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

Analyse de l'impact socio-économique des institutions de microfinance sur le développement des zones densement peuplées du Burundi : cas de la commune Kayanza

Nizigiyimana, Séverin; Sous la direction de : Dr.Ir. Ndimubandi Jean

2018
UB, FABI
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/1817

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

UNIVERSITE DU BURUNDI

FACULTE DES SCIENCES AGRONOMIQUES

DEPARTEMENT DE SOCIO-ECONOMIE RURALE

ANALYSE DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE SUR LE DEVELOPPEMENT DES ZONES DENSEMENT PEUPLEES DU BURUNDI : Cas de la Commune Kayanza.

Par :

NIZIGIYIMANA Séverin

SOUS LA DIRECTION DE :

Dr. Ir. NDIMUBANDI Jean

Mémoire présenté et défendu publiquement en vue de l'obtention du diplôme d'**Ingénieur Agronome**

Bujumbura, Juin 2018

DEDICACE

A mes très chers parents pour leur amour et patience ;
A ma très chère épouse pour ses encouragements et son dévouement ;
A mes adorables enfants ;
A mes sœurs ;
A toute ma famille et belle famille ;
A tous mes amis ;

Ce Mémoire est dédié.

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail, il m'est agréable d'exprimer mes remerciements envers tous ceux et toutes celles qui ont contribué de quelque manière que ce soit à son aboutissement.

Je tiens tout d'abord à exprimer mes très profonds remerciements à l'endroit du Dr Ir NDIMUBANDI Jean, professeur à l'Université du Burundi en Faculté d'Agronomie et de Bio-Ingénierie (FABI), qui a accepté de diriger ce mémoire malgré ses nombreuses préoccupations. Ses conseils, son dévouement, sa rigueur scientifique et son expérience m'ont permis de progresser dans mes recherches : qu'il trouve ici, l'expression de ma plus grande gratitude. Mes vifs remerciements sont aussi adressés au personnel enseignant de l'Université du Burundi, plus particulièrement celui de la Faculté des Sciences Agronomiques pour l'éducation humaine et scientifique qu'il m'a donnée et qu'il continue de donner. J'exprime aussi ma plus grande gratitude au personnel de la COOPEC Kayanza pour leur parfaite collaboration.

Je tiens aussi à remercier ma famille, plus particulièrement mes parents qui se sont donnés corps et âme pour mon épanouissement, ma femme NIYONZIMA Agnès, mon beau-frère NIYOKINDI Dieudonné, la famille Gérard, la famille BUKURU Térence pour leurs encouragements, leurs soutiens et leurs prières, que ce travail soit pour eux, l'accomplissement de leurs vœux tant allégués, et le fruit de leur soutien infaillible.

Enfin, je ne saurais terminer sans remercier tous ceux qui m'ont fourni les données et accordé leur temps au cours de mes enquêtes, sans tous les citer, qu'il me soit permis de remercier les bénéficiaires de crédit de la COOPEC pour leur accueil chaleureux et leur attitude d'écoute qu'ils m'ont montrés durant mes séjours sur terrain.

NIZIGIYIMANA Séverin

SIGLES ET ABREVIATIONS

BRB : Banque de la République du Burundi

COOPEC : Coopérative d'Epargne et de Crédit

CRS : Catholic Relief Services

Dr : Docteur

FABI : Faculté d'Agronomie et de Bio-Ingénierie

FIDA : Fonds International pour le Développement Agricole

FPHU : Fonds de Promotion de l'Habitat Urbain

FR-CIEA : Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires

IMF : Institution de Microfinance

Ir : Ingénieur

MIPDRN : Ministère de la Planification du Développement et de la Reconstruction Nationale

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petites ou Moyennes Entreprises

RIM : Réseau des Institutions de Microfinance

UCODE-MF : Union pour la Coopération et le Développement-Microfinance

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Découpage administratif 40
Tableau 2 : Points de service et population 40
Tableau 3: Profil de l'échantillon 43
Tableau 4: Répartition de la population selon l'affectation du crédit 47
Tableau 5: Main d'œuvre utilisée par les bénéficiaires dans leur processus de production 48
Tableau 6: Régularité main d'œuvre 49
Tableau 7: Capacité d'épargne des bénéficiaires 50
Tableau 8 : Récapitulatif de la marge bénéficiaire 51
Tableau 9: Nombre de repas et fréquence de consommation journalière 52
Tableau 10: Type d'aliment couramment consommé 53
Tableau 11: Amélioration faite à l'habitat 55
Tableau 12: Biens acquis avec crédit 57
Tableau 13: Répartition de l'échantillon selon les raison de non accès au crédit 59
Tableau 14: Raisons de non efficacité du crédit 60

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Banques commerciales versus ménages et entreprises dans les pays en développement 19

Figure 2 : L'inclusion financière selon les couches de la population 21

Figure 3 : Acteurs de la microfinance 32

Figure 3 : Répartition selon les connaissances des IMF 45

RESUME

Pour satisfaire ses besoins quotidiens, le pauvre du monde rural dansement peuplé se livre le plus souvent à de structures financières non institutionnelles, non sécurisées ou à des prêteurs qui exigent des taux d'intérêt fortement abusifs. Or, les produits de la microfinance, s'ils sont adaptés aux besoins du pauvre, ont un impact positif en sécurisant son épargne et lui permettant de saisir des opportunités d'autopromotion. Il améliore améliorent aussi sa situation sociale. Le présent travail, « **Analyse de l'impact socio-économique des institutions de microfinance sur le développent des zones dansement peuplées du Burundi : Cas de la commune Kayanza** » vise à caractériser le cible des institutions de microfinance, à déterminer les retombées économiques du prêt octroyé et leurs répercussions sur la vie sociale du bénéficiaire. 80 clients de la COOPEC Kayanza ont été aléatoirement choisis puis soumis à une interview basée sur un questionnaire pour le recueil des données.

Les résultats prouvent que la demande de crédit découle des ambitions du ménage car 80% sont mariés. Le crédit intéresse beaucoup plus les hommes (68 %) que les femmes (32%). La proportion des bénéficiaires ayant demande le microcrédit pour entreprendre des activités génératrices de revenus est faible (40%). En outre, la rentabilité financière de ces activités n'est pas si satisfaisante selon la hauteur de la consommation du ménage. La marge bénéficiaire plafonds a été de 50000Fbu pour 40 % des activités génératrices entreprises. Cela remet en doute la capacité des bénéficiaires de se libérer des usuriers suite aux besoins supérieurs aux revenus encaissés. Pour 60 % des bénéficiaires enquêtés, le financement a été orienté en réparation de leur habitation par l'amélioration du pavement en ciment (11,25%), l'éclairage (12,5%), toiture (substitution des tuiles par de tôles pour 15% des sujets) et l'accessibilité à l'eau par robinet propre pour 4.75% des enquêtés. 60% des sujets enquêtés ne sont pas satisfaits du service crédit offert par la COOPEC. Les raisons avancées sont principalement le faible volume du prêt accordé et son caractère tardif.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE i
REMERCIEMENTS ii
SIGLES ET ABREVIATIONS iii
LISTE DES TABLEAUX iv
LISTE DES FIGURES v
RESUME vi
TABLE DES MATIERES vii
CHAPITRE 0: INTRODUCTION GENERALE 1
0.1. Intérêt du sujet 2
0.2. Questions et hypothèses de recherche 4
0.3. Objectifs de l'étude 5
CHAPITRE I: NOTION DE MICROFINANCE ETSA NECESSITE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT 6
I.1. Notion de microfinance 6
I.1.1. Définition de la microfinance 6
I.1.2. Historique de la microfinance 6
I.1.3. Principes de base de la microfinance 8
I.1.4. Acquis de la microfinance 9
I.1.5. Limites de la microfinance 10
I.2. Notion de crédit 11
I.2.1. Définitions 11
I.2.2.Classifications des crédits 12
I.3. Notion de microcrédit et sa particularité par rapport au crédit 13
I.4. Demande des services financiers dans les pays en développement 15
I.5. Epargner dans le secteur informel 15
I.5.1. Epargne a priori 16
I.5.2. Epargne a posteriori 16
I.5.3. Epargne continue 17
I.6. Besoin d'investissement 18
I.7. Raisons d'exclusion 19
I.8. Vrais clients de la microfinance 21
I.9. Quelques caractéristiques de la microfinance au Burundi 22
CHAPITRE II: INSTITUTIONS DE MICROFINANCE ET IMPACT DE LEURS INTERVENTIONS 23
II.1. Institutions de microfinance : organisation et fonctionnement 23
II.1.1. Services offerts par les IMF 23

II.1.2. Produits financiers 24
II.1.2.1. Crédit solidaire 24
II.1.2.1.1. Avantages du crédit solidaire 24
II.1.2.1.2. Limites du crédit solidaire 25
II.1.2.1.3. Nécessité d'adaptation du crédit solidaire 25
II.1.2.2. Crédit individuel 26
II.1.2.2.1. Eléments de l'environnement du crédit individuel 26
II.1.2.2.2. Points forts et points faibles du crédit individuel 28
II.1.2.2.3. Points communs aux crédits solidaire et individuel 28
II.1.2.3. Epargne 29
II.1.3. Services non financiers 30
II.1.3.1. Micro-assurance 30
II.1.3.2. Transferts de fonds 31
II.2. Acteurs du secteur de la microfinance 32
II.2.1. Services d'appui 33
II.2.2. Etat 33
II.2.3. Financeurs 33
II.3. Ressources financières des IMF 34
II.4. Impact des IMF 34
II.4.1. Impact sur la situation économique et social des clients 35
II.4.2. Autonomisation des femmes 35
II.4.3. Création d'emploi 36
II.4.4. Impact sur les structures de solidarité 37
II.4.5. Impact plus global 37
CHAPITRE III: DEMARCHE METHODOLOGIQUE 39
III.1. Zone d'étude 39
III.2. Points de service et population 40
III.3. Echantillonnage 41
III.3.1. Méthode d'échantillonnage 41
III.3.2. Taille de l'échantillon 41
III.4. Collecte des données 41
III.4.1. Outil de collecte des données 41
III.4.2. Technique de collecte des données 42
CHAPITRE IV: PRESENTATION, ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS 43
IV.1. Caractérisation des enquêtes 43
IV.2. Raisons d'adhésion à la COOPEC 45

IV.3. Objet de la demande de crédit 46
IV.4. Nécessité de la main d'œuvre par l'activité entreprise 48
IV.5. Potentiel épargne des enquêtés 50
IV.6. Estimation de la rentabilité financière de l'activité entreprise 50
IV.7. Impact du crédit sur la consommation 51
IV.7.1. Fréquence d'alimentation journalière 51
IV.7.2. Type d'aliments consommés 53
IV.8. Impact du crédit sur l'état et entretien de la maison 54
IV.9. Biens acquis avec crédit 57
IV.10. Contraintes d'accès au crédit 58
IV.11. Satisfaction des bénéficiaires 60
CHAPITRE V. CONCLUSION GENERALE ET RECOMMANDATIONS ... 61
V.1. Conclusion générale 61
V.2. Recommandations 62
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES 63
ANNEXES 66

CHAPITRE 0: INTRODUCTION GENERALE

Avec un territoire de 27834 km2 de terres émergées, le Burundi est l'un des pays les plus petits d'Afrique mais ayant une croissance démographique galopante. En effet, la population burundaise était autour de 5 millions selon le recensement général de la population et de l'habitant de 1979. Les résultats du récent recensement de 2008 montrent que cette population est légèrement supérieure à 8 millions d'habitants (NDUWIMANA, 2009). Comme le monde entier dans l'ensemble, le Burundi fait face aux grands fléaux dont la pauvreté. En fait, 64,6 % de la population vivent sous le seuil de pauvreté national (Banque mondial, 2014) et le Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant avoisine 100$EU (NDIMUBANDI, 2010).

L'exigüité des terres cultivables (environ 0,5 ha par ménage) (FIDA, 2011) et leur faible niveau de fertilité, réorganisation insuffisante des filières, le manque d'alternatives aux revenus agricoles, l'accès limité au financement, etc. sont autant de facteurs qui dégradent davantage cet état de fait. Cela explique la situation critique du secteur agricole qui, cependant reste le moteur de l'économie nationale et familiale. En effet, en 2014, il contribuait au PIB à hauteur de 39,26% et aux recettes d'exportation à hauteur de 95 %, tout ceci en fournissant 95 % de l'offre alimentaire et en faisant vivre 90 % de la population (PNUD et Gouvernement duBurundi, 2015).

Néanmoins, les pauvres ont toujours mené des activités génératrices de revenus pour subvenir à leurs besoins mais se heurtent souvent au problème d'accès au financement. En fait, le souci de rentabilité financière du système bancaire classique exclut ce segment de population aux services et aux produits financiers du fait qu'il lui est difficile, voire impossible de donner une garantie dont la valeur permettrait de couvrir le montant du prêt en cas de défaut (ALLEMAND, 2007).La nécessité d'assurer l'accès des pauvres aux services financiers, notamment grâce à la microfinance et au microcrédit, déclarée par les Chefs d'Etat

et des gouvernements réunis au siège des Nations Unies lors du sommet mondial de Septembre 2005 sur la microfinance rentre dans une politique d'allégement qui puisse entrainer une augmentation durable du revenu des plus démunis en leur facilitant l'accès au crédit (NDUWIMANA, 2009).

Dans un contexte d'appuis au développement, la microfinance a depuis quelques années, une place de plus en plus importante. Elle offre de nombreux atouts comme les capacités en matière de financement des acteurs exclus des circuits financiers ordinaires d'une part, et des avantages en matière de resocialisation et de lutte contre la pauvreté d'autre part (MAREK *et al*, 2009).

0.1. Intérêt du sujet

Pour financer le développement, les pays doivent développer les petites et moyennes entreprises, transformer l'agriculture, moderniser l'élevage, industrialiser le pays, etc., ce qui permet de créer un excédent de revenu qui sera épargné ou investi. A cet effet, le crédit joue un rôle central (NIYONIZEYE, 2003).

Cependant, dans la plupart des pays en voie de développement, la grande partie de la population n'a pas de compte d'épargne, ni ne contracte de crédit auprès des institutions financières formelles (NDUWIMANA, 2009). Ainsi, au Burundi, le taux d'inclusion financière est encore très bas. En effet, seuls 12,5 % de la population adulte disposait d'un compte dans une institution financière formelle et seulement 2,9 % avaient obtenu un crédit au cours de l'année 2012 (MINISTERE DES FINANCES, 2013). Le crédit étant le propre des banques classiques, il ne profite qu'aux riches ayant des garanties et des hypothèques exigées par lesdites banques. Les pauvres en sont donc exclus (NIYONIZEYE, 2003).

Par ailleurs, dans un contexte de zone densément peuplée, les préteurs locaux ont davantage d'opportunités d'investissement dans l'économie informelle, et cela à de taux fortement abusifs.

Il existe en parallèle des formes ou structures financières non institutionnelles, non sécurisées, comme les tontines, les caisses de solidarité, les gardes-monnaie qui contribuent à l'octroi des prêts (NIYONIZEYE, 2003).

Or, les services de microfinance, lorsqu'ils sont bien adaptés aux besoins des clients pauvres, ont un impact positif sur les populations pauvres qui peuvent donc sécuriser leur épargne, saisir des opportunités entrepreneuriales ou bien investir dans des biens durables, et, ceci dans la finalité d'améliorer des conditions de vie (MINISTERE DES FINANCES, 2013). En effet, des études à des années d'écart et sur différents continents ont montré des résultats impressionnants de la microfinance sur divers plans présentés par BOYE (2006) :

- ✓ Sur le plan économique avec des impacts sur le niveau de revenu et la capacité à épargner
- ✓ Sur le plan social avec des effets sur la scolarisation des enfants, l'accès aux soins ou l'amélioration de l'habitat grâce à l'impact économique
- ✓ D'autre part, les critiques remettent en cause l'objectif de la microfinance de viser les populations pauvres. En fait, certaines critiques avancent que certaines IMF prétendent viser les pauvres pour n'en afficher que l'intention afin d'intéresser les bailleurs de fonds. D'autres pensées estiment qu'il est plus judicieux de s'orienter vers un public moins pauvre ou des entreprises de plus en plus potentielles, capables d'initier une dynamique économique et des opportunités d'emploi dont bénéficieront indirectement les pauvres. Le microcrédit peut alors avoir un impact négatif sur les pauvres en entrainant un surendettement et qu'il n'est alors pas capable de contribuer à la lutte contre la pauvreté (NOWAK, 2005).

- ✓ Une étude de terrain permettrait de bien comprendre la façon dont la microfinance modifie la situation socio-économique des bénéficiaires de la zone d'étude et de montrer si son impact le plus important consiste, en réalité, en une réduction de la vulnérabilité économique du public cible : ce qui constituerait un progrès décisif en matière de lutte contre la pauvreté. Une telle étude peut également servir de preuve aux bailleurs de fonds pour justifier leur choix d'affectation de ressources et, dans une certaine mesure, d'appui de collectes de fonds ultérieures.

0.2. Questions et hypothèses de recherche

Le monde entier fait face aux grands fléaux dont la pauvreté. Le secteur agricole burundais se trouve désavantagé à bien d'égards dont le manque de garanties tangibles et le faible revenu qui ancre le monde rural dans un cercle vicieux de pauvreté (NDUWIMANA, 2009). Ce cercle se compose souvent de l'insécurité alimentaire, de manque d'accès aux soins de santé, à l'énergie, etc. Autrement dit, la satisfaction des besoins fondamentaux est devenue le calvaire quotidien. D'autre part, la microfinance est considérée comme l'un des outils de développement et de lutte contre la pauvreté (BRANGER, 1993). Dans le contexte de zones densément peuplées du Burundi, il se pose fondamentalement les questions suivantes: La microfinance offre-t-elle des opportunités à ses clients d'améliorer leurs situations économiques? Ou bien la microfinance entraîne-t-elle un endettement pour des populations déjà en détresse ?

Pour y répondre par la présente recherche, des hypothèses suivantes sont formulées :

1. Le microcrédit donne aux bénéficiaires la possibilité de se libérer des usuriers et de mieux résister à la pression des commerçants prétentieux;
2. Le microcrédit améliore les conditions de vie des bénéficiaires;
3. Les bénéficiaires des crédits sont satisfaits des services des IMF.

0.3. Objectifs de l'étude

L'objectif global du présent travail est d'évaluer l'effet des interventions des institutions de microfinance dans la commune Kayanza.

Les objectifs spécifiques poursuivis sont :

- Caractériser le public cible des institutions de microfinance de la zone d'étude ;
- Déterminer les retombées économiques des produits financiers offerts par les institutions de microfinance sur les ménages cibles ;
- Identifier les changements sur la vie sociale apportés par les microcrédits.

CHAPITRE I: NOTION DE MICROFINANCE ETSA NECESSITE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

I.1. Notion de microfinance

I.1.1. Définition de la microfinance

Définissant la microfinance, les auteurs convergent vers certains traits dont les services financiers servis et les organisations qui les offrent aux bénéficiaires, une cible pour laquelle ils divergent.

Selon ALLEMAND (2007), la microfinance est un terme générique désignant les offres de services financiers destinés aux populations pauvres, exclues du système bancaire traditionnel, sans ressources ni droit de propriété. Pour beaucoup de personnes et pour le grand public, la microfinance se confond avec le microcrédit. Elle désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (microcrédits) à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives (BOYE, 2006).

Cependant, dans les pays développés, les bénéficiaires ne sont pas nécessairement exclus du système bancaire mais des porteurs des projets à faibles revenus (RUKINGAMUBIRI, 2011).Avec le temps et le développement du secteur, la microfinance ne se limite plus à l'octroi des microcrédits aux pauvres, mais s'est élargie pour inclure désormais une gamme de services très large et une clientèle plus étendue (GAPARAYI, 2008).

I.1.2. Historique de la microfinance

Les prémices de la microfinance furent établies en 1849, date à laquelle fût fondée, par un bourgmestre prussien F.W.Raiffeisen, en Rhémanie, la première société coopérative d'épargne et de crédit offrant des services d'épargne aux ouvriers pauvres et exclus des banques classiques.

Qualifiées de mutualistes, car s'appuyant sur l'épargne collectée pour octroyer des crédits à leurs clients, de nombreuses institutions se développèrent sur cette base en Europe et en Amérique du Nord, puis, à partir des années 1950, dans les pays du Sud, notamment en Afrique (BOYE, 2006).

Les années d'après les indépendances ont incité les gouvernements des pays en développement à instaurer des initiatives surtout agricoles qui ont rapidement connu des difficultés suite aux pressions politique et électoraliste, aux forts taux d'impayés et aux taux d'intérêt trop bas. Après quelques années, la majorité de ces banques a disparu laissant entier le problème des personnes exclues du système bancaire (NDUWIMANA, 2009).

A partir de 1975, Grammeen Bank (au Bangladesh), la pionnière de la microfinance démontre que non seulement les pauvres peuvent efficacement gérer et rembourser les crédits, mais aussi qu'ils peuvent payer des intérêts élevés et que l'institution peut donc couvrir ses coûts. Dès lors, des méthodes spécifiques de crédit ont été mises au point, adaptées aux populations que, ni les banques commerciales ni les banques agricoles, ne touchaient pas durablement. A la fin des années 1980, les initiatives de ce genre se multiplient et les années 1990 marquent une période d'euphorie pour la microfinance. Avec l'avènement des institutions rentables, répondant à un véritable besoin, se créent les premiers acteurs publics et privés spécialisés dans le financement des institutions de microfinance (IMF) (SERVET, 2006). Conscientes de l'insatisfaction de leurs clients, ces institutions mettent ces derniers, depuis les années 2000, au cœur de leurs préoccupations : disposition d'outils d'analyse des besoins de la clientèle, diversification des produits servis pour s'adapter aux demandes de différentes natures, développement de nouveaux produits (micro-assurance, transfert de fonds etc.). Elles érigent en outre des principes solidement fixés pour atteindre cette nouvelle orientation d'intervention.

I.1.3. Principes de base de la microfinance

Il s'agit des principes, d'après BOYE (2006), hérités de la Grammeen Bank grâce au « crédit solidaire », un succès opérationnel qui, par la suite, a servi de matrice à beaucoup d'initiatives de microcrédit dans le monde :

- ✓ Les montants de crédits octroyés restent limités, en général en dessous du PIB par habitant du pays ;
- ✓ Les prêts sont renouvelés, en délai court (généralement inférieur à un an) avec des montants croissants ;
- ✓ Les taux d'intérêts sont élevés, fréquemment supérieurs à 3 % par mois, mais inférieurs à ceux des prêteurs informels. Ce principe rencontre souvent des objections mais la réalité est que les prêts ont un coût trop élevé par rapport à une marge faible et exigent, par conséquent, un taux d'intérêt élevé. D'autre part, les clients qui vivent dans la réalité, préfèrent payer un peu plus cher et avoir accès au crédit, plutôt que d'avoir la garantie de taux bas, mais pas de crédit (NOWAK, 2005) ;
- ✓ La connaissance de l'emprunteur et de sa moralité comptent plus que l'étude du dossier ;
- ✓ Le système de garantie tient compte de l'absence des biens et des fonds propres de la population cible (NOWAK, 2005) ;
- ✓ L'IMF va vers les clients et non l'inverse en proposant des services de proximité, marquant là une rupture avec les pratiques des banques.

I.1.4. Acquis de la microfinance

L'expérience de la microfinance a permis la réalisation des acquis remarquables :

- ✓ La portée atteinte aujourd'hui par la microfinance, avec plus de 90 millions de clients dans le monde, est en soi une réussite impressionnante (BOYE, 2006 ; MEYER, 2009). Mais en réalité, la microfinance tend à se concentrer dans un nombre réduit des institutions (MEYER, 2009). Selon cet auteur, à l'échelle mondiale, 9 % seulement des IMF totalisent 75 % du nombre des emprunteurs du secteur. De plus, en dépit de cette croissance rapide, des millions de clients potentiels n'ont toujours pas accès au crédit.

  Le taux de pénétration, mesurée à partir du pourcentage de la population titulaire du microcrédit atteint à peine 2,5 % en Asie du sud. Ce même auteur stipule que les taux de pénétration des autres régions du monde vont d'un pourcentage quasi nul, dans la plupart des pays, à un maximum de 18 % au Bangladesh où le microcrédit se trouverait en voie de saturation.

- ✓ Le deuxième acquis se situe sur le plan de savoir-faire : des pratiques dont on sait qu'elles fonctionnent bien pour certains types de clientèle dans certains contextes ont été établies. Promus par des institutions spécialisées en microfinance, ces savoir-faire ont permis rapidement de démultiplier le nombre d'institutions et de clients en croissance continue (BOYE, 2006).

- ✓ Le troisième acquis, est la professionnalisation de l'ensemble des acteurs qui a permis la transmission du savoir-faire établi (BOYE, 2006). Il existe aujourd'hui sur tous les continents, de vrais spécialistes capables de maîtriser des aspects aussi bien opérationnels qu'institutionnels. A propos, MEYER (2009) constate que le degré de viabilité des IMF est nettement moins spectaculaire que la croissance du nombre des clients et que l'amélioration de la viabilité d'organisations financièrement peu solides continue de constituer le défi numéro un.

- ✓ La démonstration faite par de nombreuses IMF de leur viabilité est un autre acquis du secteur. Ces structures ont su trouver leur équilibre sur le plan financier et aussi se doter d'une organisation efficace et d'un cadre institutionnel stable avec des formes juridiques variées. Dans les pays comme la Cambodge, le Bénin, la Bolivie, l'Ouganda, le Bangladesh où la pérennisation du moindre projet de développement, voire de la moindre entreprise privée, reste peu probable, cette performance mérite d'être saluée (BOYE, 2006).

- ✓ Le quatrième acquis est, enfin, le constat partagé de l'impact positif de la microfinance sur le niveau de pauvreté de ses clients. De nombreux programmes de la microfinance ont contribué à une amélioration réelle de la situation des clients (BOYE, 2006).

Malgré les principes établis et l'expérience acquise, il arrive souvent que la microfinance ne remplisse pas toutes les attentes suscitées par le battage promotionnel (MEYER, 2009).

I.1.5. Limites de la microfinance

La maturité grandissante de la microfinance se heurte à plusieurs contraintes que BOYE (2006) fait distinction :

- ✓ Si elle touche souvent les populations situées juste en dessous du seuil de pauvreté, la microfinance n'est généralement pas destinée aux « plus pauvres des pauvres » qui ont des besoins urgents autres que des services financiers et nécessiteraient des services d'accompagnement en plus du crédit ;

- ✓ La microfinance ne peut pas à elle seule apporter une réponse à la question du sous-développement. En fait, les services de la microfinance ont un effet plus important s'ils sont complémentaires de la croissance économique et de la politique sociale adéquate ;

- ✓ De façon générale, certaines populations restent à l'écart de la microfinance, non seulement les pauvres, mais aussi les personnes rurales habitant des zones isolées, les entreprises nécessitant des services financiers spécifiques, etc.

Toute la beauté de la microfinance résulte du succès des crédits de petite taille, les microcrédits réalisés pour la première fois par la Grammeen Bank.

I.2. Notion de crédit

I.2.1. Définitions

Le crédit est aussi vieux que le monde (NOWAK, 2005). Pourtant, les auteurs ne s'entendent pas sur la définition univoque du terme. En effet, certains retiennent son aspect matériel et l'assimilent à un transfert temporaire ou à une location de richesse :

- ✓ « Faire crédit, c'est accorder à quelqu'un la jouissance d'un bien ou la disposition d'une somme d'argent contre une promesse de paiement ou de remboursement » (RIST ; cité par GAPARAYI, 2008).
- ✓ « Le crédit, c'est la location d'argent par celui qui en a trop à celui qui en a trop peu » (GIDE, cité par GAPARAYI, 2008).

D'autres, au contraire, font ressortir l'aspect psychologique du crédit. C'est l'exemple de LIESSE cité par GAPARAYI (2008). : « Le crédit c'est la confiance appliquée aux affaires ».

Selon PETIT-DUTAILLIS (1967), « faire crédit, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec une rémunération sur le service rendu et du danger de perte partielle ou totale que comporte même ce service ».

Il ressort de cette définition que le crédit implique les notions de temps, de confiance, de promesse et du taux de remboursement.

Tenant compte des éléments juridique, économique et psychologique du crédit, BRANGER (1968) propose la définition suivante :

« Le crédit est une opération qui consiste, la confiance remportant sur la crainte du risque, à se dessaisir d'un bien, à céder un pouvoir d'achat, à prendre un engagement en échange de la promesse d'une prestation différée dans le temps ».

Quels que soient les critères de définition, le crédit constitue, pour la tendance bancaire, une opération sérieuse. Il doit se rembourser, avec intérêt (NIYONZIMA, 2001) et le risque doit être couvert par des garanties matérielles (NTIBANENEZE, 2005), à savoir les titres de propriété, les bâtiments, etc. (NDUWIMANA, 2009).

Subséquemment, le système de crédit s'intéresse à une catégorie sociale relativement privilégiée (fonctionnaires d'Etat, commerçants, paysans aisés, etc.) capable de présenter des garanties suffisantes (NTIBANENEZE, 2005), laissant de côté les pauvres, la grande majorité de la population des pays en développement nécessitant une intervention financière qui correspond à leur situation.

I.2.2.Classifications des crédits

D'après BONENFANT et LA CROIX (2010) (cité par RUKINGAMUBIRI, 2011), en fonction des différents critères de classification comme la durée, les bénéficiaires et l'objet de financement, le crédit revêt les formes suivantes :

1. **Selon la durée** :

   i. le crédit à court terme répondant aux besoins de trésorerie (< 2 ans) :

   ii. le crédit à moyen terme qui se rapproche au crédit à court terme en ce sens qu'il répond aux besoins de trésorerie et finance le fonds de roulement. Il tend aussi vers le crédit à long terme en ce sens qu'il peut financer les équipements (2 à 5 ans) ;

   iii. le crédit à long terme (> 5ans) qui est destiné à financer les équipements et autres travaux de développement dont l'exécution dure plusieurs années.

2. **Selon les bénéficiaires on distingue :**

   i. Le crédit collectif accordé aux coopératives, aux associations syndicales ;

   ii. Le crédit individuel accordé à une personne physique.

3. **Selon l'objet de financement :**

   i. Le crédit mobilier sert à acheter un objet mobilier quelconque :

   ii. Le crédit agricole sert à financer une activité agricole ;

   iii. Le crédit commercial destiné à financer une activité à caractère commercial

   iv. Le crédit industriel qui finance une activité de production et / ou de transformation ; etc.

I.3. Notion de microcrédit et sa particularité par rapport au crédit

Le mot microcrédit est actuellement à la mode (NOWAK, 2005). Il désigne un système de financement à petite échelle d'activités économiques permettant aux exclus du système bancaire (donc au crédit) qui ne possèdent pas de garanties

suffisantes (NTIBANENEJE, 2005) de réaliser des projets qui leur assurent l'augmentation de revenus et l'amélioration des conditions de vie (NDUWIMANA, 2009).

Cet état de fait montre, contrairement à toute forme de crédit, que le microcrédit ne se base pas sur les actifs existants du bénéficiaire (NOWAK, 2005). En de termes simples, ALLEMAND, 2007 définit le microcrédit comme un prêt accordé à un taux d'intérêt plus ou moins élevé pour la création ou le développement d'une micro-activité.

Le microcrédit comporte tous les éléments qui composent le crédit classique (NTIBANENEJE, 2005) mais se caractérise par les traits suivants: le court terme des échéances, la flexibilité dans l'exigence des garanties, un système de caution solidaire des bénéficiaires, la proximité à la fois sociale et géographique (NDUWIMANA, 2009).

La différence fondamentale par rapport au crédit classique est que le microcrédit est orienté vers une cible nouvelle : les pauvres et les exclus bancaires. Il reconnait leurs talents, leurs besoins et leur capacité à rembourser des prêts (GENTIL, 1993).

Au lieu de les éliminer par le fait que les méthodes, les critères et les garanties ne correspondent pas à leur situation, le microcrédit invente des méthodes et des garanties qui leur conviennent (NOWAK, 2005).

Le microcrédit facilite donc l'intégration des pauvres et des exclus bancaires au sein des flux économiques et permet de valoriser leurs potentialités dans l'objectif de traitement global de la pauvreté (GAPARAYI, 2008). Dans cette logique, le microcrédit est fortement nécessaire dans les pays en développement dont l'essentiel de la population est exclu des circuits bancaires classiques.

I.4. Demande des services financiers dans les pays en développement

L'objet des services financiers est de transférer vers l'avenir un pouvoir d'achat déjà existant (en épargnant aujourd'hui une somme qui sera dépensée demain) ou à l'inverse, d'avancer à aujourd'hui un pouvoir d'achat qu'on aurait demain (en empruntant aujourd'hui et remboursant à l'avenir) (BOYE, 2006).

Dans les pays industrialisés, pour la majorité de la population, avoir accès aux services financiers est devenu tout à fait naturel. Cependant, dans les pays en développement, c'est l'immense majorité de la population (estimée, par GENTIL (1993), à plus de 80 % des familles et des entreprises) qui est exclue du système financier formel. Malgré tout, les pauvres engagent ponctuellement des dépenses inhabituelles (fête de mariage, de naissance d'enfant, etc.) font face à des situations d'urgence (maladies, vol par exemple) et, d'autre part, saisissent des opportunités d'investissement dans une activité économique. Nombreux sont dépourvus de protection sociale, d'assurance ou de système de retraite et usent des mécanismes financiers informels pour gérer leur épargne et subvenir aux besoins ultérieurs. Le secteur informel garde donc une place non négligeable dans l'économie des ménages (LAPENU et WAMPFLER, 1997) et l'étude de ce secteur permet de constater la façon dont les ruraux ou urbains pauvres s'organisent lorsqu'ils sont abandonnés à eux-mêmes.

I.5. Epargner dans le secteur informel

Il n'est question de savoir si les ménages des pays en voie de développement sont capables d'épargner : le simple fait qu'ils aient à engager ponctuellement des dépenses inhabituelles prouve qu'ils le font. La question est plutôt de s'intéresser au sujet des mécanismes financiers qui leur permettent de gérer cette épargne (BOYE, 2006). S'il est vrai que tous les ménages épargnent, il faut souligner qu'ils n'épargnent pas tous en numéraire : de nombreux ménages, en particulier dans les campagnes, épargnent en nature (petit bétail, or, argent, stock alimentaire, etc.) (NTIBANENEJE, 2005).

Pour ceux qui épargnent en numéraire, STUART (2002) observe parmi les populations non servies par les banques, trois mécanismes de gestion de l'argent : l'épargne à priori, l'épargne à posteriori et l'épargne continue

I.5.1. Epargne a priori

Cette épargne consiste tout simplement à mettre peu à peu de côté, avant une dépense, de petites sommes qui la rendront possible à l'avenir. Ceci pose trois défis majeurs :

- ✓ Avoir un lieu sûr où déposer son argent ;
- ✓ Avoir suffisamment d'autodiscipline pour se priver de dépenser immédiatement son argent ;
- ✓ Résister aux sollicitations des amis et de la famille.

Dans des contextes habituels où le partage des ressources est la norme, ces sollicitations constituent une pression contre laquelle il est difficile de lutter (BOYE, 2006). Selon cet auteur, contrairement aux pays développés où cette épargne rémunérée, un collecteur est payé pour garder cette épargne.

Cette méthode d'épargne, outre son coût élevé (30 % par an en Inde en 2002) : fait courir à l'épargnant le risque de ne jamais revoir son argent en cas de faillite du collecteur ou s'il disparait avec ces épargnes (BOYE, 2006).

I.5.2. Epargne a posteriori

Ce mécanisme consiste à se faire prêter la somme utile d'abord, puis à utiliser les montants d'épargner pour ensuite rembourser le prêt. Ce type de prêt peut être considéré comme une avance sur l'épargne future. Dans ce cas, la difficulté n'est pas de trouver un lieu sûr où déposer son argent, mais d'obtenir le prêt initial. La hauteur de ce prêt sera toujours limitée par les disponibilités financières du prêteur qui appartient le plus souvent au même milieu social.

La solution paraît généralement de se tourner vers les acteurs financiers informels : individus ou organisations qui proposent des services financiers à des particuliers ou entreprise sans être légalement enregistrés et souvent sans même matérialiser la transaction par un contrat écrit.

Dans les pays en développement, les prêteurs informels bénéficient parfois d'une situation de monopole leur permettant de facturer des taux abusivement élevés (BOYE, 2006). De ce fait, ces taux font partie des facteurs qui maintiennent les pauvres dans le cercle vicieux de l'endettement (GAPARAYI, 2011). Seules, la concurrence entre prêteurs et la mise en place des services financiers adaptés à cette situation peuvent permettre de réduire ces taux.

I.5.3. Epargne continue

L'expression d'épargne continu décrit des mécanismes permettant d'épargner avant et après le moment où l'on a accès à une somme importante d'argent, en s'assurant du moins d'y avoir accès à un moment donné. Ces mécanismes sont tellement pratiqués en Afrique au sein des tontines (groupe d'individus qui se rassemblent dans le but de s'aider mutuellement à épargner) que SERVET (2006) illustre l'impossibilité de dresser un inventaire exhaustif de toutes les modalités particulières de fonctionnement des tontines d'autant plus qu'il existe de cadre établi par les lois et règlement , qui impose une forme unique.

Cependant, le système de tontines souffre de nombreuses faiblesses qui limitent son efficacité (BOYE, 2006) :

- ✓ Les montants qu'il est possible d'emprunter par ce biais sont souvent limités ;
- ✓ La gestion peut s'avérer difficile et causer des erreurs ou des désaccords entre les membres ;

- ✓ Pour un membre donné, l'argent n'est pas nécessairement disponible pour un emprunt au moment où il en a besoin, mais seulement lorsque c'est son tour ;
- ✓ Les risques de fraude sont réels par exemple, le risque de voir l'un des membres disparaitre juste après avoir reçu la totalité de la caisse commune.

Les trois modes d'épargne informels ci-haut repris se retrouvent et coexistent dans de très nombreux contextes mais selon les pays ou les régions, c'est plutôt tel ou tel mode qui domine.

1.6. Besoin d'investissement

L'accès à des services financiers est un levier pour les particuliers comme pour les entreprises. Lorsque l'objectif est d'investir dans une activité économique, l'un de ces services est le crédit (BOYE, 2006).

L'économie des pays en développement est marquée par la prééminence du secteur informel qui présente, selon l'organisation international du travail, la majorité des emplois en Afrique et en Asie et plus de la moitié des créations d'emploi en Amérique latine.

Cela entrave significativement les activités d'investissements des unités de productions quels que soient leur taille et leur degré de sophistication (http://www.ilo.org/public/english/employment/skills/informal/who.htm consulté le 23 Novembre 2016).

BOYE (2006) distingue les unités de production intervenant dans les pays en développement selon le degré de sophistication :

- ✓ Les activités individuelles qualifiées généralement d'activités génératrices de revenus. Elles sont souvent informelles et constituent le moyen de substance de tous ceux qui ne peuvent pas accéder à l'emploi salarié.

Cependant, du fait de leur peu de moyens humains, technologiques et surtout financiers, leur potentiel de développement est souvent limité.

- ✓ Les petites entreprises parmi lesquelles on distingue :
  - i. La micro-entreprise (un entrepreneur et quelques personnes au tour de lui) ;
  - ii. La petite entreprise (une dizaine d'employés) ;
  - iii. Les moyennes entreprises (plusieurs dizaines d'employés)

Les petites et moyennes entreprises formelles ou non, jouent un rôle majeur dans l'avancement économique et social dans les pays en développement.

I.7. Raisons d'exclusion

Tous les ménages d'une part, et toutes les entreprises d'autre part, ont besoin des services financiers. Pourtant, les observateurs s'accordent aujourd'hui sur le constant illustré par le graphique suivant :

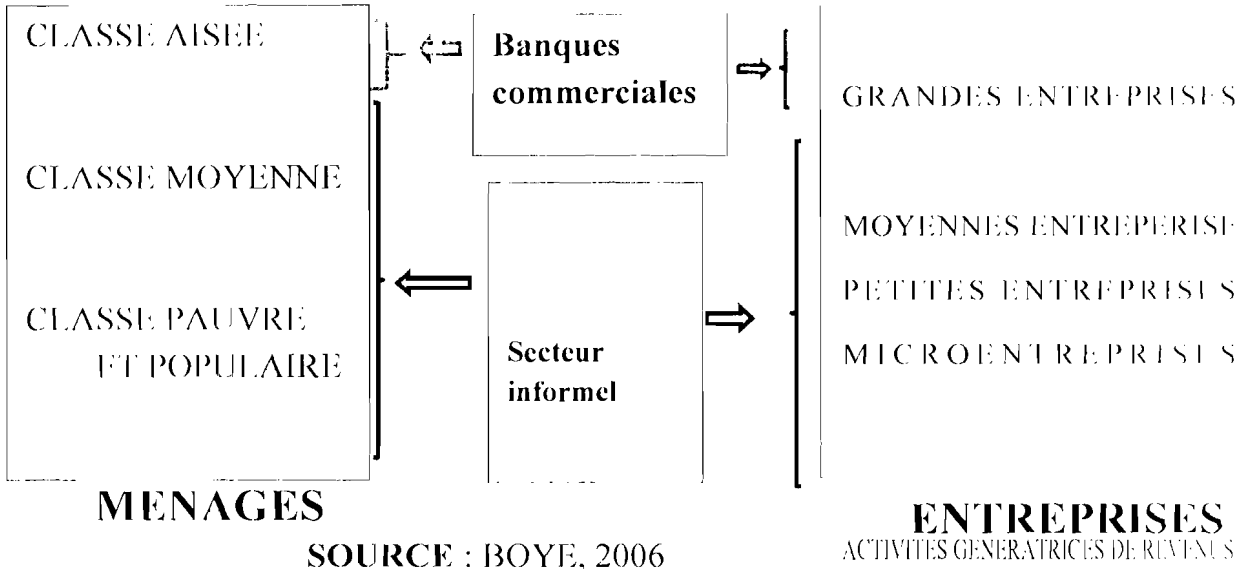


Figure 1 : Banques commerciales versus ménages et entreprises dans les pays en développement

Dans les pays en voie de développement, plus de 80 % de la population en moyenne (et parfois 100 % en milieu rural) ne trouvent pas de réponse auprès des banques commerciales. Parmi les particuliers, seules la classe aisée, très limitée, et une partie de la classe moyenne (beaucoup moins importante en pourcentage que dans les pays industrialisés) peuvent trouver auprès des banques une réponse à leurs besoins en services financiers. Côté entreprises, seules les grandes et une partie des moyennes entreprises trouvent auprès des banques commerciales une réponse à leurs besoins de crédits productifs.

Les raisons de cette séparation entre banques commerciales et entreprises et particuliers des pays en voie de développement sont, selon BOYE (2006) :

- Les conditions géographiques entrainant la difficulté d'accès, la faible densité et le niveau d'activités peu élevés, dissuadent les banques d'ouvrir une agence dans de nombreuses zones rurales et même urbaines ne présentant pas de potentialités pour les activités qu'elles financent habituellement ;

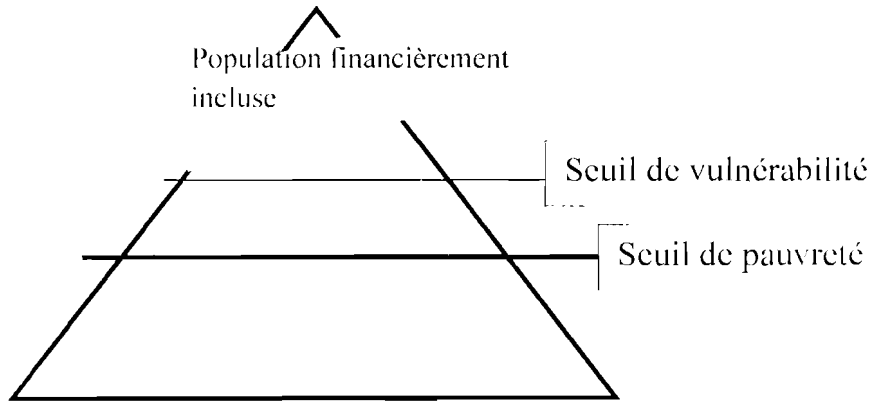
- ✓ Les coûts de transaction sont trop élevés pour des prêts de montants aussi petits que ceux dont a besoin la majorité des particuliers et des entreprises ;

- ✓ Les banques exigent des garanties matérielles pour accorder un prêt. Or, la majorité des ménages et des entreprises des pays en développement ne peuvent pas avoir ce préalable. En outre l'absence d'un système judiciaire efficace pour obtenir la saisie en cas de défaut rend les banques extrêmement méfiantes ;

- ✓ Enfin, la distance est trop grande entre la mentalité des familles et des entreprises d'une part, et le formalisme des banques de l'autre. La différence de culture entre des individus habitués à des solutions simples et immédiates et des institutions pour lesquelles le respect des procédures est la règle d'or conduit à une méfiance réciproque.

I.8. Vrais clients de la microfinance

Si le système de crédit est la seule opportunité dans une région donnée, il est difficile de se centrer exclusivement sur des catégories sociales défavorisées faisant normalement face à de besoins urgents autres que le crédit (GENTIL, 1993). SERVET (2009), voulant distinguer les couches de la population et leurs relations avec les produits de la microfinance, donne la représentation sous forme de la pyramide suivante.



Source : SERVET, 2009

Figure 2 : L'inclusion financière selon les couches de la population

La base de cette pyramide est constituée par la masse de la population qui n'a pas d'accès aux services financiers. Dans les pays en développement, la base de la pyramide est beaucoup plus large que les populations dites « pauvres » (BOYE, 2006).

Au-delà du seuil de pauvreté SERVET (2009), on retrouve une population qui, de façon chronique, se retrouve en situation de pauvreté. Pour cette dernière, des services d'épargne et d'assurance sont souvent plus utiles que le microcrédit. Il s'agit des ménages non pauvres, mais vulnérables dont un simple choc externe (maladie, perte d'emploi, décès, etc.) suffirait à les précipiter dans une pauvreté, même profonde (BOYE, 2006).

Enfin, au-delà du seuil de vulnérabilité se trouvent une masse de petits producteurs, commerçants et salariés qui peuvent offrir, à des formes adaptées de microcrédit, une véritable opportunité. Ils constituent la population financièrement intégrée et occupent la pointe de la pyramide ci-dessous.

1.9. Quelques caractéristiques de la microfinance au Burundi

D'après GAHUNGU et ses collaborateurs (2014), dans le contexte du Burundi dont la population est rurale à 90 %, les IMF jouent un rôle important. Fin 2009, vingt IMF offraient principalement de l'épargne (avec 299 000 épargnants) et des crédits à court et moyen terme (avec 103 500 000 emprunteurs) ; soit plus que les banques et la poste réunies. La majorité des emprunteurs sont des salariés qui domicilient leurs salaires dans les institutions prêteuses.

La majorité des institutions dégagent des marges bénéficiaires positives. Le cadre légal demeure insuffisant. Ainsi, les IMF ne peuvent-elles prêter plus de 100 % de leurs dépôts, l'exigence d'un nombre minimum de 300 membres pour l'établissement d'une coopérative limite les facilités de création de nouvelles institutions, certaines activités dont le financement immobilier et certains transferts de fonds, ne sont autorisées. L'association professionnelle des IMF, le RIM, joue un rôle dans le développement du secteur et dans la promotion des membres mais son intervention est limitée par le manque de ressources humaines et financières suffisantes.

CHAPITRE II: INSTITUTIONS DE MICROFINANCE ET IMPACT DE LEURS INTERVENTIONS

II.1. Institutions de microfinance : organisation et fonctionnement

Selon BOYE (2006), les services et activités de microfinance sont mis en œuvre par des organisations, dites institutions de microfinance (IMF). Ces organisations s'intéressent aux personnes à faibles revenus ayant difficilement ou pas d'accès aux services financiers du secteur formel.

Une IMF peut être représentée comme une entreprise de taille petite ou moyenne (PME). En effet, une IMF est une structure avec des organes de décision et de pouvoir, des procédures et de culture d'organisation. Elle diffère d'une petite et moyenne entreprise par ses objectifs, à la fois sociaux (contribuer au développement, à la lutte contre la pauvreté) et financiers (être rentable afin de pouvoir continuer ses activités). Définissant sa stratégie d'intervention, le point d'équilibre entre ces deux objectifs diffère d'une IMF à une autre selon la vision de leurs actions, les réalités de leurs clients et les contraintes externes, surtout celles liées au financement. Entre ces deux pôles, se trouve un continuum d'IMF allant des IMF les plus « sociales » à celles les plus « bancaires ».

II.1.1. Services offerts par les IMF

Les IMF ont d'abord développé avec succès des produits simples, assez standards, de crédit et d'épargne. L'arrivée à maturité du secteur et la volonté de fidéliser les clients souvent plus exigeants poussent, aujourd'hui, les IMF à innover davantage et à diversifier les services fournis (BOYE, 2006).

II.1.2. Produits financiers

II.1.2.1. Crédit solidaire

Parmi les droits fondamentaux de la personne humaine, certains ont évoqué un droit considéré comme nouveau : le droit au crédit (SERVET, 2006). Le crédit est une opération qui comporte toujours des risques importants et tout prêteur est à la recherche de garanties. Néanmoins, les garanties matérielles et la justice pour les faire appliquer sont, contrairement aux réalités occidentales, des conditions rarement réunies dans les pays du Sud. D'où la recherche de garanties morales, un petit groupe de personnes qui se choisissent et s'engagent mutuellement à rembourser en cas de défaillance d'un membre (CONDE, 2001).

II.1.2.1.1. Avantages du crédit solidaire

Le crédit solidaire a été largement repris et adapté par les IMF, en raison de nombreux avantages (MEYER, 2009) :

- ✓ Taux de remboursement proche de 100 %. Avec la caution solidaire, les membres du groupe se connaissent et lors de la constitution du groupe, écartent ceux qui risquent de ne pas rembourser et susceptibles de mettre en cause l'accès au crédit du groupe. D'autre part la pression du groupe fait que chaque client rembourse. Même en cas de faillite avec de raisons valides, ses coéquipiers peuvent se substituer à lui pour éviter que l'ensemble du groupée ne soit pas exclu du crédit.
- ✓ Le crédit solidaire permet de réduire le cout de transaction : l'auto sélection lors de la constitution du groupe permet à l'organisation qui octroie le crédit d'économiser une bonne partie de couts d'instruction de dossier. En plus, gérer un groupe comme un seul client peut être plus simple et moins couteux que suivre les crédits individuels de chacun des membres de ce groupe.

- ✓ La constitution de groupe de caution solidaire peut avoir enfin un rôle social positif : la solidarité face aux obligations du crédit peut permettre de créer des liens qui dépassent le cadre du simple crédit. 20 % des clients, servis sous forme de crédits solidaires par AMRET une institution cambodgienne de crédit, affirment avoir développé des amitiés au sein du groupe de caution solidaire.

II.1.2.1.2. Limites du crédit solidaire

Selon LAPENU et WAMPFLER (1997), la méthodologie de crédit solidaire présente également des limites et des risques :

Par définition la caution solidaire fonctionne si la solidarité entre les membres est réelle : si la constitution du groupe est présentée comme une condition pour l'obtention du crédit et non la garantie du prêt sollicité, le risque est réel de voir des groupes se former par pure nécessité. Si alors la solidarité est fictive, les taux de remboursement risquent à premières difficultés. Ce risque est encore accru lorsque, par méconnaissance du contexte ou par volonté de répliquer un produit qui a fonctionné dans un environnement différent, une IMF met en place.

II.1.2.1.3. Nécessité d'adaptation du crédit solidaire

Le crédit solidaire, hérité de la Grameen Bank, est testé et réussi pour la première fois dans le contexte de pays densément peuplé, le Bangladesh. Plaquer cette méthode à d'autres régions à contextes différents du contexte d'origine est généralement peu efficace. La méthode de crédit solidaire nécessite donc une adaptation à l'environnement de nouvelles régions d'application (BOYE, 2006). Ainsi, avec le temps et dans des contextes variés, la notion de groupe solidaire a-t-elle évolué avec d'effectifs variés (5 à 10 pour les IMF appliquant la méthodologie proche de celle de Grammeen Bank ; et 20 à 40 pour les autres IMF) (BOYE, 2006).

La notion de solidarité entre emprunteurs doit tenir compte des modes de solidarité, du degré de cohésion déjà existants au sein des communautés locales (GENTIL, 1993).

II.1.2.2. Crédit individuel

Le crédit solidaire présente des limites importantes dans certains contextes différents des conditions initiales. Les IMF ont donc tenté très tôt de décliner le microcrédit au singulier en faisant appel au crédit individuel ; c'est-à-dire crédit octroyé à une personne et non à un groupe (BOYE, 2006). Le crédit individuel, qu'il soit octroyé par une banque ou une IMF, est accordé, en se basant sur la capacité du client d'offrir à l'institution des garanties de remboursement et un certain niveau de sécurité (NDUWIMANA, 2009). Les IMF ont su adapter cette méthodologie aux caractéristiques de l'environnement informel dans lequel évoluent leurs clients. C'est cette capacité à lier les deux démarches, la logique contractuelle du secteur formel et la logique plus souple du secteur informel, qui a permis aux IMF de toucher des populations que les banques n'avaient pas jusqu'alors servies (BOYE, 2006).

Les partisans des crédits individuels soulèvent en outre que l'accent particulier mis sur le crédit solidaire ne mérite pas toute son importance et que les crédits individuels sont largement pratiqués, bien qu'inégalement à travers le monde : 3 %, 33 % et 65 % des prêts en Afrique, en Amérique Latine et en Asie respectivement (GENTIL, 1993).

II.1.2.2. 1. Eléments de l'environnement du crédit individuel

En amont de l'octroi :

- Importance de l'instruction du dossier : contrairement au crédit solidaire, la sélection des clients est une tâche qui revient, dans le cas de crédit individuel, à l'IMF

- L'analyse de la pertinence du projet et de la capacité de remboursement. Le crédit individuel porte généralement sur un projet d'investissement précis dont il fournit le fonds de roulement ou d'investissement physique. La capacité de remboursement du client dépend d'abord de la pertinence de son projet. Mais au-delà du projet financé, il faut compléter l'instruction du dossier par une analyse plus global du budget familial.

- Les garanties qui, constituent une sécurité indispensable, pour le client qui ne peut ou ne veut pas remplir ses obligations en l'absence cette fois-ci de pression sociale directe. L'IMF dispose pour l'emprunteur des formes de garanties variées ; garanties physiques classiques (titres de propriété même informels, des biens, etc.) dont le formalisme de prise est aussi allégé (actes rarement notariés ce qui couterait trop cher et prendrait trop de temps).

- L'épargne obligatoire, garantie physique facile à exercer par l'IMF en cas de faillite. Concrètement, le client doit déposer un montant donné, qui sera bloqué jusqu'au remboursement final du crédit.

- Les garantie morales, elles aussi, de différentes natures: la moralité de l'emprunteur, le garant qui s'engage à se substituer de l'emprunteur en cas de défaillance.

En aval de l'octroi, le suivi du dossier : le suivi du bon déroulement du prêt est aussi important que l'analyse précédent l'octroi. Il implique des contacts fréquents entre l'institution et son client.

II.1.2.2.2. Points forts et points faibles du crédit individuel

Le crédit individuel présente pour le client, comme pour l'IMF, des atouts indéniables :

- La relation est directe entre le client et l'institution ce qui permet à l'institution de mieux comprendre ses besoins et de mieux mesurer son risque.
- Le crédit individuel peut être très flexible : les montants et les durées peuvent être plus facilement modulées pour répondre aux besoins du client ;
- Le crédit individuel permet d'accompagner les meilleurs entrepreneurs qui, à leur tour, créent de leurs activités et des emplois, éventuellement au profit d'individus plus pauvres.

II.1.2.2.3. Points communs aux crédits solidaire et individuel

Les méthodologies de crédit individuel élaborées par les IMF présentent généralement quelques principes de base en commun avec le crédit solidaire :

- ✓ Le renouement quasi systématique du crédit avec des montants d'octroi constant, créant pour le client une forte incitation au remboursement ;
- ✓ L'importance de l'analyse de la moralité et de la réputation du client
- ✓ Les garanties proposées présentant dans les deux cas un caractère en partie psychologique et qui doivent être adaptées au contexte ;
- ✓ Un suivi régulier et de proximité pour le client.

Pour financer l'investissement et faire face aux imprévus de toute sorte, les pauvres et les exclus bancaires ont besoin d'un autre service financier, parallèle au crédit, l'épargne.

II.1.2.3. Epargne

Le terme microfinance est resté longtemps éclipsé par celui du « microcrédit », reflétant l'accent qui avait été mis sur le crédit au détriment des autres services financiers dont l'épargne, négligée depuis longtemps par de nombreuses IMF (BOYE, 2006). Néanmoins, l'offre de possibilité d'épargne est, sans nul doute, une activité plus essentielle pour l'immense majorité des populations que l'offre des crédits. En fait, celles-ci sont moins dépourvues de capacités responsables d'épargner que de possibilités réelles, autrement dit institutionnelles de le faire dans des organisations formelles. Cela a été démontré par certaines IMF (BRI en Indonésie et CERUDEB en Ouganda en guise d'exemple) offrant à la fois des services d'épargne et de prêts qui connaissent un phénomène d'épargne plus important que celui de crédit en terme d'effectifs que de volumes (SERVET, 2006).

Selon Robinson (cité par BRANGER, 1968) l'épargne est définie comme une richesse gardée pour être utilisée plus tard. Pour les pauvres et les exclus bancaires, cette mise en réserve obéit, comme pour le crédit, à des règles spécifiques : dépôts de faibles montants liés au cycle des rentrées monétaires. En outre, les dépôts doivent être collectés à proximité de l'épargnant et de façon aussi fréquente que possible (NOWAK, 2005). L'épargne revêt donc une dimension de comportement d'économie, d'abstinence de consommation (NTACONZOBA, 1999), répond à un besoin réel des clients et peut constituer une source de financement interne des IMF (BOYE, 2006).

Selon BOYE (2006), les IMF peuvent proposer une gamme de produit d'épargne assez large dont voici les principaux :

a. **Epargne obligatoire** : l'épargne obligatoire désigne le dépôt que les emprunteurs doivent verser pour pouvoir bénéficier d'un crédit.

Elle est généralement calculée en proportion du montant de crédit octroyé et doit être versé au moment de l'octroi du crédit ou même avant. Elle est donc accessible pour le client quand il a complètement remboursé son crédit.

b. **Epargne volontaire bloqué** : est un dépôt à terme, c'est-à-dire, un compte sur lequel l'épargne versé est bloqué pendant une durée déterminée (de quelques semaines à plusieurs). Ce compte est rémunéré en fonction de la durée du dépôt.

c. **Dépôt à vue et compte semi-liquide** : les dépôts à vue, sur lesquels le client dépose et retire de l'argent sans contrainte, sont les comptes d'épargne les plus liquides. Pour réduire le cout de gestion pour des montants souvent faibles, les IMF imposent souvent des limites aux nombre de retraits.

II.1.3. Services non financiers

II.1.3.1. Micro-assurance

L'épargne ne peut pas, à elle seule, suffire pour faire face aux aléas de la vie privée et productive des populations (SERVET, 2006). En effet, les clients utilisent d'abord le crédit ou l'épargne qui, mais au-delà d'un certain montant, s'avèrent insuffisants et sont alors complétés par un produit d'assurance. Celui-ci s'obtiendra en mutualisant de petites sommes versées régulièrement par un grand nombre de personnes assurées pour couvrir le montant de la personne risquée (BOYE, 2006).

L'assurance offre alors la garantie par remplacement du risque éventuel par de petites collectes versées. Pour les agriculteurs des zones tropicales exposées à des conditions climatiques extrêmes, cette promesse de certitude est particulièrement attrayante (MEYER, 2009).

II.1.3.2. Transferts de fonds

Les transferts de fonds jouent un rôle important dans le financement de l'économie des pays en développement. Les IMF constituent, en la matière, un service de proximité adapté aux coûts de transaction plus faibles (BOYE, 2006). Les migrants peuvent par-là soutenir à distance leurs familles d'origine dans des régions à faibles revenus ou desservies par les institutions bancaires. Ainsi, selon la banque mondiale, les transferts atteindraient 225 milliards de dollars par an, soit plus de 4 fois l'aide publique au développement (cité par SERVET, 2006). Les transferts constituent d'autre part, une source de revenus, sans risque, qui n'alourdit pas ses besoins de financement. C'est également un moyen de fidéliser ou de conquérir une clientèle en lui proposant par exemple des services d'épargne pour conserver les montants reçus (BOYE, 2006).

Les opportunités de développement de la microfinance sont, en ce domaine, considérables et ces institutions peuvent lutter fortement contre l'exclusion financière des fractions marginalisées ou discriminées des populations (SERVET, 2006).

II.2. Acteurs du secteur de la microfinance

Au tour des IMF gravitent de nombreux acteurs (7) regroupés en 4 catégories comme le présente la figure suivante (BOYE, 2006) :

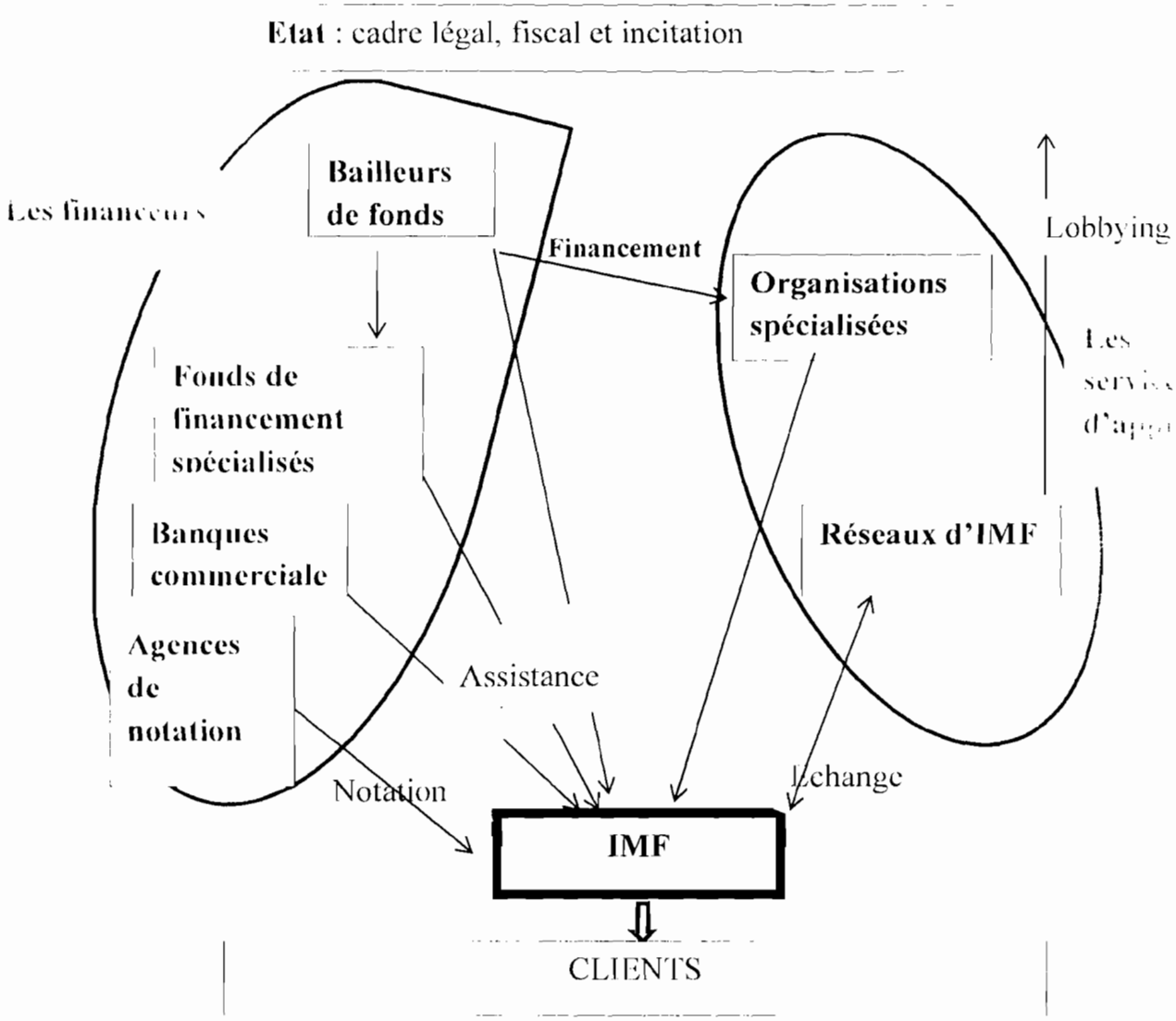


Figure 3 : Acteurs de la microfinance

Source : BOYE, 2006

II.2.1. Services d'appui

- ✓ Les organisations spécialisées (ACCION, CRS, PIC par exemple) disposant d'un ensemble de compétences et d'expertises. Leur rôle (opérateur, assistant technique) est central au démarrage des IMF, puis, en accompagnement au développement sur certains chantiers spécifiques (transformation institutionnelle, changement du système d'information, etc.).

- ✓ Les réseaux d'IMF, organismes créés pour faire circuler l'information, diffuser les meilleures techniques et rendre le secteur plus transparent. Ils peuvent être de plusieurs natures : Associations nationales (RIM au Burundi, Consortium Alafia en Bénin), régionales ou créées par une organisation spécialisée (exemple : Women's World Bank créée à la fin des années 70 et regroupant, en 2006, 30 IMF réparties dans une vingtaine de pays) (NDUWIMANA, 2009).

II.2.2. Etat

C'est un acteur responsable de la mise en place du cadre légal et réglementaire définissant dans son pays les règles de jeu du secteur de la microfinance. L'Etat peut aussi intervenir plus directement, soit par une politique sectorielle spécifique, soit en refinancement via une banque publique.

II.2.3. Financeurs

- ✓ Les bailleurs de fonds publics (La Banque Mondiale, Agence Française de Développement, USAID, etc.) ont joué et jouent un rôle fondamental dans le financement du secteur ; ce qui justifie leur position au sommet du schéma ci-haut. Leurs financements sont destinés, soit à des IMF directement, soit à des organisations spécialisées, soit à des fonds internationaux de financement.

- ✓ Les banques commerciales locales interviennent, soit en soutenant le secteur par le biais de lignes de financement, soit en proposant des services au client final. Elles peuvent accorder un prêt à une IMF, investir dans cette dernière, distribuer ses produits par l'intermédiaire d'une société de microfinance, ou encore mettre en place un département interne spécialisé en microfinance, à l'instar de la Bank RakyatIndonesia.

- ✓ Les agences de notation (Microrate, M-CRIL, Planet Rating, etc.) qui évaluent les IMF et leur attribuent une note qui reflète leurs performances globales (opérationnelle, institutionnelle et financière). La note donnée conditionne fortement les taux d'intérêt auxquels les organisations notées emprunteront.

II.3. Ressources financières des IMF

Les ressources de financement des IMF sont constituées de fonds propres (l'apport des propriétaires, les subventions que l'IMF a reçues, les bénéfices ou pertes accumulés au cours des exercices précédents et qui ont été réinvestis dans l'organisation), de son endettement (sa dette vis-à-vis de ses prêteurs externes comme les banques et les fonds de financement spécialisés) et les dépôts des membres c'est-à-dire l'épargne collectée de ses clients pour les institutions qui en collectent (GAHUNGU *et al*, 2014 et BOYE *et al*., 2007 :cité par RUKINGAMUBIRI, 2011).

II.4. Impact des IMF

Face aux investissements consentis par les bailleurs, les Etats et certains acteurs privés, et face aux objectifs spécifiques assignés aux systèmes financiers décentralisés, de ciblage des populations pauvres, la question de l'impact se pose rapidement (LAPENU et WAMPFLER, 1997).

II.4.1. Impact sur la situation économique et social des clients

Plusieurs études, menées à des années d'écart et sur différents continents ont montré des résultats impressionnants (BOYE, 2006) :

- ✓ Sur le plan économique avec des impacts positifs sur le niveau de revenus et la capacité à épargner ;
- ✓ Sur le plan social avec des efforts sur la scolarisation des enfants, l'accès aux soins ou l'amélioration de l'habitat grâce à l'impact économique et dans certains cas à des services complémentaires proposés par les IMF.

Quelques autres études confirment l'absence d'impact ou la réalisation d'impacts négatifs dans des contextes où l'accès au crédit conduit à une saturation rapide du marché local.

II.4.2. Autonomisation des femmes

La possibilité d'emprunter, d'investir, d'épargner et de travailler peut s'appliquer aussi bien aux hommes qu'aux femmes. Néanmoins, les femmes sont particulièrement touchées par l'exclusion financière et la pauvreté. En effet, plus d'une femme sur deux dans le monde n'est pas bancarisée d'après le Baromètre de la Microfinance (2014) et 70% des pauvres du monde sont des femmes. Parce qu'elles ne sont pas la cible traditionnelle des banques commerciales, les femmes se sont tournées vers le microcrédit.Selon, GUERIN (2002), certaines IMF choisissent d'avoir pour clients uniquement ou principalement des femmes pour diverses raisons entre autres :

- ✓ La participation importante des femmes aux activités informelles promues par leurs interventions ;
- ✓ La surexploitation des femmes parmi les personnes visées par les IMF ;

- ✓ La propension plus grande des femmes à affecter leurs revenus au bien-être de la famille engendrant un impact social plus fort à impact économique égal ;
- ✓ La simple volonté de promotion des femmes et le fait que les femmes remboursent mieux que les hommes.

Au-delà de son seul impact économique, le microcrédit est un outil précieux dans la construction d'une société plus égalitaire où la femme a les moyens d'être autonome. La capacité des femmes à gérer une activité et à en tirer des revenus qui bénéficient à tous les membres de la sphère familiale est en effet un argument de poids dans l'inclusion des femmes dans les processus de décision au sein du foyer.

Dans la plupart des pays en voie de développement, les femmes opèrent souvent leurs activités dans le secteur informel, sont victimes des inégalités sociales et sont confrontées à des contraintes financières pour le développement et la croissance de leurs activités. De plus, au Burundi, comme dans d'autres sociétés à régime patriarcal, les filles/femmes n'ont aucun droit de succession sur les propriétés familiales/parentales, il est donc difficile de nier que la femme burundaise ne soit aussi et de ce fait discriminée au niveau de l'accessibilité aux crédits puisqu'elles ne disposent pas de garanties qu'exige le système bancaire et financier (GAHUNGU *et al*, 2013).

II.4.3. Création d'emploi

Les chômeurs, les travailleurs à temps partiel, etc., s'ils souhaitent créer une activité économique, se heurtent au problème de garanties réelles. Or,grâce à son système de garantie allégé, le microcrédit permet à ceux qui n'ont pas accès au système bancaire de créer leur propre emploi en leur rendant l'autonomie et la dignité (NOWAK, 2005).

Les activités susceptibles de financement sont essentiellement dans les secteurs du petit commerce, le service et l'artisanat à savoir le commerce ambulant ou sédentaire, la petite restauration, la maintenance informatique, le bricolage, etc. Ces projets dépendent à la fois du marché et de l'expérience du porteur de projet (BOYE, 2006). Toutefois, le prêteur doit bénéficier d'une assistance, dès l'élaboration du projet, d'un accompagnement de gestion, de marketing et de démarches administratives pour le bon aboutissement du projet. Avec le projet entrepris, la micro-épargne lui permettra d'augmenter le volume du prêt ou de se lancer éventuellement dans les circuits bancaires normaux (NOWAK, 2005).La grande diversité d'activités constitue une base solide de création et de diversification d'opportunités d'emploi (GENTIL, 1993). Le microcrédit est donc un élément clé dans la promotion de l'auto-emploi, l'aide au lancement ou à l'expansion des micro-entreprises et ainsi que la création d'emplois.

D'autre part, les IMF elles-mêmes contribuent à la création d'emploi en employant des salariés locaux, parfois même plusieurs dizaines ou centaines pour les plus grandes (GENTIL, 1993).

II.4.4. Impact sur les structures de solidarité

Sous toutes les latitudes et dans tous les contextes, par sa charge d'espoir et de confiance, le microcrédit aide à renouer ou à développer les structures de solidarité. En fait, les effets directs sur le bénéficiaire se prolongent au niveau de la collectivité et renforcent le lien social par respect de la garantie morale (NOWAK, 2005).

II.4.5. Impact plus global

Au-delà des clients, la microfinance contribue au développement d'une filière (agricole ou industrielle), d'une ville ou d'une région voire d'un pays. Au niveau méso-économique, la microfinance peut avoir un impact sur le marché financier et sur le marché du travail.

Sur le marché financier, la possibilité d'emprunter peut, par exemple, éviter à des paysans de mettre leur terre en métayage par manque de capital pour l'exploiter (NOWAK, 2005).

Sur le marché de travail, le développement de la microfinance peut permettre aux clients d'une IMF, eux-mêmes, d'embaucher à leur tour (on parle de deuxième niveau de distribution de crédit); la microfinance peut également contribuer à modifier le rapport de force ; renforcer le pouvoir de négociation des salaires d'ouvriers agricoles, désormais doté d'autres options que le travail salarié. Les études de l'impact ont montré que la microfinance ne se substitue pas totalement au pratiques informelles (tontines, préteurs informels) qui ne disparaissent pas mais qui s'adaptent en particulier en diminuant les taux d'intérêt. Les clients des IMF continuent d'avoir recours à des préteurs informels en cas d'urgence, en complément des services de microfinance (BOYE, 2006).

Au niveau macroéconomique, la microfinance permet d'accroitre la bancarisation de la population. Dans certains pays où 80 % à 90 % des ménages sont privés des banques, le taux de pénétration de la microfinance peut atteindre jusqu'à 5 ou 10 fois celui des banques. Cependant, il reste inférieur à 20 % de la population active, les IMF ne couvrant qu'une partie du pays.

On estime en outre que les IMF présentent jusqu'à 5 % de la collecte d'épargne et de 10 % du crédit à l'économie dans certains pays. Ces proportions augmentent significativement en zones rurales. Dans ces conditions, il est clair que la microfinance ne contribue pas modestement mais significativement au financement de l'économie (BOYE, 2006).

CHAPITRE III: DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Les défenseurs de microcrédit estiment, entre autre effets, qu'il contribue à la réduction de la pauvreté, permet de créer d'emploi, de promouvoir l'émancipation des femmes, de renforcer la sécurité alimentaire ou de faciliter l'éducation des enfants (RENAUD, 2007). Une approche centrée sur les bénéficiaires de l'offre de la microfinance pour apprécier l'impact des microcrédits sur le niveau de vie du bénéficiaire s'avère une utilité. Il s'agit alors, ici, de faire état de l'ensemble des procédés et de techniques qui ont été mis en œuvre pour recueillir les données de cette étude.

III.1. Zone d'étude

La zone d'étude retenue pour cette étude est la Commune Kayanza de la Province Kayanza. La Province kayanza a été choisie du fait qu'elle est parmi les provinces les plus densément peuplées du BURUNDI (avec une densité de 603 habitants au km^2 en 2016 selon les données statistiques recueillies auprès du cabinet du gouverneur). La commune de Kayanza a retenu notre attention par le fait qu'elle se trouve au chef-lieu de la province, ce qui faciliterait l'intervention des institutions de microfinance. La commune Kayanza est située au Nord- Est de la province Kayanza. Elle a une superficie estimée à 122,36 km^2 soit 10 % de la province (1233,24 km^2) et 0.4 % du pays (27834 km^2).Elle est délimitée au Nord par la commune Kabarore ; au Sud par la commune Matongo, à l'Est par la commune Gatara et à l'Ouest par la commune Muruta. La commune Kayanza est subdivisée en 4 zones et 37 collines (tableau 1).

Tableau 1: Découpage administratif

Zone	Collines
1. Kabuye	Benga, Kinyamukizi, Kinzobe, Maruri, Mpanda-Migege, Mpanga, Ntarambo, Nyabikaranka, Nyangwe, Ryirengeye et Shikankoni
2. Kayanza	Bubezi, Cukiro, gahahe, Karinzi, Kinga, Kirema,Mihigo, Murago, Musave, Mwendo et Nyabihanga.
3. Murima	Canzara, Gacu, Gihororo, Kavumu, Kibingo, Magamba, Murima, Nkuba, Ruvomo et Rwintare
4. Nyabihogo	Gitwa, Muhweza, Nemba, Nyabihogo et Ruhande

Source : MIPDRN/Découpage administratif du Burundi, 2006

Selon le recensement de la population et de l'habitat de 2008, la commune Kayanza abritait une population de 96003 dont 46629 hommes et 49374 femmes. 21767 habitaient au centre urbain de Kayanza.

III.2. Points de service et population

Le tableau suivant montre le rapprochement entre la démographie et les services financiers (banque et IMF) dans toute la province.

Tableau 2 : Points de service et population

Commune	Population âgée de 18 ans et +	Nombre de point se service			Nombre par 10 000 habitants âgés de 18 ans et +
		Siege	agence	Total	
BUTAGANZWA	24914	0	2	2	0,80
GAHOMBO	18458	0	1	1	0,54
GATARA	29591	0	2	2	0,68
KABARORE	27449	0	1	1	0,36
KAYANZA	44923	0	11	11	2,45
MATONGO	33902	0	3	3	0,88
MUHANGA	30880	0	2	2	0,65
MURUTA	27365	0	2	2	0,73
RANGO	39981	0	1	1	0,25
TOTAL	**277463**	**0**	**25**	**25**	**0,90**

Source : BRB, 2012

En guise de complément à ces données, la banque ECOBANK a déjà fermé ses portes en 2016.

III.3. Echantillonnage

III.3.1. Méthode d'échantillonnage

Les autres IMF œuvrant la dans la zone d'étude nous ayant refusé l'autorisation de mener l'étude auprès de leurs clients, la population d'enquête est constituée de clients de la COOPEC agence Kayanza. Pour sélectionner dans la population les individus à enquêter, la méthode d'échantillonnage aléatoire a été utilisée. L'échantillon extrait de la population doit respecter un certain nombre de critères, entre autres avoir bénéficié d'au moins un crédit au cours de l'exercice 2016et le genre féminin, dimension inhérente au développement humain (GUERIN, 2002). Les clients respectant les critères d'inclusion ont été rangés par ordre alphabétique et leurs numéros ont été reportés sur de bouts de papier dans le but de faciliter l'échantillonnage aléatoire par tirage de ces bouts de papier.

III.3.2. Taille de l'échantillon

Dans l'impossibilité de recueillir les informations auprès de tous les individus de la zone géographique d'étude, la taille de l'échantillon retenu est de 80 emprunteurs de la COOPEC Kayanza, l'UCODE-MF nous ayant refusé l'accès à la base des données.

III.4. Collecte des données

III.4.1. Outil de collecte des données

L'outil de collecte des données, ici utilisé, est un questionnaire élaboré sur base des informations recueillies sur terrain après avoir fait une pré-enquête à l'endroit des bénéficiaires ciblés par cette recherche.

Ce dernier comporte les points suivants :

- La caractérisation du bénéficiaire
- L'affectation du prêt
- L'impact du prêt au niveau du foyer bénéficiaire

III.4.2. Technique de collecte des données

Une seule technique a été utilisée pour récolter les informations auprès des sujets enquêtés à savoir l'interview. Basée sur l'interrogation orale, cette technique nous a permis de nous entretenir avec les chefs des ménages bénéficiaires des microcrédits à l'aide du questionnaire sur lequel sont transcrites les réponses.

CHAPITRE IV: PRESENTATION, ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

IV.1. Caractérisation des enquêtes

Le tableau suivant présente les caractéristiques de l'échantillon de la présente étude.

Tableau 3: Profil de l'échantillon

Variable	Modalité	Effectif	Pourcentage
Etat civil	Célibataire	15	18,75
	Marié	64	80
	Veuf / Veuve	1	1,25
Sexe	Masculin	55	68,75
	Féminin	25	31,25
Niveau d'étude	Primaire	30	37,5
	Secondaire	43	53,75
	Supérieur	7	8,75
Occupation principale	Agri-élevage	3	3,75
	Commerce	11	13,75
	Salarié	41	51,25
	Agriculture + Elevage + Salarié	20	25
	Commerçant + Agriculture + Elevage	3	3,75
	Agriculture + Artisanat	2	2,5

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Selon ce tableau, 80 % des enquêtés sont mariés. 1,25 % sont des veufs. Cela confirme que la demande de crédit pour 81,25 % des enquêtés découle des ambitions du ménage bénéficiaire.

Les hommes prennent le devant dans la demande de crédit. En effet, 68,75 % de crédits sont accordés aux hommes contre 31,2 % accordés aux femmes.

En fait au Burundi, les hommes sont deux fois plus nombreux que les femmes à posséder un compte (BRB, 2012).

Pour l'ensemble de l'échantillon, tous les clients enquêtés au cours de cette étude sont alphabétisés. En effet, 37,5 % des enquêtés ont fait les études primaires : 53,75 % ont fait les études secondaires et 8,75 % ont le niveau universitaire. Le niveau de scolarité est positivement corrélé avec le taux de possession d'un compte (BRB, 2012). Or, la possession d'un compte est une condition nécessaire pour demander un crédit pour la COOPEC selon le responsable de l'agence Kayanza. Les détenteurs des niveaux secondaire et universitaire participent en grand nombre au système financier parce que la disposition d'un compte est un préalable pour tout salarié de l'Etat. Les présents résultats concordent avec le constat de GAHUNGU et ses collaborateurs(2013) selon lequel la majorité des emprunteurs sont des salariés qui domicilient leurs salaires dans les institutions prêteuses.

76,25 % des clients enquêtés s'occupent des activités formelles à savoir la fonction salariale (51,25 % pour les salariés seulement ; 25 % pour les salariés qui pratiquent aussi l'agriculture). Le secteur d'activités informelles n'est représenté qu'à 23,75 % dont 13,75 % pour le commerce; 3,75 % pour l'agri-élevage; 2,5 % pour l'agriculture et artisanat et 3,75 % pour le commerce agri-élevage. L'occupation principale de l'emprunteur influe dans le choix d'appartenance à l'une ou l'autre IMF.

IV.2. Raisons d'adhésion à la COOPEC

Les sujets enquêtés affirment connaitre les IMF œuvrant dans la commune de Kayanza récapitulées par le diagramme suivant.



Figure 3 : Répartition selon les connaissances des IMF

La familiarité aux services financiers suppose aussi un certain niveau de connaissance des concepts de base utilisés dans le domaine financier. Même si les bénéficiaires de crédit enquêtés sont membres de la COOPEC, nos enquêtés ont été interrogés sur la connaissance d'autres IMF et leur fonctionnement. C'est à dire que le choix d'adhésion est fait suivant la préférence. Les résultats de l'enquête montrent que 68 % connaissent toutes les IMF (la POSTE, l'UCODE-MF et TURAME) œuvrant dans la zone d'étude; 25 % des enquêtés ne connaissent que l'UCODE-MF, la Poste et la COOPEC; 6 % connaissent COOPEC et POSTE tandis que seul 1 % connaissent simplement la COOPEC. La connaissance de différentes IMF œuvrant dans une localité permet de s'informer sur les avantages comparatifs afin de mieux décider sur la structure financière à se vouer en cas de besoin. Ainsi, les clients enquêtés préfèrent la COOPEC pour diverses raisons :

- ✓ La rapidité de la perception du prêt ;
- ✓ Le volume relativement élevé du microcrédit ;

IV.3. Objet de la demande de crédit

Plusieurs activités peuvent être financées par le même crédit ou être réparties entre l'investissement productif et la consommation. Ici, tous les bénéficiaires ont reçu un crédit individuel pour une période variant d'une année à trois ans. La finalité principale de la demande de crédit varie avec les sujets concernés par cette étude. Elle est présentée dans le tableau 4.

Tableau 4: Répartition de la population selon l'affectation du crédit

Finalité du crédit	**Effectifs**	**Pourcentage**
Scolarité des enfants et remboursement dette	11	13,75
Augmentation du capital	14	17,25
Habillement	1	1,25
Equipement domestique	7	8,75
Mariage	5	6,25
Soin de santé	2	2,5
Réhabilitation de la maison	10	12,5
Location d'une terre à cultiver	2	2,5
Achat d'une propriété	11	13,75
Achat des animaux d'élevage	8	10,0
Remboursement d'une dette	4	5,0
Augmentation du capital et réhabilitation de la maison	2	2,5
soins de santé et remboursement dette	1	1,3
Augmentation des capitaux et achat d'une propriété	1	1,3
Total	80	100

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Il ressort de ce tableau que la COOPEC octroie des crédits orientés à des fins divers dont principalement :

- ✓ Le crédit commercial : l'augmentation du capital (17,25 %) ;
- ✓ Le crédit immobilier : la réhabilitation maison (12,5 %) ;
- ✓ Le crédit agricole : achat d'une propriété (13,75 %) et achat d'animaux d'élevage (10 %)

En outre, selon les responsables interrogés de la COOPEC, cette IMF accorde des crédits de types sociaux, c'est à dire destinés à la consommation, à l'habillement, à la scolarisation, aux soins médicaux. 13,75 % des répondants ont utilisé le crédit pour la scolarisation. Il s'agit d'un investissement mobilisable à plus ou moins long terme car l'éducation a un impact positif sur la constitution d'épargne (RENAUD, 2007). En effet, selon toujours cet auteur, les personnes ayant atteint un niveau d'éducation plus élevé ont davantage de capacités pour gérer leur argent et planifier leurs dépenses.

IV.4. Nécessité de la main d'œuvre par l'activité entreprise

La plupart des projets exécutés par les bénéficiaires font recours à une main d'œuvre salariée. Parmi les bénéficiaires, 42,5 % ont entrepris des activités nécessitant une main d'œuvre ce qui contribue à la création d'emploi dans la zone du bénéficiaire du crédit contre 57,5 % qui ont répondu que leurs activités ne nécessitent pas de la main d'œuvre. La taille de la main d'œuvre utilisée est reprise dans le tableau 5.

Tableau 5: Main d'œuvre utilisée par les bénéficiaires dans leur processus de production

Nombre d'employés utilisés	Effectif des répondants	Pourcentage
1	18	53
2	12	35
4	2	6
5	1	3
7	1	3
Total	34	100

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Force est de constater que la majorité (53 % des répondants) d'activités entreprises avec le crédit n'utilise qu'une seule personne comme employé. 35 % des répondants affirment avoir utilisé 2 employés pour bien mener leurs activités. Seul un enquêté mène une activité nécessitant 7 employés et un autre pour 5 employés. Signalons que la main d'œuvre domestique (cuisinier ou servante) n'a pas été considérée comme dépendant du crédit.

Quant à la régularité, le tableau suivant indique la régularité de la main d'œuvre utilisée.

Tableau 6: Régularité main d'œuvre

Réponse	Effectifs	Pourcentage
Oui	10	29,4
Non	24	70,6
Total	34	100,0

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Au regard de ce tableau, il est important de constater que 29,4 % utilisent une main d'œuvre régulière pour réaliser leurs activités. Or, le microcrédit devrait être un élément clé dans la promotion de l'auto-emploi (OIT, 2005). Dans l'angle susmentionné, on admet que l'IMF a contribué à la réduction de la pauvreté mais, dans le cas précis des populations pauvres, l'endettement peut parfois être davantage source de problèmes que de bénéfices (CHESTON ET REED, 1999). Par ailleurs, l'objectif de lutte contre la pauvreté pose un problème de savoir ou repérer que l'on a touché ceux qui sont pauvres parmi les pauvres. Sachant que le cout de service de micro crédit à des pauvres est élevé, il est difficile de trouver les moyens nécessaires de promouvoir et plus précisément financer de manière durable cette lutte contre la pauvreté. Cela est le cas des sociétaires qui demandent crédit pour le remboursement des dettes, soin de santé, scolarité des enfants ou d'autres activités non génératrice de revenus. Dans ces conditions, l'objectif des IMF de réduire la pauvreté est voué à l'échec.

Par ailleurs, l'orientation de plus en plus commerciale des institutions de microfinance faisait craindre un abandon de l'objectif social initial, c'est-à-dire une recherche de la rentabilité au détriment d'un ciblage des plus pauvres. Il revient aux demandeurs des crédits de déraper le vrai objectif de ce dernier.

IV.5. Potentiel épargne des enquêtés

Pour certains bénéficiaires, les revenus du foyer ont davantage augmenté de façon qu'ils puissent faire une épargne suite au bénéfice réalisé au cours de leurs activités. Le tableau 7 présente la potentialité des enquêtés à constituer de l'épargne à la suite des activités génératrices de revenu entreprises avec le crédit.

Tableau 7: Capacité d'épargne des bénéficiaires

Réponse	Effectif	Pourcentage
Oui	32	94
Non	2	6
Total	34	100

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Les activités entreprises fournissaient un bénéfice pouvant être épargné bien que ce dernier varie en fonction de l'activité et du montant du crédit. 94 % ont fait de l'épargne généré par l'occupation entreprise avec le crédit.

IV.6. Estimation de la rentabilité financière de l'activité entreprise

60 % des sujets de cette étude déclarent qu'ils n'ont pas alloué le financement obtenu à une activité génératrice de revenus monétaire. Pour le reste, l'estimation de rentabilité de l'activité entreprise avec le crédit est montrée dans le tableau 8. Il est apprécié suivant la marge bénéficiaire réalisée par les emprunteurs.

Tableau 8 : Récapitulatif de la marge bénéficiaire

Montant (Fr bu)	Effectifs	Pourcentage
3000 - 10000	6	18,7
11000 - 20000	7	21,8
21000 - 30000	6	18,7
31000 - 50000	13	40,6
Total	32	100

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

21,8 % des enquêtés réalisent une marge bénéficiaire comprise entre 3000Frbu et 10000Frbu contre 40,6 % qui réalisent un bénéfice compris entre 31000 Fr bu et 50000 Fr bu. Signalons que pour tous les bénéficiaires interrogés, le montant a été investi en plusieurs activités voire plusieurs secteurs comme le commerce, l'agriculture et l'élevage. Les valeurs monétaires mentionnées dans le tableau 8 sont des sommations de revenus tirés de l'ensemble d'activités entreprises.

La marge bénéficiaire a permis aux emprunteurs d'épargner pour des raisons ci-dessous :

- ✓ Disposer de liquidités afin de permettre une dépense de consommation ou d'investissement plus important dans un futur proche ;
- ✓ Disposer d'une réserve pour constituer une marge de sécurité afin de faire face aux aléas de la vie (accident, maladie, décès, etc.).

IV.7. Impact du crédit sur la consommation

IV.7.1. Fréquence d'alimentation journalière

Le tableau 9 présente la fréquence de consommation journalière et le nombre de jours avec une ration quantitativement insuffisante.

Tableau 9: Nombre de repas et fréquence de consommation journalière

	Avant crédit			Avec crédit		
Variable	**Effectif jour**	**Effectif enquêté**	**%**	**Effectif jour**	**Effectif enquêté**	**%**
Nombre de repas/jours	2	18	22,5	2	15	18.75
	3	62	77,5	3	65	81.25
Nombre de jours avec une ration insuffisante/semaine	0	77	96,25	0	62	77. 5
				1	1	1.25
	2	3	3,75	2	1	1.25
				5	1	1.25
				6	3	3.75
				7	12	15

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

21,8 % des enquêtés réalisent une marge bénéficiaire comprise entre 3000Frbu et 10000Frbu contre 40,6 % qui réalisent un bénéfice compris entre 31000 Fr bu et 50000 Fr bu. Signalons que pour tous les bénéficiaires interrogés, le montant a été investi en plusieurs activités voire plusieurs secteurs comme le commerce, l'agriculture et l'élevage. Les valeurs monétaires mentionnées dans le tableau 8 sont des sommations de revenus tirés de l'ensemble d'activités entreprises.

La marge bénéficiaire a permis aux emprunteurs d'épargner pour des raisons ci-dessous :

- ✓ Disposer de liquidités afin de permettre une dépense de consommation ou d'investissement plus important dans un futur proche ;
- ✓ Disposer d'une réserve pour constituer une marge de sécurité afin de faire face aux aléas de la vie (accident, maladie, décès, etc.).

IV.7.2. Type d'aliments consommés

Le type d'aliments consommés au sein des ménages bénéficiaires de crédit est mentionné dans le tableau 10.

Tableau 10: Type d'aliment couramment consommé

Variable	Avant crédit		Avec crédit	
	Effectif	Pourcentage	Effectif	Pourcentage
Fréquence consommation haricot :				
➢ Quotidiennement	76	95,5	75	93,9
➢ Cinq fois/7jours	3	3,8	3	3,8
➢ Trois fois/ 7jours	0	0	1	1,3
Fréquence consommation riz :				
➢ Quotidiennement	17	21,3	18	22,5
➢ Cinq fois/7jours	13	16,3	10	12,5
➢ Trois fois/ 7jours	20	25	17	21,5
➢ 1 fois / 7 jours	29	36,3	34	42,5
Fréquence consommation pate :				
➢ Quotidiennement	61	76,3	63	78,8
➢ Cinq fois/7oujrs	5	6,3	6	7,5
➢ Trois fois/ 7jours	8	10	8	10
➢ 1 fois / 7 jours	5	6,3	2	2,5
Fréquence consommation viande :				
✓ Quotidiennement	4	5	1	1,3
✓ 1 fois / 7 jours	30	37,5	25	32,5
✓ 1 fois /30 jours	38	47,5	28	36,4
✓ A l'occasion des fêtes	6	7,5	23	29,9
Fréquence consommation frite :				
✓ Quotidiennement	1	1,3	0	0
✓ 1 fois /30 jours	17	21,3	13	16,3
✓ 1 fois / 7 jours	8	10	8	10
✓ A l'occasion des fêtes	40	50	45	56,3

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Pour les types d'aliments consommé, force est de constater que le haricot, le riz et la pâte dominent la composition du régime alimentaire journalier d'avant et d'avec le crédit pour les sujets concernés par cette étude. Quant aux protéines animales, la consommation diminue avec le crédit.

En effet, avec le crédit, la proportion de l'échantillon qui consomme journalièrement la viande est 5 % à 1,3 % ; celle qui consomme ce produit 1 fois/7 jours, 1 fois/30 jours et occasionnellement est passée respectivement de 37,5 % à 32,5 % ; 47,5 % à 36,4 % et 7,5 % à 29,9 %.

Or, le crédit devrait permettre aux bénéficiaires d'acheter davantage la viande et les produits laitiers, biens alimentaires auxquels ils avaient difficilement accès auparavant (RENAUD, 2007). Il résulte donc des données de cette recherche que le financement octroyé par l'IMF est orienté prioritairement vers d'autres types d'investissement.

IV.8. Impact du crédit sur l'état et entretien de la maison

Le tableau 11 présente les différentes améliorations faites par les emprunteurs à leurs habitations.

Tableau 11: Amélioration faite à l'habitat

		Avant crédit		Avec crédit	
		Effectifs	%	Effectifs	%
Etat de la maison	Bon état	67	83,75	78	97,5
	Détérioré	13	16,25	2	2,5
Toiture	Tôles	21	26,25	33	41,25
	Tuiles	59	73,75	47	58,75
Pavement	Boue	36	45,0	27	33,75
	Ciment	18	22,5	24	30
	Brique cuite	26	32,5	29	36,25
Source d'énergie	Absence d'électricité	47	58,0	35	43,75
	Compteur commun	8	10,0	9	11,25
	Compteur individuel	7	8.75	9	11,25
	Panneau solaire	18	22,5	27	33.75
Source d'eau	Pluie	0	0	0	0
	Cours d'eau	1	1,25	1	1,25
	Robinet collectif	21	26,25	25	31,25
	Robinet chez soi	14	17,5	17	21,25
	Rusengo	44	55	37	46.25
Type de latrine	En bois	47	58,75	41	51,25
	En bloc ciment	33	41,25	39	48,75

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

De ce tableau, le taux d'habitat amélioré est passé de 83,75 % à 97,5 % avec le crédit. Cette amélioration se remarque sur les points suivants:

- Le nombre de maisons couvertes des tuiles est possède 73,75 % (avant crédit) à 58,75 % (avec le crédit). Les tuiles sont remplacées par les tôles au taux de substitution de 15 % ;
- 45 %de maisons sillonnées par la poussière avant crédit sont réduites à 33,75 % avec le crédit;
- 58 %de ménages non éclairés avant crédit ont subi une baisse jusqu'à 43,75 % avec le crédit par augmentation de 11,25 % de panneaux solaires utilisés ;
- Quant à la source d'eau potable, le taux de ménages qui possèdent un propre robinet est passé de 17,5 % à 21,25 % avec le crédit ;
- Les lieux d'aisances n'ont pas été oublié dans les améliorations: le taux de 58,75 % des toilettes défectueuses avant crédit est réduit jusqu'à 51,25 % avec crédit.

Les données ci-dessus démontrent l'impact positif du microcrédit sur le bien-être au niveau du foyer via l'amélioration du logement étant donné qu'au Burundi, le manque d'habitation est un fait (estimée à 15 000 logements par année) et que même l'habitation disponible est en détérioration (GAHUNDU *et al*, 2013). Par ailleurs, les réparations ou les agrandissements du logement réalisés sont des investissements qui ont un impact positif à long terme (RENAUD, 2007). D'une part, ces investissements améliorent les conditions de vie des personnes concernées, et d'autre part, cela augmente la valeur de leur logement s'ils désirent le vendre dans l'avenir. Le plus important prêteur au Burundi étant le Fonds de Promotion de l'Habitat Urbain (FPHU) qui représente près des trois quarts du marché, il opère principalement en zone urbaine (GAHUNDU *et al*, 2013).

En absence de l'intervention du FPHU, les membres des IMF en zone rurale peuvent saisir du fond octroyé pour la promotion de leur habitat, comme le cas emprunteurs enquêtés de la COOPEC Kayanza.

IV.9. Biens acquis avec crédit

Les biens acquis par les bénéficiaires du microcrédit sont récapitulés dans le tableau 12.

Tableau 12: Biens acquis avec crédit

BIENS	EFFECTIF	Proportion (%)
Terre	10	12,5
Vache	11	13,5
Mouton	1	1,25
Chèvre	4	5
Pores	5	6,25
Volaille	1	1,25
Vélo	3	3,75
Téléphone	1	1,25
Radio	1	1,25
Equipement	10	12,5

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Selon les données du tableau 11, 12,5 % des enquêtés ont affecté le financement en bien durable via l'achat de terre. 27,25 % ont répondu avoir utilisé le microcrédit pour l'achat d'animaux d'élevage dont la vache (13,5 %), les petits ruminants (6,25 %), le porc (6,25 %) et le volaille (1,25 %). 3 sur 80 enquêtés (3,75 %) ont acheté un vélo, 1 sur 80 (1,25 %) a acheté un poste radio, un autre un téléphone portable tandis que 10 se sont équipés en matériel domestique.

La confrontation des données du tableau 11 et celles du tableau 3 montre une déviation dans l'affectation du financement octroyé. En effet, sur 11 bénéficiaires qui avaient demandé le crédit pour l'achat de terre, seuls 10 ont exécuté cette demande. La demande en équipement domestique était avancée par 8,75 % des enquêtés mais l'affectation est revue à la hausse jusqu'à 12,5 % des sujets. Il en est de même pour l'achat d'animaux d'élevage où la demande est de 10 % mais 27,25 % des sujets ont fait des affectations dans ce domaine. En outre, les biens comme le vélo, le téléphone, la radio qui n'ont pas été cités lors de la demande ont fait objet de l'usage du crédit pour 6,25 % des enquêtés.

Il en résulte que plusieurs activités ont été financées par le même crédit ou réparties entre l'investissement productif et la consommation.

IV.10. Contraintes d'accès au crédit

Le crédit individuel, qu'il soit octroyé par une banque ou une IMF, est accordé, en se basant sur la capacité du client d'offrir à l'institution des garanties de remboursement et un certain niveau de sécurité (NDUWIMANA, 2009). Sont présentées ci-dessous les raisons pouvant constituer l'obstacle à l'octroi de crédit comme indiquées par les enquêtés.

Tableau 13: Répartition de l'échantillon selon les raison de non accès au crédit

Variable	Effectifs	Pourcentage
Garantie	27	33,75
Emplacement du gage	2	2,5
Taux de remboursement	18	22,5
Garantie et taux de remboursement	24	30
Garantie et emplacement du gage	2	2,5
Emplacement du gage et taux de remboursement	2	2,5
Emplacement du gage et aléa naturel	5	6,25
Total	80	100

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

33,75 % des sujets accusent les IMF d'exiger de garantie matérielle comme un préalable à l'octroi de crédit aux demandeurs tandis que 22,5 % disent que le taux de remboursement est une limite d'accès au crédit; 30 % affirment que l'exigence de la garantie combinée au taux de remboursement élevé sont les barrières d'avoir un volume de crédit voulu. Il en découle que la garantie et le taux de remboursement élevé font les principales obstacles d'accès au crédit. A côté de ces facteurs, d'autres interviennent comme l'emplacement du gage et les aléas naturels pour 6,25 %. Les risques de mauvaises récoltes liés aux aléas climatiques font que les membres agricoles hésitent à emprunter afin de ne pas faire face aux obligations de remboursement du crédit (MINISTERE DES FINANCES, 2014). Cela justifie le faible taux d'apparition d'aléas climatiques parmi les contraintes au crédit et le fait que le secteur agricole ne motive pas les emprunteurs pour la demande de crédit (seulement 2,5 %, confère tableau 3).

Tous les crédits doivent être assortis, de façon à ce que les risques de pertes soient réduits au minimum (BRB, 2012).

A cette prudence, selon les responsables de la COOPEC Kayanza, la garantie exigée est soit:

- La domiciliation du salaire pour les salariés
- la caution solidaire solvable
- L'hypothèque

IV.11. Satisfaction des bénéficiaires

40 % des répondants affirment avoir abouti à leurs objectifs qui ont fait l'objet de la demande de crédit. Pour le reste (60 %), les raisons du non efficacité du financement sont récapitulées dans le tableau 14.

Tableau 14: Raisons de non efficacité du crédit

Variable	Effectif	Pourcentage
Crédit faible	35	72,9
Crédit tardif	7	14,6
Incident intervenu après acquisition du crédit	3	6,25
crédit faible et crédit tardif	3	6,25
Total	48	100

Source : Auteur à partir de l'enquête, 2017

Selon les données de ce tableau, les raisons de non efficacité du crédit évoquées découlent du crédit lui-même en termes de volume accordé et du délai entre la demande et l'octroi du financement. En effet, pour 72,9 % des cas, le volume accordé est insuffisant et pour 14,6 % des cas, le crédit est tardif. En plus, l'incidence d'un événement survenu après l'acquisition du crédit a perturbé l'efficacité du crédit pour 6,25 % des cas. Il s'agit ici principalement de maladies de membres du ménage bénéficiaire.

CHAPITRE V. CONCLUSION GENERALE ET RECOMMANDATIONS

V.1. Conclusion générale

L'objectif global de ce travail était d'évaluer l'effet des interventions des institutions de microfinance dans la commune Kayanza. Pour bien mener ce travail et répondre aux questions de recherche qui ont été posées, trois hypothèses ont été proposées.

Pour la première hypothèse selon laquelle le microcrédit donne aux bénéficiaires la possibilité de se libérer des usuriers et de mieux résister à la pression des commerçants prétentieux, les résultats ici trouvés ne la confirment pas. En effet, la proportion de bénéficiaires ayant demandé le microcrédit pour entreprendre des activités génératrices de revenus est faible (40 %). En outre, la rentabilité financière de ces activités n'est pas si satisfaisante selon la hauteur de la consommation du ménage. La marge bénéficiaire plafond a été de 50000Frbu pour 40 % des activités génératrices entreprises. Cela remet en doute la capacité des bénéficiaires de se libérer des usuriers suite aux besoins supérieurs aux revenus encaissés. Pour 60 % des bénéficiaires enquêtés, le financement a été orienté en réparation de leur habitation par amélioration du pavement en ciment (11.25 %), l'éclairage (12.5 %), toiture (substitution des tuiles par de tôles pour 15 % des sujets) et l'accessibilité à l'eau par robinet propre pour 4.75 % des enquêtés. D'où la deuxième hypothèse selon laquelle le microcrédit améliore les conditions de vie des bénéficiaires est confirmée.

La dernière hypothèse qui stipule que les bénéficiaires des crédits sont satisfaits des services des IMF est infirmée. En effet, 60 % des sujets enquêtés ne sont pas satisfaits de service crédit offert par la COOPEC. Les raisons avancées sont principalement le faible volume de crédit accordé et son caractère tardif.

V.2. Recommandations

Vu les résultats trouvés, nous aimerions émettre, au terme de ce travail, quelques suggestions :

La majorité des répondants ont demandé le crédit pour l'amélioration de l'habitat en défaveur d'activités génératrices de revenus. La réparation de la maison améliore le niveau de vie, mais elle devrait être réalisée avec les bénéfices d'une activité génératrice de revenus entreprise avec le microcrédit. Les clients enquêtés se plaignent du volume insuffisant et de caractère tardif du crédit octroyé. La COOPEC devrait alors se consentir avec ses clients selon le projet avancé et la capacité de remboursement de l'emprunteur pour accorder un financement adéquat et facilement remboursable.

La grande partie des bénéficiaires était constituée de salariés et de commerçants. Dans ce cas, la COOPEC s'intéresse à une couche de la population qui, dans le contexte socio-économique du Burundi, n'est pas la plus vulnérable. Il faudrait alors que l'IMF s'intéresse davantage aux personnes « pauvres » pour les libérer de la détresse en leur inspirant l'esprit créatif et la confiance en soi.

Il est d'importance capitale que les IMF disposent des formateurs en entrepreneuriat pour leurs clients et ainsi accroitre la productivité par la création des AGR et la circulation monétaire.

Le gouvernement est interpelé d'initier la politique de suivi et d'appui des activités des IMF pour rendre accessible les services offerts à toutes les couches de la population.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. ALLEMAND. 2007 : La microfinance n'est plus une utopie ! Paris Autrement. 205 p
2. Baromètre de la Microfinance 2014 : Chiffres clés de la microfinance dans le monde. Le Portail de la microfinance https://www.microfinancegateway.org/fr/library/barom%C3%A8tre-2014-chiffres-cl%C3%A9s-de-la-microfinance-dans-le-monde; consulté le 03/03/2018
3. BOYE. 2006 : Le guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement. Paris. Groupe Eyrolles. 304 p
4. BRANGER. 1968 : Traité d'économie bancaire. Tome 1. PUF. 161 p
5. BRB. 2012 : Enquête nationale sur l'inclusion financière au Burundiwww.brb.bi/se/docs/enquete_inclusion_fin.pdf, consulté le 21 Avril 2017
6. CONDE., 2001 : Le crédit rural de Guinée vu par ses acteurs. Paris. Ed. gret. CRG.IRAM. 95 p
7. FIDA. 2011 : Rapport sur la pauvreté rurale 2011 Ifad:https://www.ifad.org/documents/10180/aaa5b23c-6a53-43a3-8b25-71b6d961be5b (visité le 23/12/2016)
8. Fondation FARM., 2009 : Exclusions et liens financiers : Microfinance pour l'agriculture des pays du Sud. Rapport 2008-2009. Paris. Economica. 45/3 p
9. GAHUNGU D., NDEREYAHAGA R., NKUNZIMANA J., NIBIGIRA M.et NSABIMANA J. C., 2013 : La Contribution des Institutions de Micro Finance au Financement des Petites et Moyennes Entreprises et l'Autonomisation des Femmes au Burundi *Bujumbura, Burundi.* Rapport de Recherche du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (FR-CIEA) N° 75/13.http://www.trustafrica.org/icbe, consulté le 17 septembre 2017.
10. GAPARAYI N., 2008 : Le rôle de l'Etat dans la promotion la microfinance au Burundi. Bujumbura. UB. FSEA. 95 p
11. GENTIL., 1993 : Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique. Paris. Syros alternatives. 273p
12. GUERIN I., 2002 : Microfinance et autonomisation féminine. Programme Finance et Solidarité. Document de travail N°32. OIT, Genève. 343p http://repositories.lib.utexas.edu/bitstream/handle/2152/4930/4035.pdf?sequence1 consulté le 25 Novembre 2016)

13. LAPENU C. et WAMPFLER B., 1997 : Le microfinancement dans les pays en voie de développement. Evolution, théories et pratiques. CIRAD. 220 p
14. MAREK H., MARC L. et ANAIS P., 2009 : microfinance pour l'agriculture des pays du sud. Exclusions et liens financiers. Fondation FARM. Paris. 443p
15. MEYER R. L., 2009 : Les services de la microfinace pour l'agriculture. Potentialités et défis. Fondation FARM, 443p
16. MINISTERE DES FINANCES ET DE LA PLANIFICATION DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE, 2014 : STRATEGIE NATIONALE D'INCLUSION FINANCIERE 2015-2020
17. MINISTERES DES FINANCES, 2013 : Politique et Stratégie du Secteur de la microfinance de la République 2012-2016. République du Burundi. Bujumbura.
18. MIPIDRN: Monographie de la Commune kayanza, 2006
19. NDIMUBANDI J., 2010: Evaluation du projet de facilitation sur le warrantage.Rapport de mission.CAPAD
20. NDUWIMANA R., 2009 : Contribution des institutions de microfinance dans la réduction de la pauvreté : cas de l'UCODE-MF Microfinance Kirundo. Bujumbura. UB. FSEA. 65 p
21. NIYONIZEYE J., 2003 : Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés au Burundi. Bujumbura. UB. FSEA. 65p.
22. NIYONZIMA S., 2001 : Le crédit en vue de la lutte contre la pauvreté. proposition d'une stratégie et d'une approche appropriée au Burundi. Bujumbura. IDEC. 73 p
23. NOWAK, 2005 : On ne prête (pas) qu'aux riches. La révolution du microcrédit. Paris. JC. Lattès. 270 p
24. NTACONZOBA E., 1999 : Les déterminants de l'épargne au Burundi: Bujumbura. UB. FSEA. 67 p
25. NTIBANENEJE D., 2005 : Analyse comparative des systèmes de microcrédit au Burundi et leur impact sur les bénéficiaires : Cas de la CECM et de l'ASBI TWITEZIMBERE. Bujumbura. UB. FSEA. 63 p
26. OIT, 2005 : Le point sur la microfinance et le travail décent
27. PETIT-DUTAILLIS, 1967: Le risque du crédit bancaire: conditions de modalité d'octroi d'un crédit à C.T. Paris. PUF. 197 p
28. RENAUD J., 2007. L'impact social des microcrédits : le cas d'une institution de microfinance argentine », L'Économie politique2007/4 (n° 36), p.33-45. DOI 10.3917/leco.036.0033 http://www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2007-4-page-33.htm visité le 16/09/2017

p.33-45. DOI 10.3917/leco.036.0033 http://www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2007-4-page-33.htm visité le 16/09/2017

29. REPUBLIQUE DU BURUNDI, 2009 : Cadre Stratégique de Croissance et de Lutte contre la Pauvreté
30. RUKINGAMUBIRI Y., 2011 : Structure et coût d'une institution de microfinance : Cas de la Caisse Coopérative d'Epargne et de Crédit Mutuel (CECM). Bujumbura. UB. FSEA. 69 p
31. SERVET J.M., 2006 : Banquiers aux pieds nus : La microfinance. Paris. ODILE JACOB. 511 p
32. SERVET J.M., 2009 : Microfinance rurale et agricole dans un contexte de financiarisation globalisée. Fondation FARM. Paris. 443p
33. Stuart R., 2002 : Comment les pauvres gèrent leur argent ? GRET. Karthala. 211p www.sp-cnca.gov.bi/images/documents/cslp2.pdf

ANNEXES

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Numéro de la fiche : / /

I. Profil du bénéficiaire

Nom et prenom de l'enquêté :.....

- Commune : KAYANZA
- **Colline** :
  1 Muhweza ,2=Nemba,3=Nyabihogo,4=Ruhande,5 Gitwa,6 Mihigo,7 Gahahe,8 Musave,,9=Mwendo,10=Nyabihanga,11 Cukiro,12 Bubezi,13 Karinzi,14 Kinga,15 Kirema,16=Murago,17=Maruri,18 Ntarambo,19 Nyabikaranka,20 -Kinzobe,21=Ryirengeye,22=Kinyamukizi,23 Nyangwe,24 Benga,25=Mpanga,26=Mpanda-migege,27 Shikankoni,
  28 Kavumu,29=Rwintare,30=Gacu,31=Murima,32=Magamba,33 Nkuba ,34 Gihororo,35=Ruvomo,36=Kibingo,37=Canzara
- A Etat civil: 1=Célibataire| |; 2=marié| |; 3 Veuf| |; 4 divorcé/séparé| |; 5=autre| |
- B Sexe: 1 Masculin| |; 2=Féminin| |
- C Nombre d'années d'étude formelles : 1=Primaire| |; 2 Secondaire| |; 3 Supérieur| |
- D Profession de l'enquêté : 1 Agriculture | |; 2 Agriculture+élevage| |; 3=Elevage | |; 4 Commerce | |; 5 Artisanat | |; 6 Chômage | |; 7 Salarié| |; 8 Travailleur temporaire| |; 9 Autres | |

Connaissances générales sur les institutions de microfinance

Quelles sont les institutions financières que vous connaissez ?
1 UCODE-MF | | ; 2 COOPEC | | ; 3 POSTE| | ; 4 TURAME-MICROFINANCE| |

Es-tu membre de l'une des institutions de microfinances ?
1 Oui| | 2= Non ☐

Si oui, laquelle ? 1=UCODE-MF | |; 2 COOPEC| |; 3 POSTE| |;4 TURAME| |

II. USAGE DU PRET

Avez-vous déjà contacté un crédit ?

1 Oui[ ] 2=Non[ ]

1. Pourquoi avez-vous pris la décision de demander du crédit?

1 Scolarité des enfants|__|; 2=Augmentation du capital|__|; 3 Habillement|__|; 4 Equipement domestique |__|; 5= Mariage |__|; 6 Soins de santé |__|; 7 Réhabilitation de la maison |__|; 8=Louer une terre à cultiver |__|; 9 Acheter une propriété |__|; 10=acheter des animaux d'élevage |__|; 11 Remboursement d'une dette |__|;12=Scolarité des enfants | Augmentation du capital |__|;

Si le crédit a été utilisé pour générer des revenus,

1. Quelle activité avez-vous entreprise ?

1 Agriculture|__|; 2= Commerce |__|; 3=Artisanat |__|; 4 Services |__|

Votre activité nécessite une main d'œuvre? 1 Oui |__|; 2 Non |__|

Si oui combien?.....Est-elle régulière? 1=Oui |__|; 2 Non |__|

Vous permet-elle de dégager un surplus à épargne ? 1=Oui |__|; 2 Non |__|

Si oui, combien par mois ?..... (Montant Fr Bu)

Quel était votre revenu mensuel avant l'acquisition du crédit ?..... (Montant en Fr bu)

III. Impact au niveau du foyer

a. Indicateur relatif à l'alimentation

Facteur	Avant le crédit		Avec le crédit	
Nombre de repas par jour				
Nombre de jour a une nourriture insuffisante par semaine				
Aliment de base	**Aliment**	**Fréquence de consommation G1**	**Aliment**	**Fréquence de consommation G2**
	Haricot	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Haricot	1 | |2 | | 3 | |4 | |
	Riz	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Riz	1 | |2 | | 3 | |4 | |
	Pate	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Pate	1 | |2 | | 3 | |4 | |
Aliment occasionnel	**Aliment**	**Fréquence de consommation (G3)**	Aliment	**Fréquence de consommation (G4)**
	Viande	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Viande	1 | |2 | | 3 | |4 | |
	Frit	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Frit	1 | |2 | | 3 | |4 | |
Stockage des produits locaux	**Produit**	**Durée**	**Produit**	**Durée**
	Haricot	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Haricot	1 | |2 | | 3 | |4 | |
	Riz	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Riz	1 | |2 | | 3 | |4 | |
	Farine	1 | |2 | | 3 | |4 | |	Farine	1 | |2 | | 3 | |4 | |

G1 et G2 :1 Quotidiennement;2=Trois fois/7jour;3=Cinq fois/7 jours.4 1fois/7 jours

G3 et G4 : 1 1 fois par jour; 2=1 fois par 30 jours;3=A l'occasion des fêtes. 4=1fois/7 jours

Stockage : 1 un mois ; 2 deux mois ; 3= trois mois, 4 une semaine

b. Indicateur relatif à l'habitat

Paramètre	**Avant le crédit**	**Avec le crédit**
Etat de la maison (H)	1=|__|2=|__|	1 | |2 | |
Nombre de chambre		
Type de murs externes (I)	1 | |2=| | 3=|__|	1 | |2 | |3 | |
Toiture (J)	1 | |2=|__|3=|__|4=|__|	1 | |2 | |3 | |4 |
Pavement (K)	1=|__|2=|__| 3=|__|	1=| |2 | |3 | |
Source d'énergie (L)	1=|__|2=|__|3=|__|4=|__|	1=| |2 | |3 | |4 |
Source d'eau (M)	1=|__|2=|__|3=|__|4=|__|5=|__|	1 | |2 | |
		3 | |4 | |5 | |
Type de latrine (N)	1 | |2=| |3=|__|	1 | |2 | |3 | |

H : 1 Bon etat; 2 Détérioré

I : 1 En terre; 2 Brique cuite; 3=Brique cuite+ciment+sable

J : 1 Tôle; 2 Tuile; 3=Paille; 4=Sheeting

K : 1 Boue; 2 Ciment; 3=Brique cuite

L : 1 Absence d'électricité; 2=Compteur commun;

3 Compteur individuel V ; 4=Panneau solaire

M : 1 Pluie; 2=cours d'eau; 3=Robinet collectif;

4 Robinet chez soi; 5 Rusengo;

N : 1 En bois; 2 =En bloc ciment; 3=A siège

Biens acquis avec le crédit

Actif	Effectif	Valeur au prix du marché
Terre		
Vache		
Mouton		
Chèvre		
Porc		
Volaille		
Moto		
Vélo		
Téléphone mobile		
Radio		
Véhicule		
Télévision		
Autres :		

Quelles sont les contraintes d'accès au crédit ?

1=Garantie | | ; 2=Emplacement du gage | | ; 3=Les aléas naturels | |; 4 Le taux de remboursement | |;
Le crédit a-t-il résolu le problème réellement posé à la demande ?

1-Oui | | 2 Non | |

Si non pourquoi? 1=Crédit faible | |; 2=Crédit tardif | |; 3 incident intervenu après acquisition du crédit| |

QUESTIONNAIRE ADRESSE AUX AGENTS DES IMF

1. Quelles sont les exigences en octroi des crédits ?
   1 présentation d'une garantie|__|; 2=avoir un avaliseur | |: 3 ne pas posséder déjà un autre crédit |__|;4=garantie+avaliseur|_ |.
2. Comment procédez-vous pour sélectionner les bénéficiaires du crédit ?
   1 pouvoir de la garantie |__|; 2=crédit ne dépassant pas la garantie | :
   3 capacité de remboursement de l'avaliseur |__|;
3. Quel taux d'intérêt appliquez-vous ?1=inferieur a 10 %| |.2 entre 15 et 20 %| |;entre 20 et 30 %|__|
4. Est-ce que vous appliquez le même taux pour les différents types d'activités ?1 Oui| _| 2=Non | |
5. Quelles sont les contraintes auxquelles vous vous heurtez dans l'octroi des crédits ?
   1 retard de payement |__|;2=décès des acquéreurs | |: 3

6. Faites-vous le suivi de l'utilisation du crédit octroyé ? 1 Oui |
   2 Non| |
7. Etes-vous remboursé à temps ? 1=Oui |__| 2=Non| |
8. Que prévoit votre institution pour ceux qui ne remboursent pas à temps ?
   1 augmentation du taux de remboursement; 2=prise des garanties
9. Une telle situation vous est- elle arrivée ? 1 Oui | | 2 Non| |
   Si oui combien de cas en moyenne par an ?
   1 inférieur à 2 %| | ; 2=entre 2 % et 5 %| |3 entre 5 % et 10 %| |:4 supérieur à 10 %|__|(Cas/an en moyenne)