enquête n'était pas homogène nous l'avons subdivisé en deux échantillons suivant deux types d'institutions de microfinance intervenant dans la commune. En effet, l'EMF_1[3] a pour but notamment de favoriser

[3] Toutes les fois que nous parlerons d'EMF_1, il s'agira de la COOPEC

l'effort personnel et l'initiative individuelle par la pratique de l'épargne et le crédit (ZAMUKA, n° 008, 2007) tandis que les EMF_3[4] n'accorde des prêts qu'aux associations et non aux individus. Dans la première strate où intervient l'EMF_1, nous avons utilisé la méthode d'échantillonnage de hasard simple, chaque élément de la population ayant une chance égale d'être inclus dans l'échantillon. Dans la seconde strate, nous avons fait recours à l'échantillonnage par quota. Bien que c'est une technique d'échantillonnage non probabiliste où le chercheur choisit qui il veut dans la strate, le risque de biais a été considérablement réduit car les individus choisis n'étaient pas dans notre entourage, de plus le site d'enquête ne nous était pas familier. Dans ces strates l'enquête qualitative approfondie vise l'utilisation des services de l'IMF et les changements observés par le client, la trajectoire de vie des bénéficiaires et l'opinion des bénéficiaires sur les aspects positifs et négatifs des IMF, et sur les possibilités d'amélioration.

Nous avons enquêté sur les responsables des associations bénéficiaires des crédits des programmes du FAO, du PRASAB et du CDF. Nous avons par ailleurs utilisé la technique d'entrevue semi-structurée et structurée pour successivement recueillir les données qualitatives et quantitatives auprès des responsables des IMF et/ou des opérateurs de proximité.

La documentation utilisée recourt aux ouvrages généraux, aux rapports ainsi que les publications en ligne.

III. Présentation, analyse des résultats et perspectives

Le service épargne de l'EMF_1 est très apprécié par la population. En effet, 96,66% de notre échantillon épargnent à l'EMF_1. Les incitations à l'épargne sont :
- Craintes de vols : 80%
- Eviter le gaspillage (utilisations non indispensables) : 63,33%

[4] Toutes les fois que nous parlerons de d'EMF_3, il s'agira des établissements classés en troisième catégorie par le décret n°100/203 du 22 juillet 2006 portant réglementation des activités de microfinance au Burundi, art.2. Ici ce sera la FAO, le PRASAB et le CDF.

- Facilités de contrôle (réduction du risque de détournement du caissier) : 16,66%
- Se prémunir contre les risques imprévus, (caisse de secours) : 13,33 %

Concernant le crédit, 83,33% ont demandé et reçu un crédit au cours des trois dernières années dans l'ensemble, mais 33,33% seulement ont formulée la demande dans l'EMF_1.Si on considère seulement la première strate 33,33% affirment n'avoir même pas demandé un crédit (depuis même sa création). Les raisons sont multiples :

- On demande les garanties dont on ne dispose pas : 60,00% (45% si on considère la totalité de l'échantillon)
- On n'en avait pas besoin : à l'état actuel des choses nos propres ressources nous suffisent : 20,00 %.
- Les procédures leur sont inconnues ou estiment qu'on ne peut pas leur donner un crédit (incapables d'obtenir un crédit) : 20,00% (35% si on considère la totalité de l'échantillon)

La demande d'un crédit est ponctuelle. En effet, pendant cette période (3 années), 50% n'ont reçu un crédit qu'une seule fois, 20% deux fois et 30 % seulement trois fois et plus, mais même dans ce dernier cas des découverts où on cherche à résoudre les problèmes temporaires.

- Pour l'IMF_1

La nature du projet financé n'est qu'une formalité car l'institution ne se préoccupe que des garanties de remboursement. On remarque qu'en réalité le crédit n'est pas utilisé pour le seul motif figurant dans le dossier de demande mais est à usages multiples à 90%; ce qui fait que le crédit est rarement remboursé grâce aux bénéfices qui proviennent directement de l'activité « officiellement » financée (10%). Si l'emploi initial d'un crédit peut donc n'avoir aucune relation avec la source future du remboursement, cela ne veut pas dire nécessairement qu'il est affecté à des dépenses dites non-productives.

La microfinance ne touche pas réellement les «très pauvres», mais plutôt les franges moyennes des populations qui ont déjà une base économique et sociale. En effet, parmi ceux qui ont obtenu un crédit,

80% sont des « évolués »[5] contre 20% seulement des agro-éleveurs. En conséquence, au moment où cette première catégorie estime qu'il est facile d'obtenir un crédit, que les conditions d'obtention sont moins contraignantes (70%) (surtout pour les fonctionnaires faisant transiter leurs salaires sur un compte ouvert à l'EMF_1), la seconde estime plutôt (pour le peu de personnes informées) que les garanties exigées les excluent purement et simplement du circuit 66,66% (y compris la seconde strate). L'objectif de faire accéder au crédit des groupes de populations dont la majeure partie est exclue du système bancaire classique est donc loin d'être une réalité.

En dehors de crédit à l'EMF_1, la majorité des paysans contractent des crédits de type commercial sous forme d'avances en nature ou liquidité émanant respectivement de leurs fournisseurs ou de leurs proches. En effet, les autres sources sont : avances en nature d'un commerçant 70%, prêt d'un ami ou d'un membre de la famille 90%, liquidation des richesses matérielles ou vente de récoltes futures 30%, emprunt bancaire 10%.Comme les pourcentages des deux premières catégories sont élevés, on peut jouer sur ce fort esprit d'entraide.

Choisir un crédit au sein de EMF_1 plutôt que les autres sources découle du fait que : c'est « impossible » d'avoir un crédit dans les autres IMF 40%, les taux d'intérêt sont bas 10% mais surtout il est rapide et moins exigeant d'avoir un crédit dans cette institution 50%. La population ignore les conditions d'obtention d'un crédit 60% contre 30% bien informés et 10% peu informés. Il revient aux clients potentiels de demander eux-mêmes l'information.

Quant à l'incidence du crédit reçu à l'accès aux autres sources de financement, 20% estiment que d'autres types de prêts leur sont accessibles, 40% qu'il n'y a eu aucun changement de nombre de prêteurs disposés à leur accorder un prêt. L'accès au crédit ne leur a pas permis de démarrer une activité nouvelle (80%) mais continuer avec plus d'efficacité l'activité existante. Si, entre l'année qui a précédé l'accès au crédit et la date de l'enquête, cette participation leur a permis d'accroître leurs recettes 40%, 60 % affirment que les

[5] Nous regroupons dans cette catégorie les enseignants, les policiers, les autres fonctionnaires, les agents d'état civil, les vulgarisateurs agricoles, etc.

recettes n'ont pas évolué pour autant. L'augmentation des recettes étant due aux investissements supplémentaires qu'a permis le crédit 75%, à la bonne saison 25%.

Cette participation au crédit leur a permis certes d'améliorer leur style de vie 40% ; cependant, on n'est loin d'un décollage de développement en témoignent les fonctionnaires se relayant sans cesse pour demander des découverts cela est aussi d'autant vraie que le nombre de contacts avec les gens d'affaires locaux n'a pas changé 60%.
Le fait d'avoir bénéficié un crédit n'a eu aucun changement dans la participation à la communauté 80%.
Par ailleurs on reproche à l' EMF_1 : d'un systèmes de garanties dont ils ne disposent pas, de manque de sensibilisations sur les procédures et modes de fonctionnement, de techniques archaïques de gestion, d'un nombre insuffisant d'employés, d'octroyer de crédits de faible montants. Mais pour nous pour qu'un système coopératif ait des succès le premier problème à résoudre c'est la mise au point d'un modèle adapté, le second, tout aussi essentiel, c'est la présentation d'un tel modèle aux populations dans un langage qui leur soit compréhensible d'une part, la clé de la réussite réside davantage dans la qualité de la structure organisationnelle que dans le montant de capital dédié prêté d'autre part.

- Pour les EMF_3

La nature du projet financé est ici très indispensable et l'institution qui accorde le crédit suit de très près son utilisation ; ce qui fait que le crédit est presque toujours remboursé grâce aux bénéfices qui proviennent directement de l'activité « officiellement » financée 93,33%.
Bien que les projets ne soient pas initiés en même temps, les bénéficiaires (30%) seraient attirés par certains programmes particulièrement pour leurs méthodologies simples : octroie d'un crédit aux associations reconnues au moins à la commune, en cas de perte involontaire du bétail reçu on rallonge la durée de remboursement... ; 6,67% estiment que les ressources des autres programmes leur sont inaccessibles car leurs associations n'étaient pas encore crédibles. Enfin, 40% indiquent que les projets ne sont pas

initiés en même temps et que si un autre programme débute on octroi un crédit d'abord aux associations qui ne l'avaient pas obtenu dans le premier.

Pour les EMF_3 la population est à 100% informée grâce aux multiples visites sur terrain pour la sensibilisation et la formation des associations.

Pris en tant que ménage dans l'association, 46,66% indiquent que les autres sources de crédit leur sont accessibles, mais pris en tant qu'associations 26,66% considèrent qu'il y a eu aucun changement quant au nombre de prêteurs désormais disposés à leur octroyer un prêt.

86,66% estiment avec spontanéité et joie que depuis leur accession au crédit elles se sentent plus en sécurité sur le plan financier. Elles ont un revenu plus régulier 40% ou ont plus d'options quant aux sources de revenu 33,33%. En effet, « On est pas stressé en nous demandant où on va trouver à manger, on est sûr d'avoir du fumier source d'une forte productivité surtout ici chez nous où on ne peut rien attendre sans fumier », déclarent-elles. Une autre raison très importante est qu'il y a une caisse de secours, ce qui empêche de liquider facilement ses richesses matérielles 20%. Dans tous les cas, l'impact se traduit plutôt en termes de réduction de la vulnérabilité économique, d'amélioration de la sécurité alimentaire, de gestion de problèmes ponctuels de trésorerie ou d'augmentation ponctuelle de la capacité de production.

Les bénéficiaires sont spontanés pour affirmer qu'entre l'année qui a précédé leur accès au crédit et la date de l'enquête leurs recettes ont augmenté considérablement 60%, et que cela a permis d'améliorer leur style de vie 60%, cependant, on ne peut pas aller jusqu'à dire qu'ils ont dépassé le seuil de pauvreté. Cela se remarque au travers de leur engouement de bénéficier un autre appui qui leur permettrait de décoller véritablement. En effet, le nombre de contacts avec les gens d'affaires locaux n'a pas changé depuis l'accession au crédit 60% contre 13,33% constatant une légère augmentation. Pour ces derniers, ces gens d'affaires sont devenus leurs clients. Par ailleurs, 33,33% minimisent l'amélioration de leur style de vie, probablement à cause

de leur position dans « la chaîne de solidarité communautaire ». Mais même dans ce dernier cas l'impact des micro crédits s'il n'est pas directement visible sur l'activité il est pourtant bien réel et salutaire.

80% des bénéficiaires exploitaient déjà leur activité et cette dernière a pu croître 93,33%. Les raisons évoquées sont:
- les techniques utilisées en agriculture et en élevage qui ont été considérablement améliorées, 80%. En conséquence on dispose du fumier organique et plus de lait. Cela est le résultat des formations reçues des EMF_3 en gestion des projets, des associations, des conseils, et d'un très bon suivi.
- le financement substantiel 20%. Depuis leur accès au micro crédit 60% ont noté que de nombreuses personnes (quelques personnes 26,66%) les reconnaissaient davantage dans la collectivité en tant que personnes capables de créer une petite activité et de s'en occuper avec succès. D'une part en effet, 53,33% confirment que les gens les regardent d'un œil plus favorable. Pour preuve, « (...) les autres cherchent à adhérer dans nos associations ou à fonder les leur, les associations naissantes font quant à elles beaucoup d'efforts pour bénéficier à leur tour un crédit », affirment-ils. Nous voyons donc que, le planificateur ne se trouve plus en présence d'une multitude de paysans isolés sur lesquels il n'a aucune prise, mais découvre au contraire en face de lui un certaine nombre de collectivités paysannes organisées, avec lesquelles il peut engager de véritables négociations sur les programmes à réaliser.

D'autre part, le fait d'avoir bénéficié un crédit a eu pour effet d'accroître fortement leur participation à la collectivité. Cela se remarque dans leur participation massive dans les activités organisées par la commune. « L'administration et les autres intervenants dans le développement communautaire nous prend comme modèles et font recours à nous pour la sensibilisation des autres », déclarent-ils avec enthousiasme. En conséquence, 53,33% sont convaincus que l'accès au crédit a beaucoup rehaussé leur sentiment de fierté communautaire (26,66% estiment que cela a un peu rehaussé ce sentiment).
66,66% des bénéficiaires sont très satisfaits des EMF_3 et 26,66 % sont satisfaits. Ce niveau élevé de satisfaction découle des taux d'intérêt de loin en dessous de ceux du marché, des fois ce taux est nul car les bénéficiaires ne rétribuent pas ou peu l'épargne collectée ; les EMF_3

bénéficiant de lignes de crédit subventionnées et/ou de dons de l'aide internationale. Cependant, sommes d'avis de Ferdinand (1999) qu'on peut aider les pauvres avec des prêts sans intérêt ou à intérêts subventionnés, mais on ne peut continuer « à jouer les Mères Teresa » sans être conscients que de tels programmes ne sont pas durables et se termineront avec la fin de l'aide.
On demande aux EMF_3 plus d'appui surtout en terme de semences car la demande est très forte.

Il ressort de cette enquête que la microfinance joue un rôle très important dans la promotion du secteur agricole et rural. Cependant, la fourniture de possibilités d'accès au financement des ménages ruraux est davantage destinée aux « évolués » pour l'EMF_1, ce qui conduira sans nulle doute aux exclus de seconde zone, c'est-à-dire de la microfinance. Leur objectif est donc d'avance perdu s'il n'y a pas changement de stratégies.

Plusieurs problèmes de financement spécifiques au monde rural restent sans réponse. Les EMF_1 qui existent poursuivent des objectifs de rentabilisation et d'autonomie financière qui garantiront leur pérennité. Dans ce sens, ils développent les produits financiers les plus rentables, et les moins risqués avec des garanties inexistants dans les régions pauvres et se concentrent sur les zones à potentiel économique favorable. Les zones défavorisées ne sont que faiblement touchées par les formes actuelles de l'intermédiation financière en général et rurale en particulier, et les populations pauvres sont donc exclues de ces institutions.

La question du crédit au secteur agricole reste récurrente et essentielle pour le développement des agricultures familiales. Le financement des activités agricoles présente des caractéristiques spécifiques, tant en termes de diversité des services nécessaires qu'en termes de risque (incertitude sur la production, risques co-variants (climatique, sanitaire, ...), risques économiques liés à l'étroitesse et à la faible organisation des marchés). A l'opposé, le manque d'information, le coût de l'accès, découragent les producteurs agricoles d'aller vers le secteur financier. Pourtant, il existe une demande forte de financement dans le secteur agricole, au niveau des ménages, des organisations de producteurs, et une part significative de cette demande est solvable.

Il convient tout de même reconnaître que les zones particulièrement pauvres, reculées, dépourvues d'un tissu minimum d'activités économiques et d'échanges ne permettent pas le développement des IMF durables. Cela peut être corrigé par l'intervention des EMF_3.
Ces derniers sont efficaces dans le financement des pauvres et proposent au-delà des crédits des services non-financiers qui sont on ne peut plus indispensables pour une région où on remarque une très faible culture de crédit. Cependant, nous craignons qu'elles n'utilisent beaucoup de frais pour y parvenir et qu'à la fin des programmes les bénéficiaires ne replongent dans les mêmes problèmes qu'avant.

III. 2. Perspectives

Au regard des résultats, pour résoudre le problème de garanties matérielles, il faut concilier la performance financière et la performance sociale en améliorant la méthodologie adoptée par les EMF_3 donc en instaurant un système de caution solidaire, et préconiser une intervention de l'Etat.

III.2.1. Intervention de l'Etat

Nous avons insisté sur le rôle moteur du crédit dans le développement du monde rural en ayant à l'esprit que l'objectif fondamental du financement rural est de fournir aux populations pauvres les fonds et les services financiers ou non financier nécessaires pour multiplier leurs revenus et se fabriquer un avenir plus prospère sans qu'il y ait nécessairement une épargne préalable. Cependant, on doit reconnaître que la réduction de la pauvreté rurale passe par l'investissement dans tous les aspects du développement rural et que le développement ne peut avoir lieu que lorsqu'une zone rurale est à même d'attirer les institutions financières. Les activités dans les zones rurales engendrant des incitations économiques pour améliorer les infrastructures, ce qui relance la compétitivité de la production. Cela, ne peut bien évidemment se faire sans l'intervention de l'Etat.

Pour aider les IMF comme les paysans à réduire les risques de mauvaise gestion des crédits, il serait nécessaire de renforcer l'appui technique et l'appui économique aux exploitations successivement pour maximiser la rentabilité économique des objets financés par le

crédit, et pour améliorer « la culture de crédit » et surtout les capacités de gestion des paysans.
Le micro crédit est donc une arme contre la pauvreté, mais il est coûteux et doit être subventionné (Bahetta Y., 2005). Si l'intervention étatique peut être salutaire dans le lancement de l'activité dans les zones où aucun riche épargnant ne veut déposer son argent, l'attribution de subventions publiques non justifiées peut cependant nuire à la viabilité financière du programme en étouffant les mécanismes d'incitation à l'épargne. Cette intervention des gouvernements en place pour la microfinance est un facteur de possibilités tout autant que de risques. En effet, un gouvernement bien informé peut mettre en œuvre une politique favorable à l'émergence d'institutions financières permanentes et pérennes au service des pauvres. A tout le moins, il peut éliminer les politiques qui font obstacle à la microfinance. En revanche, Il y a un risque d'entraîner une politisation de son environnement.

III.2.2. Améliorer la méthodologie adoptée par les EMF_3

Le micro crédit, partie intégrante de la microfinance, a pour but de réintégrer, sur le marché du crédit, les couches sociales victimes de l'exclusion du système bancaire classique. La caution solidaire, considérée comme l'un des fondements historiques du micro crédit, est utilisée dans l'objectif de permettre l'accès au crédit à ceux qui n'ont ni de garantie matérielle à faire valoir en contrepartie du prêt demandé, ni la possibilité de réaliser des épargnes, préalables à l'offre de crédit.

La caution solidaire prend notamment sa source dans les pratiques africaines (Gentil, 2003)[6] et est considérée comme la caractéristique essentielle et innovante du micro crédit en matière de maîtrise du risque de contrepartie. Elle est inspirée des organisations informelles au sein des familles, villages et groupes sociaux, et est née de l'idée de trouver une forme de garantie alternative pour les individus et les ménages qui n'avaient pas de garantie matérielle à faire valoir en contrepartie d'une offre de crédit. Elle répond, en effet, d'une part au

[6] Des expériences utilisant des garanties sociales à la place des garanties matérielles avaient été menées au Cameroun, dès 1955, puis étendues à d'autres pays africains.

besoin d'assurer un bon remboursement du crédit face à des emprunteurs sans garantie matérielle et, d'autre part, «(...) elle s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relation d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur des pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. » (Lapenu, et Ichanjou, 2003).

La caution solidaire consiste à octroyer le crédit, non pas individuellement à chaque demandeur, mais à un groupe dont les membres se choisissent librement et sont solidairement responsables du bon remboursement du prêt de l'ensemble du groupe. En effet, l'institution qui octroie le crédit propose aux demandeurs de crédit, de former des groupes restreints de personnes qui se porteront mutuellement garantes des obligations financières contractées. Si l'un des membres du groupe est en défaut de paiement, les autres partenaires du groupe endosseront toute la responsabilité liée au défaut. Ils sont donc tenus, au risque d'être tous privés de prêts futurs, d'amener le défaillant à rembourser son crédit, faute de quoi ils devront le faire à sa place.

La garantie solidaire offre plus de chance de remboursement de crédit que le crédit individuel en l'absence de garantie matérielle. Mais son efficacité repose sur des pré-requis sans lesquels elle s'effondre et devient dès lors moins préférable au crédit individuel. Il est, à cet effet, impératif d'éviter une réplication mécanique de la garantie solidaire. La garantie solidaire doit s'adresser à des clients ayant entre eux des liens sociaux (parenté, voisinage, classe d'age, relation d'alliance d'association, d'amitié), lesquels favorisent en amont une meilleure sélection au moindre coût (auto-constitution du groupe), facilitent le monitoring entre les membres et réduisent ainsi le taux d'échec des projets à financer. En outre, la caution solidaire doit concerner des individus qui partagent des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. Ces conditions mettent les bénéficiaires du crédit dans un état qui les pousse, jusqu'à l'extrême limite de leurs capacités financières, à vouloir et à pouvoir être solidairement responsables des obligations financières de leurs partenaires défaillants. La caution solidaire doit, par ailleurs, limiter les prêts à des montants modestes,

comparés aux prêts assortis de sûretés réelles. Elle doit, enfin, dans la mesure du possible, éviter l'application de taux débiteur exorbitant. Cependant, c'est un outil qui demande une délicatesse. C'est un travail certes de longue haleine qui demande des actions coordonnées de tous les intervenants dans le secteur mais qui peut être réussi.

Le modèle coopératif le plus adapté dans les PED est la coopérative « polyvalente » assurant l'ensemble des services nécessaires à la promotion économique et sociale de ses membres. Dès le départ, il est indispensable de lier le crédit et la commercialisation (Belloncle 2005). Cette proposition de Belloncle permettrait de casser l'emprise des gens qui exploitent les associations notamment les « collecteurs de lait » à Muramvya. Pour cet auteur, il ne faut pas hésiter à pratiquer sur un certain nombre de prêts, des taux d'intérêt qui permettent, outre la rétribution normale de l'organisme de crédit, la constitution de capitaux propres aux IMF. C'est à partir de ces capitaux, et de ceux-là seulement, que ces derniers pourront amorcer une politique prudente de prêts. Certes au départ, les résultats financiers seront plus modestes mais fait remarquer que ce qui compte avant tout à ce stade, c'est le degré de participation et d'engagement des paysans et une telle participation ne peut être obtenue que par l'exercice réel des responsabilités. Par la suite, l'expérience prouve qu'il devient extrêmement facile de s'appuyer sur la motivation créée par la prise en charge de ces responsabilités. Ainsi, les coopératives peuvent progressivement devenir de véritables entreprises de mise en valeur de leur zone d'implantation. Par ailleurs, l'offre de services non financiers en complément des services d'épargne et de crédit accroît la capacité des emprunteurs de rembourser tout en augmentant la valeur qu'ils portent à leur relation à l'institution de microfinance.

Nous ne prétendons cependant pas avoir proposé un modèle prête-à-porter. Cette prudence nous est aussi recommandée par Wampfler (1999) qui indique qu'il n'y a pas un modèle unique d'intermédiation financière à promouvoir, mais différents «modèles» adaptés à différents segments de marché. Cette mise en garde est reprise également par Belloncle (2005) qui fait remarquer qu'il faut se garder des modèles tout faits c'est-à-dire se garder de la transposition pure et simple de ce qui a été fait ailleurs. Chaque peuple a en propre des valeurs profondes sur lesquelles la coopération « moderne » doit se

construire. Mais la coopération ne peut être réellement comprise et surtout vécue par un peuple que dans la mesure où elle n'apparaît pas comme quelque chose d'étranger qui forcerait à rompre avec la tradition, mais quelque chose au contraire qui prolonge ce qu'ils connaissent déjà pour l'adapter à ces temps nouveaux.

Conclusion générale

L'un des principaux obstacles à une participation accrue des plus défavorisés au développement économique est leur difficulté d'accéder à des ressources financières. La majorité des populations pauvres n'intéresse pas le secteur bancaire classique. Par ailleurs, les populations sont dans l'impossibilité de donner une garantie matérielle dont la valeur permettrait de couvrir le prêt en cas de problème de remboursement. D'où l'émergence de la microfinance, qui apparaît comme un secteur intermédiaire pouvant satisfaire les besoins importants de services financiers pour ceux qui n'ont pas accès au secteur bancaire.
La microfinance s'est développée en tant qu'approche du développement économique qui s'intéresse spécifiquement aux populations à faible revenu. Les services fournis comprennent généralement les dépôts d'épargne monétaire et la gestion des crédits. Au-delà de leur fonction d'intermédiaire financier, les IMF jouent un rôle d'intermédiation sociale à travers le groupement de personnes, le renforcement de la confiance, la formation dans le domaine financier et la gestion des compétences au sein d'un groupe. L'enquête a cependant révélé que les IMF sont loin d'atteindre ces attentes particulièrement pour les EMF_1 où le taux de pénétration reste très faible mais il semblerait qu'il puisse encore être amélioré par un travail de sensibilisation. Cette catégorie risque d'ailleurs de créer une seconde catégorie d'exclus, ceux de la microfinance cette fois-ci. Quant aux IMF_3, des efforts visant à changer les mentalités sont appréciables mais la route est encore longue. Les pauvres n'ont pas un comportement irresponsable avec l'argent comme certains l'affirment mais constituent un marché financier très important et largement inexploité. Aussi, est-il rentable de prêter aux pauvres.

Références bibliographiques

Bahetta Y., (avril 2005), «Le micro crédit : Outil de développement », SCET-SCOM CDG Développement, www.tanmia.ma/article.php3?id_article=1597&lang=fr - 46k -

Banque Mondiale, (2001), « Rapport sur le développement dans le monde 2000-2001: combattre la pauvreté », ESKA, Paris, France .

Banque Mondiale (2001), « Finance for Growth, Policy Choices in a Volatile World », Oxford University Press and Washington, D.C.

Barboza G.A., Barreto H., (2006), « Learning by Association: Micro Credit in Chiapas, Mexico », Contemporary Economic Policy, vol.24, n°2, April, pp: 316-331.

Beck, T., Demirguc-Kunt A. and Levine R., (2004), « Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence », Document de Recherche de la Banque Mondiale 3338.

Belloncle G., (2005), «Les coopératives d'épargne et de crédit, base du développement dans les pays du Tiers Monde », exposé fait dans le cadre de la deuxième conférence internationale de la coopération d'épargne et de crédit organisée par l'Union du Crédit coopératif et la confédération nationale du crédit mutuel, Institut de Recherche et d'Application de Méthodes de Développement (IRAM), Hoche, Paris-8". www.aed.auf.org/IMG/doc/Koffi_SODOKIN.doc -

Besley T., Coate S., Loury G., (1993), « The Economic of Rotating Savings and Credit Associations », The American Economic Review, vol. 83, n°4, September, pp: 792-810.

Besley T., Coate S, Loury G., (1994), « Rotating Saving and Credit Associations, Credit Markets and Efficiency », The Review of Economic Studies, vol.61, n°4, October, pp: 701-719.

Besley T., (1995), « Nonmarket Institution for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries», The Journal of Economic Perspectives, vol.9, n°3, Summer, pp: 115-127.

Besley T. et Coate S., (1995) « Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral », Journal of Development Economics, vol. 46, n° 1, pp. 1-18.

Besley T., Levenson, A. R., (1996) « The Role of Informal Finance in Household Capital Accululation: Evidence from Taiwan », The Economic Journal, vol.106, n° 434, pp: 39-59.

Betty Wampfler et Marc Roesch, (1999)« Stratégies, innovations et problèmes de l'intermédiation financière rurale à la fin des années 90 : un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'Ouest », Communication au séminaire AFRACA « Stratégies for rural financial intermediation in Central Africa », p.10, Libreville, Gabon.

Bhat N. and Tang S., (1998)« The Problem of Transaction Costs in Group-Based Microlending: An Institutional Perspective », World Development, vol. 26, n° 4, pp. 623-637.

Burkett P., (1989) « Group Lending Programs and Rural Finance in Developing Countries », Savings And Development, n°4, XIII, pp: 401-419.

CGAP, (2007), « La finance pour tous : la contribution des pouvoirs publics à la mise en place des systèmes financiers accessibles à tous », ZAMUKA, n° 008, bulletin d'analyse et d'information sur la microfinance du RIM, p. 7, Bujumbura.

Cornee S., (2006) «Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envolpment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes », pp. 1-101, IGR-IAE, Centre de Recherche en Economie et Management, Université de Rennes 1, www.cerise-microfinance.org/publication/pdf/impact/MEMOIRE_SimonCORNEE.pdf.

Diagne A., (1998), « Dynamic Incentives, Peer Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group-Based Lending Programs », American Economic Association.

Diagne A., Simtowe F., Chimombo W. et Mataya C., (2000)« Design and Sustainability issues of rural credit and savings programs for the poor in Malawi : An Action-Oriented» Research Project, Report, International Food Policy Research Institute.

Fernand V., (1999), « Le micro crédit est-il un instrument de développement ? », Genève, www.sunweb.ch/custom/fernand.vincent/MICRO.htm - 40k -

Fernando S., (1997)«Le processus de capitalisation des organismes de développement du secteur informel du Tiers-Monde », Rapport de The People's Rural Development Association (PRDA) du Sri Lanka, RAFAD, cahier n°3, (mai 1995) et SOUZA, « Etude Bangladesh », FIDA Rome.

Koffi S., (2006), « Les Relations Complémentaires entre les Institutions de Microfinance et les Institutions Bancaires Officielles

dans les PED, une analyse fondée sur la distinction des sphères monétaire et financière », pp. 1-64, Laboratoire d'Economie et de Gestion : Université de Bourgogne, www.aed.auf.org/IMG/doc/Koffi_SODOKIN.doc

Gentil D. (2004) « La caution solidaire, une histoire ancienne », repris dans Guérin et Servet (eds) « Exclusion et liens financiers », Rapport du Centre Walras, pp. 433-440, Economica, Paris, France, (2003)

Ghatak M., (1999), « Group Lending, Local Information and Peer Selection », Journal of Development Economics, vol. 60, n° 1, pp. 27-50.

Ghatak M., and Guinane T. W. (1999), « The economics of lending with joint liability: theory and practice », Journal of Development Economics, « Special issue on Group Lending », vol. 60, n° 1, pp. 195-210.

Godquin, M. (2002) « Objective repayment rates in Bangladesh and their determinants: How to improve the efficiency of the attribution of loans by MFIs? ». TEAM-CED Université Paris I- Panthéon-Sorbonne.

Hemingway M., (2004)« Saving Microbusinesses », The American Enterprise.

ISTEEBU, (2008)« Burundi, les chiffres-clés de l'économie burundaise », Rapport, Bujumbura, p.32.

Lanha M., (2004), « Efficacité relative du prêt de groupe avec caution solidaire », Laboratoire d'Economie d'Orléans.

Lapenu C., Fournier Y., et Ichanjou P. (2003), « Potentialite et limite de la caution solidaire », dans Servet et al. (eds.), « Exclusion et liens financiers », rapport du centre de Walras, Paris, Economica.

Lapenu C., Manfred Z., Greeley M., Chao-Béroff R., Verhagen k. (2004), « Performances Sociales: une raison d'être des institutions de Microfinance et pourtant encore peu mesurées : quelques pistes », Mondes en Développement, Tome 32, pp. 51-68.

Léandre Bassolé, (2003), « Responsabilité conjointe et performance des groupes de crédit », article issu du Mémoire de DEA.

Lelart M. (2005.a), « Le micro crédit, un contrat social ? », Journal du CNRS, n°180.

Littlefield E., Morduch J., et Hashemi S. (2003), « Is Microfinance An Effective Strategy To Reach The Millennium Development Goals? », CGAP Focus Note 24, Washington D.C.

Mawuli C., Rakotovao, (2006)« Micro crédit et maîtrise du risque de défaut : entre le crédit individuel sans garantie matérielle et la caution solidaire, comment choisir ? Esquisse d'un modèle d'analyse théorique », Deuxième journée du développement du GRES, Université Montesquieu-Boreaux IV, Paris, France. beagle.u-bordeaux4.fr/jourdev/Papers/Couchoro-Rakotovao.pdf -

Morduch J. (1999), « The Microfinance Promise », Journal of Economic Literature, vol.37, n°4, pp.1569-1614.

Morduch, J. (1999), « The role of subsidies in microfinance: evidence from the Gramen Bank ». Journal of Development Economics, Vol. 60, pp. 229-248.

Morduch J., Aghion, B.A. (2005), « The Economic of Microfinance », The MIT Press.

Morduch J. and B. Hayley. (2002), « Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction », NYU Wagner Document de Travail , n°1014.

Mosley P., and Hulme D. (1996), « Finance Against Poverty, London, Routledge, (1996).

38. Narajan D. et Pritchett L. (1999), « Cents and Sociability : Household Income and Social Capital in Rural Tanzania », Economic Development and Cultural Change, vol. 47, n° 4, pp. 871-897.

Pitt M.-M. et Khandker S.-R. (1998), « The Impact of Group-based Credit Programs on the Poor Households in Bangladesh: does the Gender of Participants Matter? », Journal of Political Economy, n° 106 (5), pp. 958-996.

PRO EMPRESSA, Juntos creamos riqueza », (1999), plaquette-rapport général.

Rhyne, E. et Otero, M. (1994), « Financial services for microentrepreneurs : principles and institutions ». In « The New World of Microenterprise Finance : Building Healthy Financial Institutions for the Poor », ed. Otero, M. and Rhyne, E. Kumarian Press, West Hartford, Connecticut.

Servet J.-M., et Gentil D. (2002), « Entre localisme et mondialisation: la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socio-économiques », dans « Microfinance: petites sommes, grands effets », Revue du tiers monde, n° 172.

Sharma M. and Zeller M. (1997), « Repayment Performance in Group-based Credit Programs in Bangladesh: An Empirical Analysis », World Development, n° 25 (10), pp. 1731-1742.
Stiglitz J. (1999), « Peer Monitoring and Credit Markets », The World Bank Economic Review, vol. 4, n° 3, (September 1990), pp. 351-366. Van Tassel E., « Group Lending Under Asymmetric Information », Journal of Development Economics, vol. 60, n° 1, pp. 3-25.
Stijn C., Neesham K. (2005), « La finance est importante pour la réduction de la pauvreté et afin d'atteindre les ODM: De récentes preuves empiriques », p. 1, Banque Mondiale. www.uncdf.org/francais/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005_09/news_finance_matters.php - 30k –
Wampfler B. et Marc R. (1999), « Stratégies, innovations et problèmes de l'intermédiation financière rurale à la fin des années 90 : un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'Ouest », Communication au séminaire AFRACA « Stratégies for rural financial intermediation in Central Africa », pp.1-29, CIRAD, TERA, Libreville, Gabon, www.lamicrofinance.org/content/article/detail/16220 - 14k -
Wenner M. (1995), « Group Credit: a Means to Improve Information Transfer and Loan Repayment Performance », Journal of Development Studies, n° 32, pp. 263-281.
Wolfensohn, J.D. (2002), « Combattre la pauvreté », avant propos du rapport de la Banque mondiale sur le développement dans le monde 2000/2001, p.vi, Paris, France.
Wydick B. (1999), « Can Social Cohesion be Harnessed to Repair Market Failures? Evidence from Group Lending in Guatemala », The Economic Journal, n° 109, pp. 463-475.

Annexe 1 :.	Opérateurs en microfinance agrées au 23/6/2008			
Catégories	Nom de l'établissement	Nombre **	Zones d'intervention	Agrément
Première catégorie	Coopérative Solidarité avec les paysans pour l'épargne et le Crédit " COSPEC"	6	Province Cibitoke	2006
	Caisse d'épargne et de Crédit Mutuel "CECM"	3	Mairie	2007
	Union pou la Coopération et le Développement "UCODE"	30	Ngozi, Muyinga, Kayanza, Karuzi, Kirundo	2007
	Fonds de Solidarité des Travailleurs de l'enseignement "FSTE"	1	Territoire national	2007
	FENACOBU	86	Presque dans toutes les communes	2007
	Fonds de Solidarité des Cadres Judiciaires "FSCJ"*	1	Territoire national	2007
	Coopérative d'épargne et de Financement pour la promotion des échanges des produits agricoles et de pêche "COFIP"*	2	Nyanza-Lac	2007
	Fonds de Solidarité des Travailleurs de la Santé "FSTS"	1	Territoire national	2007
	ODAG*	7	Gitega, Karuzi, Mwaro	2007
	SD CRECO*	2	Mairie, Gitega	2007
	CECAD*	1	Mairie	2007
Deuxième catégorie	MUTEC SA	5	Mairie, Gitega, Muyinga, Bubanza	2006
	TURAME Community Bank	6	Mairie, Gitega, Ngozi, Nyanza-Lac, Makamba, Bubanza	2007
	HOPE FUND SA	1	Mairie	2007
	AMUF SA	2	Mairie, Bururi (Rumonge)	2007
	Solecs-Coopers*	1	Mairie	2007
	WISE*	1	Mairie	2007
	RECECA-INKINGI*	1	Mairie	2007
Troisième catégorie	Banque Nationale pou le Développement Economique "BNDE"	2	Territoire national	1967
	Conseil pour l'Education et le Développement "COPED"	3	Mairie, Bruri, Makamba	2007
	TWITEZIMBERE	1	Territoire national	2007
	CAV-ISHAKA	1	Mairie	2007
	CECAPA-REMA*	1	Mairie	2007
	PARAALIMENTA*	1	Mairie	2007
	KAZOZA VISION FINANCE*	1	Mairie	2007
	Appui au Développement Socio-Economique du Burundi "ADEC"*	1	Mairie	2007
	Organisation d'Appui à l'Autopromotion "OAP"*	1	Bujumbura Rural	2007

* Non membre du RIM , ** Nombre de points services

Source: Base de données du RIM

Annexe 2: Champ d'intervention des IMF

IMF	Nombre de p.se	% (par rapport au nombre de p.se)	Nombre d'IMF	%(par rapport au nombre d'IMF)
Avec 1 p.se	14	8,28	15	55,55
Opérant exclusivement en Mairie	13	7,69	11	40,74
Avec 2 p.se	4	2,36	4	14,81
Avec 2 p.se, l'une à Bujumbura, l'autre à Gitega	2	1,18	ni	
Avec 3 p.se dont 1 en Mairie	17	10,059	ni	
FENACOBU seulement	86	50,88	ni	
UCODE seulement	30	17,75	ni	
Autres (ensemble)	111	6,5	25	92,59

Source: Les auteurs à partir données en annexe 1

Légende: p.se: points service
ni: jugé non indispensable

Annexe 3 : Quelques indicateurs en microfinance au Burundi

Variables	Population desservie (clients ou membres)	Montant des crédits octroyés	Nombre d'emprunteurs	Crédit moyen	Epargne collectée	Cumul de l'épargne collectée	Encours crédits
31 /12/2004	272 340	9 603 149 000	52 955	181 000	2 654 147 000	nd	nd
31/12/2005	311 094	8 704 138 000	63 051	138 050	3 109 743 000	12 067 087 787	13 897 427 000
31/12/2006	365 074	14 172 283 643	115 997	122 178	3 563 123 000	13 443 118 323	14 173 075 189
31/12/2007	309 945	20 622 337 797	112 422	183 437	nd	17 657 582 439	18 930 603 801
Moyenne	314 613	13 275 477 110	86 106	156 166	3 109 004 333	14 389 262 850	15 667 035 330

Sources : Bulletin d'analyse et d'information sur la microfinance «ZAMUKA » publié par le RIM, n°10 mars 2008, p.8 ; n°007 juin 2007, p.8 ;

n°002 mars 2006, p.8.

Légende : nd : données non disponibles.

Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social

Référence bibliographique des Cahiers du CURDES

Pour citer cet article / How to citate this article

RUTAKE Pascal, NKURUNZIZA Alfred Prosper, NISUBIRE Jeanne, Rôle du microcrédit dans le développement du monde rural : cas de la commune Muramvya, pp. 20-52, Cahiers du CURDES n° 10, Mai 2009.

Contact CURDES : curdes.fsea@yahoo.fr