



HAL
open science

Socioéconomie de la microfinance au Sénégal: une approche en termes de filière, de territoire et de proximité

Katim Touré

► To cite this version:

Katim Touré. Socioéconomie de la microfinance au Sénégal: une approche en termes de filière, de territoire et de proximité. Economies et finances. Université Toulouse le Mirail - Toulouse II, 2013. Français. NNT: 2013TOU20150 . tel-01058075

HAL Id: tel-01058075

<https://theses.hal.science/tel-01058075v1>

Submitted on 26 Aug 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Université
de Toulouse

THÈSE

En vue de l'obtention du

DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE TOULOUSE

Délivré par :

Université Toulouse 2 Le Mirail (UT2 Le Mirail)

Présentée et soutenue par :

Katim TOURÉ

le 16 décembre 2013

Titre :

SOCIOECONOMIE DE LA MICROFINANCE AU SENEGAL.
UNE APPROCHE EN TERMES DE FILIERE, DE TERRITOIRE ET DE PROXIMITE

École doctorale et discipline ou spécialité :

ED TESC : Économie sociale

Unité de recherche :

UMR-MA 104- DYNAMIQUES RURALES

Directeur(s) de Thèse :

Catherine Baron, Professeure en Aménagement de l'Espace et Urbanisme, Lereps, Université
Toulouse Capitole

Isabelle Guérin, Directrice de recherche en Socioéconomie, IRD

Jury :

RAPPORTEURS

Jean-Yves Moisseron, Chargé de recherche en économie, HDR, IRD

Solène Morvant-Roux, Maître assistante en socioéconomie, Université de Fribourg

AUTRE MEMBRE DU JURY

Denis Requier-Desjardins, Professeur Emérite en Economie, Lereps, Université Toulouse
Capitole

**SOCIOECONOMIE DE LA MICROFINANCE AU SENEGAL. UNE APPROCHE EN
TERMES DE FILIERE, DE TERRITOIRE ET DE PROXIMITE**

PAR

KATIM TOURE

Sous la Direction de

Catherine Baron, Professeure en Aménagement de l'Espace et Urbanisme, Lereps,
Université Toulouse Capitole (Directrice de thèse)

Isabelle Guérin, Directrice de recherche en Socioéconomie, IRD (Directrice de thèse)

RESUME

Cette thèse a pour objet l'analyse des potentialités et limites de la microfinance dans la création ou la consolidation d'emploi au Sénégal. Elle combine une analyse de la demande et de l'offre, en étudiant à la fois le fonctionnement de certaines filières d'activité et le rôle qu'y joue la microfinance, les stratégies d'implantation des IMFs puis la crise des impayés et de surendettement au Sénégal qui est actuellement en émergence.

Dans cette thèse trois grandes questions essentielles sont abordées:

S'inspirant d'une approche en termes de filières, une première question s'intéresse à la demande et analyse les potentialités et limites de la microfinance dans le financement de différents secteurs d'activité comme la pêche artisanale, le mareyage, la transformation de produits halieutiques, le commerce et l'artisanat. Nos analyses mettent en évidence d'une part l'existence de barrières multiples à la dynamisation de ces filières, qui vont bien au-delà de l'accès au crédit, et d'autre part la présence de diverses formes de financement informel, souvent peu coûteux, facilement accessibles et plus adaptés à l'irrégularité et la saisonnalité des activités. Au final, dans le contexte actuel, la microfinance se révèle peu adaptée.

S'inspirant des économies de proximité, une seconde question s'intéresse à l'offre et étudie les stratégies d'implantation des institutions de microfinance. Nos analyses mettent en évidence deux stratégies principales : celles qui privilégient l'agglomération dans des zones à fort potentiel humain et économique, créant ainsi une concentration de la microfinance et une forte concurrence ; et celles qui en revanche se spécialisent et s'ancrent sur un territoire spécifique.

Une troisième question combine les deux points de vue – offre et demande – pour étudier la crise émergente des impayés. Nos analyses suggèrent que cette crise combine différents facteurs, les dérives de mission, le relâchement dans les règles de gestion et de gouvernance et des facteurs politiques.

Mots-clés : Sénégal, microfinance, potentialités, agglomération, spécialisation, impayés, surendettement.

ABSTRACT

The object of this thesis is to analyze the potential and limits of microfinance in the creation or preservation of employment in Senegal. It combines an analysis of supply and demand, by studying together some value chains and the role played by microfinance therein, MFIs' establishment strategies, and issues related to unpaid-loan and over-indebtedness in Senegal that is now emerging.

Three main questions are addressed in this thesis:

Inspired by a value chain approach, the first question concerns the demand and analyses the potential and limits of microfinance in the financing of different sectors like artisanal fishing, fish trade, processing of marine products, trading and craftsmanship. The analysis reveals on one hand the existence of multiple barriers to the dynamism of these value chains which go far beyond access to credit and on the other hand the presence of diverse forms of informal financing, often less costly, easier to access and more adapted to the irregularity and seasonal nature of the activities. One conclusion is that, in the present context microfinance is not well suited.

Using the model of local economy, the second question is related to supply and studies microfinance institutions establishment strategies. Findings evidence two main strategies: one that is centered on cities with a high human and economic potential, creating therefore a concentration of microfinance and strong competition; and the other that are more specialized and are territory-specific.

The third question combines the two points of view – supply and demand – to study the emerging unpaid-loan issue. Our results show that several reasons preside to this issue, including a loss of cap in the mission, loose management and governance rules enforcement and political factors.

Keywords: Senegal, microfinance, potential, cities, specialization, unpaid-loan, over-indebtedness.

DEDICACES

A mes Parents

A ma Femme et ma Fille

A ma belle-mère décédée, repose en paix Maman Ndawa

REMERCIEMENTS

J'ai entendu dire que la thèse est une entreprise solitaire, la mienne constitue une exception. Elle a bénéficié le soutien de plusieurs personnes et institutions. A l'issue de ce travail, la première personne que je tiens à remercier est Isabelle GUERIN, Directrice de Recherche en Socioéconomie, IRD, pour son encadrement sans faille depuis le début de la thèse jusqu'à la fin. Elle a su être patiente, même dans les moments de difficultés et de doutes de notre part. Elle m'a accompagné sur le terrain, conseillé, rectifié - lorsque je m'écartais du chemin et soutenu moralement et psychologiquement. Elle s'est toujours intéressée à ce que je faisais, m'écrire lorsqu'elle ne recevait pas de nouvelles. Elle s'est toujours constituée en éclairceuse, enlevant beaucoup d'embûches sur le chemin de la thèse. Je la remercie énormément pour ses corrections profondes et ses remarques constructives qui ont permis sans nul doute de finaliser cette thèse. Merci Isabelle pour tout.

Mes remerciements vont également à l'endroit de Catherine BARON, Professeure en Aménagement de l'Espace et Urbanisme, Lereps, Université Toulouse Capitole pour avoir repris la direction de cette thèse après le départ à la retraite de Marie-Laure ARRIPE. Je la remercie pour ses conseils précieux, son soutien et les nombreuses sollicitations de ma part sur d'autres sujets. Merci Catherine.

Je remercie les membres du jury, Madame Solène MORVANT-ROUX, Maître assistante en socioéconomie, Université de Fribourg et Messieurs Denis REQUIER-DESJARDINS, Professeur Emérite en Economie, Lereps, Université Toulouse Capitole et Jean-Yves MOISSERON, Chargé de recherche en économie, HDR, IRD d'avoir accepté d'évaluer ce travail de thèse.

Mes remerciements vont également à Alain BONNASSIEUX pour ses multiples conseils et encouragements.

J'adresse mes remerciements au laboratoire Dynamiques Rurales qui m'a accueilli pour la réalisation de cette thèse. J'en profite pour remercier les Docteurs et Doctorants parmi lesquels, je cite: Moumen WIDED, Ibrahima DIOUF, Maxime TANO, Erasme NGIYE, Guillian NGEFOR, Sylvain RACAUD, ma sœur Mabetty TOURE, Daniel LAMA, Ramatou HASSANE, Mr et Mme BA, Mossi MAIGA et Hadijatou. Recevez ici les amis, mes vifs remerciements.

Je remercie également Dominique DELIGNY, secrétaire au laboratoire Dynamiques Rurales pour sa disponibilité constante, surtout lors des inscriptions doctorales.

Mes remerciements vont également à l'ISRA et à mon unité de recherche, le Bureau d'Analyses MacroEconomiques (BAME-ISRA), ainsi qu'à tous mes collègues pour leur soutien sans faille et aux stagiaires de l'Unité. Je veux nommer Amy Faye, Diam A. SOW, Macoumba DIABONG, C. Sadibou FALL, Lamine GAYE, Yacine NGOM, Aminata NDOUR, Adama MBAYE et les collègues du CRODT, Jérémy BOURGOIN, Ndèye Fatou DIOP, Aminata SY, Assane BEYE, Mor NGOM, Bobo Barry, N. Fatou FAYE, et tous les autres stagiaires.

Je remercie particulièrement Djiby DIA, Chef du Bureau d'Analyses MacroEconomiques pour son soutien à la fois matériel et moral, ainsi que Moussa SALL, mon collègue de bureau pour son soutien, sa relecture et ses remarques constructives. Merci Gaban.

Je remercie mon ami d'enfance Aly KANOUTE pour ses conseils, son soutien sans faille et sa relecture. Merci Doho.

J'exprime des remerciements sincères et renouvelés à mon amie « personnelle », Madame Astou DIAO CAMARA «Mansour» pour son soutien sans faille, ses encouragements constants et je lui souhaite également bonne chance pour sa thèse.

Je remercie le projet WAAPP et le Directeur du CERAAS/ISRA pour avoir financé une partie de mes séjours en France, ainsi que l'Assistante de CERAAS-Mariama FAYE et le comptable Sandéné DIAGNE pour leurs services.

Je remercie vivement mes parents pour leur soutien moral et matériel sans faille. Papa et Maman, vivez encore dans la paix sereine de Saint-Louis pour encore de très nombreuses années. Mes remerciements vont aussi à mes frères et sœurs pour leurs nombreux soutiens.

Je remercie également la très chère Sokhna Faty FALL TOURE pour son soutien constant et sa compréhension de mes nombreuses absences et à travers elle, je remercie toute sa famille.

J'exprime mes sincères remerciements à mes amis du Sénégal : Aly, Abdou Diop, Madou, Pape Diop, Moussa Fall, As TOURE, Oumar et Ismaïla, pour leur soutien moral sans faille.

Je remercie très profondément mes amis de Toulouse pour leur soutien moral constant et leur gentillesse, je veux nommer Amina, Salwa Berthier, Ludo, Davina, Mamadou DIENG «Grand», Sala, Camille, Colin, Yaba, Naa Kade et Patrick Delord.

Mes remerciements s'adressent aussi aux nombreuses personnes que j'ai rencontrées et interviewées lors des enquêtes.

Je remercie Madame CISSE de la Feprodes pour sa disponibilité et sa gentillesse.

J'exprime ma profonde gratitude à Amina FALL et à Moustapha NIANG pour leur soutien immense et leurs encouragements.

SOMMAIRE

RESUME.....	i
ABSTRACT	ii
DEDICACES	iii
REMERCIEMENTS	iv
SOMMAIRE	vi
LISTE DES TABLEAUX.....	xi
LISTE DES GRAPHIQUES	xii
LISTE DES CARTES	xiii
LISTE DES SCHEMAS.....	xiii
LISTE DES ENCADRES	xiii
LISTE DES ETUDES DE CAS	xiv
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	xv
CHAPITRE I. INTRODUCTION GENERALE.....	1
1. Le contexte de la recherche	2
2. Une approche socioéconomique et institutionnaliste	13
3. Articulation de la thèse.....	14
CHAPITRE II: METHODOLOGIE DE RECHERCHE ET DE COLLECTE DES DONNEES	
.....	17
Introduction	17
Section I. Une approche socioéconomique et institutionnaliste.....	18
1. L'économie : entre fait de nature et fait social	18
2. Le rôle d'une théorie : la prédiction ou l'explication ?	18
3. La séparation du positif et du normatif	19
4. Un raisonnement déductif ou abductif ?.....	20
5. Une approche statique ou évolutionnaire ?	21
6. Point central de l'analyse : entre individu et interaction sociale.....	21
7. Une méthode principalement qualitative.....	22
8. La démarche abductive : cheminement et tâtonnement	23
Section II. La collecte et l'analyse des données	24
1. Un questionnaire de cadrage	24
2. Les IMFs : entretiens semi-directifs et observation	24

3. L'analyse de filières : trajectoires et récits de vie et observation.....	25
4. L'analyse des données	28
4.1. Biais d'enquêtes	28
4.1.1. Le cadre de l'enquête	28
4.1.2. Distance entre chercheur et enquêté.....	28
Conclusion du chapitre.....	30
CHAPITRE III. : LE PAYSAGE SENEGALAIS DE LA MICROFINANCE	31
Introduction	31
I. La microfinance sénégalaise en chiffres	32
II. Cadre institutionnel de la microfinance : quelques acteurs clés du secteur.....	37
2.1. La Direction de la Réglementation et de la Supervision du secteur de la microfinance: un rôle de gendarme financier	38
2.2. La Direction de la Microfinance et la lettre de politique sectorielle (LPS)	39
2.3. Le Comité National de Coordination (CNC)	40
2.4. Le Programme d'Appui à la Lettre de Politique Sectorielle (PALPS)	40
2.5. AP/SFD : le rassemblement des professionnels	42
III. Structure du marché	42
3.1. Le statut des IMFs et importance des coopératives.....	42
3.2. Les taux d'intérêt pratiqués	44
3.3. Typologie des IMFs selon la Direction de la Microfinance.....	46
3.3.1. Les IMFs « matures ».....	47
3.3.2. Les IMFs « émergentes »	47
3.3.3. Les IMFs « isolées » dont certaines sont déclinantes.....	47
IV. Historique des IMFs de notre étude	48
4.1. Crédit Mutuel du Sénégal (Cms).....	48
4.2. Pamecas (Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et du Crédit au Sénégal).....	50
4.3. Acep : Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production	52
4.4. La MEC Feprodes	55
4.5. Caurie-Microfinance Sénégal.....	57
4.6. Microcred Sénégal.....	58
4.7. Mec Propas de Saint-Louis	59
V. Analyse globale du marché de la microfinance.....	60
VI. La Nouvelle loi sur la Microfinance	61

VII. Le profil de la clientèle des IMFs	64
7.1. Age et situation matrimoniale des répondants	64
7.2. Niveau d'études et activités menées.....	65
7.3. Expériences avec les IMFs.....	66
7.4. Montant moyen des crédits reçus et appréciation du taux d'intérêt et de la garantie....	69
7.5. Appréciation de la qualité des services des IMFs	71
7.6. Appréciation de l'accroissement des revenus avec l'IMF et son réutilisation	73
7.7. Mode de gouvernance et action d'information des IMFs.....	74
Conclusion du chapitre.....	75
CHAPITRE IV. MICROFINANCE VU PAR LA DEMANDE : UNE ANALYSE EN TERMES DE FILIERES D'ACTIVITES.....	77
Introduction	77
SECTION 1. LE SECTEUR DE LA PECHE	79
SOUS-SECTION I. LA PECHE AU SENEGAL	79
I. Principales sources de risque de l'activité de pêche	82
II. Modes d'approvisionnement des pêcheurs artisans.....	83
III. Modes d'écoulement du poisson et revenu des pêcheurs artisans.....	86
IV. Stratégies de lutte des pêcheurs contre la concurrence	87
V. Perspectives de développement du secteur de la pêche	87
VI. Modes de financement existant pour les pêcheurs	88
6.1. Autofinancement et financement par des tiers	88
6.2. Financement par les mareyeurs	89
6.3. Financement commerçants et crédit fournisseurs	91
6.4 Financement par la microfinance	91
VII. Potentialités et limites de la microfinance	92
SOUS-SECTION II. LE MAREYAGE	93
Introduction	93
I. Histoire du mareyage au Sénégal.....	94
II. Les femmes dans le mareyage	96
2.1. Le micro-mareyage	96
2.2. Le grand mareyage	97
III. Principales sources de risque de l'activité de mareyage	98
IV. Modes d'approvisionnement des mareyeurs	98

V. Modes d'écoulement du poisson par les mareyeurs	100
VI. Stratégies de lutte des mareyeurs contre la concurrence.....	100
VII. Modes de financement existant pour les mareyeurs	102
7.1. Les micro-mareyeuses	102
7.2. Les grands-mareyeurs	102
VIII. Potentialités et limites de la microfinance pour le mareyage	103
SOUS-SECTION III. LA TRANSFORMATION	104
I. Principales sources de risque de l'activité de transformation.....	105
II. Modes d'approvisionnement des transformatrices	107
III. Modes d'écoulement des produits transformés et revenus.....	108
IV. Stratégies de lutte contre la concurrence pour les transformatrices.....	109
V. Modes de financement existant pour la transformation	110
VI. Potentialités et limites de la microfinance dans la transformation.....	111
Conclusion de la Section	112
SECTION II. LE SECTEUR DU COMMERCE	113
Introduction	113
I. Principales sources de risque de l'activité de commerce.....	114
II. Les commerçants : entre stratégies commerciales et financement de l'activité	114
SECTION III. LE SECTEUR DE L'ARTISANAT.....	122
Introduction	122
I. Sources de risques pour l'artisanat	123
II. Quelques exemples de cas	124
III. Particularité de ces unités artisanales	125
IV. Mode d'approvisionnement des artisans	125
V. Modes d'écoulement des produits artisanaux	126
VI. Stratégies de lutte des artisans contre la concurrence	127
VII. Mode de financement des artisans et études de cas	129
7.1 Confection/couture	130
7.2. Menuiserie	136
7.3. Les fabricants d'objets d'art.....	139
Conclusion du chapitre.....	142
CHAPITRE V. LA MICROFINANCE VUE PAR L'OFFRE: UNE ANALYSE DES STRATEGIES D'IMPLANTATION EN TERMES D'ECONOMIES DE PROXIMITE....	147

Introduction	147
SECTION I. LE CADRE THEORIQUE	148
I. Le territoire comme outil d'analyse	148
II. Les dimensions de la proximité	149
III. Trois modes de développement local	151
SECTION II. LE RETRAIT DU RURAL	153
I. Une forte concentration par trois grands réseaux et des logiques d'agglomération	157
1.1. Une illustration de la concurrence et de la concentration par les trois réseaux : exemple de Pamecas	162
1.1.1. Le Pamecas : des origines urbaines	162
1.1.2. Une concurrence assez précoce	163
1.1.3. Une logique d'implantation guidée par la rentabilité des activités	163
1.1.4. Pratiques de solidarité par des ristournes	165
1.2. La situation actuelle au Pamecas	165
1.3. Retour sur les trois réseaux	165
II. Spécialisation et ancrage dans des territoires spécifiques : cas de la Feprodes dans la Vallée du Fleuve Sénégal	167
2.1. La vallée du Fleuve Sénégal	167
2.1.1. Population de la Vallée	168
2.1.2. Productions agricoles	169
2.1.3. Importance et enjeux du riz au Sénégal	170
2.1.4. Les besoins en financement	171
2.1.5. La naissance des organisations paysannes	171
2.1.6. Défense des intérêts de la profession agricole	172
2.2. La Feprodes: un moyen d'accès aux facteurs de production et au financement agricole	172
2.2.1. Spécialisation de la Feprodes	173
2.2.2. Les services offerts par la MEC-Feprodes	174
2.3. La légitimité de la Feprodes et sa Présidente	176
2.4. Les logiques de partenariat de la Feprodes	178
Conclusion du chapitre	180
CHAPITRE VI. MICROFINANCE ET CRISE DES IMPAYES DANS LES IMFS AU SENEGAL	181

Introduction	181
I. La crise de la microfinance : une analyse de la situation dans le monde.....	182
1.1. Les dérives de mise en œuvre.....	184
1.2. La crise globale	185
1.3. La crise de la microfinance: entre phénomène politique et non légitimité	186
II. La crise de la microfinance au Sénégal	187
2.1. Des impayés croissants.....	187
2.2. Une diminution du nombre d'IMFs	190
2.3. Peut-on parler de crises ?	192
III. Confiance et légitimité de la microfinance : revue de la littérature	193
IV. Le climat politique entre 2000 et 2012: Un Etat-Parti clientéliste.....	199
4.1. Comment les dérives politiques ont influencé celles de la microfinance dans certaines IMFs	199
4.2. L'instrumentalisation des IMFs	202
4.3. Microfinance et clientélisme des élus dans les petites IMFs	204
V. Dérives de mission	205
5.1. Concentration de l'offre, concurrence et endettement croisé.....	205
5.1.1. Concentration par filière.....	205
5.1.2. Evolution du montant prêté dans les IMFs.....	206
5.1.3. Le montant moyen des prêts dans les IMFs	207
5.1.4. Les effets positifs de la concurrence	211
5.1.5. Effets négatifs de la concurrence	211
5.1.6. Prospection	211
5.2. Prêts croisés.....	215
5.3. Relâchement des règles de contrôle et de gouvernance dans les IMFs.....	217
5.3.1. Les IMFs spécialisées.....	218
5.3.2. Les IMFs à logique d'agglomération	221
5.4. Rôle des agents de crédit.....	225
5.4.1. Instructions et étude des dossiers de crédit	225
5.4.2. Méthodes de recouvrement du crédit dans les IMFs.....	226
VI. Les facteurs politiques : le refus de payer et la remise en cause de la légitimité de la microfinance.....	229
6.1. Le cas de la Feprodes	230

6.2. Le cas de la mutuelle de crédit des femmes de Grand Yoff.....	233
Conclusion du chapitre.....	236
CONCLUSION GENERALE	238
BIBLIOGRAPHIE	248
ANNEXES	266
ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE IMF	266
ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRES CLIENTS	269

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Situation globale de la microfinance au Sénégal (données financières en FCFA)	35
Tableau 2: Evolution de l'accès des femmes à la microfinance.....	37
Tableau 3: Rendement de portefeuille (coût supporté par les clients)	44
Tableau 4: Aperçu des différents taux appliqués au niveau mondial.....	46
Tableau 5 : Forces et faiblesse de la MEC-Feprodes	56
Tableau 6: Comparaison de l'ancienne et de la nouvelle loi.....	62
Tableau 7: Statistiques sur la pêche artisanale et industrielle au Sénégal.....	81
Tableau 8 : Matériels coût et mode d'approvisionnement	85
Tableau 9: Catégorie de mareyeurs après les indépendances.....	95
Tableau 10: Fluctuation des prix des produits transformés.....	106
Tableau 11 : récapitulatif des besoins financiers des artisans	130
Tableau 12: Parts de marché des trois plus grands réseaux au Sénégal.....	158
Tableau 13: Évolution du taux de pénétration de la population totale par région au Sénégal	161
Tableau 14: Taux de croissance annuel moyen dans les IMFs	166
Tableau 15: Différentes caractéristiques des crédits proposés par la mutuelle.....	175
Tableau 16 : Quelques statistiques sur la situation des IMFs	188
Tableau 17: Evolution des indicateurs de qualité du portefeuille	189
Tableau 18: Niveaux d'endettement croisé au Nicaragua, Maroc, Bosnie-Herzégovine et Pakistan	215

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Utilisation des services financiers	60
Graphique 2: Classe d'âge du répondant.....	64
Graphique 3 : Situation matrimoniale	65
Graphique 4: Niveau d'études des femmes	65
Graphique 5: Date d'adhésion des personnes interrogées.....	66
Graphique 6 : Raisons adhésion	67
Graphique 7 : Pratiques d'épargne des clientes avant adhésion.....	67
Graphique 8: Type de compte des clientes.....	68
Graphique 9 : Montant moyen de crédit octroyé aux clientes.....	69
Graphique 10 : Appréciation du taux d'intérêt par les clientes	70
Graphique 11 : Garanties exigées pour l'obtention de crédit.....	70
Graphique 12: Appréciation de la qualité des services d'épargne	72
Graphique 13 : Appréciation de la qualité des services de crédit	72
Graphique 14: Allocation du revenu dans les postes de dépense.....	73
Graphique 15: Evolution du PAR (90) entre 2005 et 2012.....	189
Graphique 16: Evolution du nombre d'IMF entre 2004 et 2012.....	191
Graphique 17: Evolution du ratio épargne/crédit entre 2000 et 2012	193
Graphique 18: Les secteurs d'activité financés par la microfinance.....	205
Graphique 19: Evolution du montant total prêté dans les IMFs	207
Graphique 20: Evolution du montant moyen des prêts	208
Graphique 21 : Evolution du nombre de femmes dans les IMFs	208
Graphique 22 : Evolution du nombre de crédits par agent.....	209

LISTE DES CARTES

Carte 1: Réseau du Cms	49
Carte 2: Réseau du Pamecas.....	51
Carte 3: Le littoral sénégalais.....	79
Carte 4: Cartographie d'implantation des IMF au Sénégal.....	155
Carte 5: Répartition des IMFs dans Dakar.....	159
Carte 6: Concentration des IMFs dans Dakar et sa Banlieue.....	159
Carte 7: Carte de situation de la vallée du fleuve Sénégal.....	168
Carte 8 : Région de Saint-Louis (Sénégal).....	173

LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1: Différents modes de financement des pêcheurs artisans	92
Schéma 2: Modes d'approvisionnement du mareyeur	99
Schéma 3: Type de relation entre acteurs de la pêche.....	103
Schéma 4: Relations entre membres de la Feprodés et Bailleurs.....	179

LISTE DES ENCADRES

Encadré 1. Méthodologie trajectoire de vie	26
Encadré 2 : La LPS et ses principaux axes d'interventions	41
Encadré 3: Témoignage de pêcheur Guet Ndarien.....	90
Encadré 4 : Détournements au Cms	223
Encadré 5 : Détournements d'agents au Pamecas et Cms.....	224

LISTE DES ETUDES DE CAS

Etude de cas 1: Le commerce mixte de friperie et de cosmétique	114
Etude de cas 2: Le vendeur de chaussure en cuir de fabrication locale sénégalaise	115
Etude de cas 3: un commerçant aux stratégies multiples de financement.....	116
Etude de cas 4: Une commerçante renforce ses activités avec la microfinance.....	119
Etude de cas 5: Tailleur 1	131
Etude de cas 6: Tailleur 2.....	132
Etude de cas 7: Femme patronne de magasin de couture.....	134
Etude de cas 8: Menuisier 1	137
Etude de cas 9: Menuisier 2 - un mixte de menuiserie et de tapisserie.....	138
Etude de cas 10: Fabricants d'objets en bois (1).....	140
Etude de cas 11: Fabricants d'objets en bois (2).....	140

SIGLES ET ABREVIATIONS

ACDI: Agence Canadienne de Développement International
ACEP: Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production
ADEPME: Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises-
AFCRED: Accès des Femmes au Crédit
AFD: Agence Française de Développement
AFEPES: Association des Femmes pour la Promotion de l'Entreprise au Sénégal
AFSSEF: Accès des Femmes Sénégalaises à des Services Financiers
ANEJ: Agence Nationale pour l'Emploi des Jeunes
ANREVA : Agence Nationale pour le Retour vers l'Agriculture
ANSD : Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
ATOMBS: Projet d'Assistance aux Opérations Mutualistes Bancaires du Sénégal
BAME: Bureau d'Analyses MacroEconomiqes
BICIS: Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal
BIT: Bureau International du Travail
CAPAS: Centre d'Aide à la Pêche Artisanale Sénégalaise
CBAO: Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest
CEDEAO: Communauté Economique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEPIA: Caisse d'Encouragement à la Pêche et ses Industries Annexes
CGAP: Consultative Group to Assist the Poor
CMS : Crédit mutuel du Sénégal
CNCAS: Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
CNCR: Cadre National de Concertation et de Coopération des Ruraux
COBAC: Commission Bancaire d'Afrique Centrale
COFINEST: Compagnie Financière de l'Estuaire
DA: Direction de l'Agriculture
DMF : Direction de la Microfinance
DPME: Direction des Petites et Moyennes Entreprises
DRS : Direction de la Réglementation et de la Supervision des SFD
ESPS: Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal
FAO: Organisation des Nations-Unis pour l'Alimentation et l'Agriculture
FEPRODES: Fédération des Groupements et Associations de Femmes Productrices de la
Région de Saint-Louis
FIDA: Fonds International de Développement Agricole
FIFFA: First Investment for Financial Assistance
FNAE: Fonds National d'Action pour l'Emploi
FNCF: Fonds National de Crédit pour les Femmes
FNPEF: Fonds de Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin
FNPJ: Fonds National de Promotion de la Jeunesse
FPE: Fonds de Promotion Economique
GEC: Groupements d'Epargne et de Crédit
GOANA : Grande Offensive pour l'Agriculture, la Nourriture et l'Abondance

IMF: Institutions de Microfinance
ISRA: Institut Sénégalais de Recherches Agricoles
JICA: Japanese International Cooperation Agency
MEC: Mutuelles d'Épargne et de Crédit
NERICA: New Rice for Africa
OFEJBAN: Office pour l'Emploi des Jeunes de la Banlieue
ONG: Organisation Non Gouvernementale
PAMECAS: Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit Au Sénégal
PAR: Portefeuille à Risque
PAS: Programme d'Ajustement Structurel
PDMAS: Programme de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal
PIP: Périmètre Irrigué Privé
PIV: Périmètre Irrigué Villageois
PME : Petite et Moyenne Entreprise
PMI : Petite et Moyenne Industrie
PNAR Programme National d'Autosuffisance en Riz
PROPAS: Promotion de la Pêche Artisanale à Saint Louis
RGPH: Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SAED : Société d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta, de la Vallée du fleuve
Sénégal et de la Falémé
SES: Situation Economique et Sociale du Sénégal
SFL: Saint Louis Finance
SGBS: Société Générale de Banques au Sénégal
SIG: Système d'Information Géographique
TPMEA: Très Petites et Micro Entreprises Artisanales
UGB: Université Gaston Berger
UICN: Union Internationale pour la Conservation de la Nature
USAID: US Agency for International Development
USAID-ERA: US Agency for International Development-Éducation et Recherche Agricoles
WAAPP: West African agricultural Productivity Project
WWF: World Wildlife Fund

CHAPITRE I. INTRODUCTION GENERALE

Cette thèse a pour objet l'analyse des potentialités et limites de la microfinance dans la création et la consolidation d'emplois au Sénégal. Elle combine une analyse de la demande et de l'offre, en étudiant à la fois le fonctionnement de certaines filières d'activité et le rôle qu'y joue la microfinance, les stratégies d'implantation des IMFs puis la crise des impayés et de surendettement qui est actuellement en émergence.

Après avoir été parée de toutes les vertus, la microfinance est aujourd'hui de plus en plus questionnée. Dans un pays comme le Sénégal, qui souffre de sous-emploi chronique, dont près de 90% de la population active travaille dans le secteur dit « informel », et où les politiques d'emploi qui se succèdent depuis plusieurs décennies se limitent au soutien aux micro-entrepreneurs par le biais de la microfinance, interroger les potentialités réelles de cet outil en matière de création et de consolidation d'emplois est un enjeu essentiel. Cette thèse n'apporte pas de réponse exhaustive à cette question, mais elle suggère quelques éléments de réponse. Nous nous sommes basés, non pas sur la quantification, mais sur l'analyse détaillée de certaines filières d'activité en faisant l'hypothèse que c'était une méthode appropriée pour comprendre les processus sous-jacents et investiguer à la fois les potentialités et les limites de la microfinance en termes d'emplois. Nos analyses mettent en évidence d'une part, l'existence de barrières multiples à la dynamisation de ces filières, qui vont bien au-delà de l'accès au crédit, et d'autre part la présence de diverses formes de financements informels, souvent peu coûteux, facilement accessibles et plus adaptés à l'irrégularité et la saisonnalité des activités. Au final, dans le contexte actuel, la microfinance ne se révèle pas complètement inutile – nous verrons quelques exemples positifs, mais son potentiel reste néanmoins limité.

Compte tenu de l'hétérogénéité de la microfinance, il nous a semblé également essentiel d'étudier cette diversité et de combiner une analyse de la demande à celle de l'offre. Nous nous sommes focalisés sur l'examen des stratégies d'implantation des institutions de microfinance. Nos analyses mettent en évidence deux stratégies principales : celles qui privilégient l'agglomération dans des zones à fort potentiel humain et économique, créant ainsi une concentration de la microfinance et une forte concurrence ; et celles qui en revanche se spécialisent et s'ancrent sur un territoire spécifique, et dont on pourrait supposer qu'elles aient un potentiel plus prononcé en matière de création ou de consolidation d'emplois et de richesse locale. Les premières sont aujourd'hui très largement dominantes. Les secondes, non

seulement se limitent à de toutes petites structures, mais elles sont très largement fragilisées par la crise actuelle.

Enfin avec la montée des impayés, caractéristique majeure de la microfinance sénégalaise des deux dernières années, nous avons également choisi d'étudier cette question tout en combinant les deux points de vue – offre et demande. Nos analyses suggèrent que cette crise combine différents facteurs. Comme dans d'autres contextes, on assiste à une exacerbation de la concurrence et un relâchement dans les règles de gestion, aussi bien concernant la sélection des clients que dans la gestion interne des organisations. Mais les IMFs souffrent aussi d'un climat politique de corruption généralisée et de clientélisme qui a atteint des sommets sous le régime de Wade (2000-2012), or ce climat politique, en créant soit de l'opportunisme soit de la défiance, incite largement au non remboursement.

Notre questionnement de recherche s'est fait de manière progressive. Nous n'avons pas suivi un raisonnement hypothético-déductif, où l'on pose des hypothèses de départ que l'on cherche ensuite à tester, mais nous avons procédé à une démarche inductive et progressive, combinant observations de terrain et revue de la littérature.

L'introduction générale de cette thèse présente le contexte de notre recherche et justifie nos trois thématiques et présente ensuite la méthode, socioéconomique et institutionnaliste.

1. Le contexte de la recherche

La microfinance : des effets de mode à la contestation

Depuis son émergence dans les années 70, la microfinance a connu un fort développement. Elle a enregistré une croissance soutenue – d'après les données de la Campagne du microcrédit, on comptait environ 10 millions d'emprunteurs en 1997 contre 195 millions fin 2011. Elle a également suscité un engouement manifeste, parfois démesuré, des professionnels du développement, mais également de l'opinion publique internationale.

Suite à l'échec des banques de développement et aux programmes d'ajustement structurels, les années 1970 voient l'émergence de la microfinance. Parmi les pionniers, on peut citer SEWA en Inde, ACCION international au Brésil, et la fameuse Grameen Bank au Bangladesh. Cette dernière, créée par Muhammad Yunus, a démarré en 1976 avec un prêt de 27 dollars Us à 42 femmes de la région de Jobra au Bangladesh. Aujourd'hui, elle continue de s'accroître à travers le pays, et de proposer de petits prêts aux pauvres des zones rurales. En

2012, la banque avait plus de 2100 agences. Son succès a inspiré des projets similaires à travers le monde.

En fin 2011, le portefeuille global de prêt était d'environ 80 milliards de dollars (ING, 2012) et le nombre de structures de microcrédit était évalué à environ 200 millions. Le statut commercial a connu une nette avancée au niveau mondial. En 2012, d'après les données du Mixmarket, 40% des structures avaient un statut commercial. Les ONG constituaient 29%, les banques publiques 17% et les coopératives 3%.

Le secteur de la microfinance est très concentré. D'après les données de la Campagne du microcrédit, seulement 20 institutions regroupent 75% des emprunteurs. Parmi ces 20 IMFs, 12 comptent plus d'un million de clients, neuf IMFs ont un statut commercial, parmi celles-ci, on a les géants indiens, la Grameen Bank (Bangladesh) et deux IMFs éthiopiennes. Six IMFs ont un statut public et sont localisées en Inde, au Bangladesh, au Cambodge, au Vietnam, au Sri Lanka et au Brésil. Sept IMFs ont un statut privé, non lucratif, soit ONG ou coopérative.

Les banques publiques chinoises (14 millions de clients) et indonésiennes -BRI (3,8 millions de clients) ont également un poids non négligeable.

La banque publique indienne (Nabard) représente à elle seule plus de 30% du secteur avec 46 millions de clients. La Grameen Bank concentre 8,3 millions de clients, la Banque sociale vietnamienne, 6,9 millions, l'institution financière privée SKS en Inde, 5,7 millions et le réseau des coopératives asiatiques, 5,6 millions.

Au plan régional, l'Asie du Sud concentre la grande majorité des emprunteurs (entre 73 et 86% selon les sources), suivi de l'Amérique Latine (entre 6 et 16%), les autres régions ont un poids faible. Même si plus de la moitié de la population adulte mondiale ne possède toujours pas de compte bancaire (Banque Mondiale, 2012¹), la microfinance n'est plus un outil anecdotique.

Cette croissance a été tirée par une forte médiatisation. En 2005, les Nations Unies proclament l'année internationale du microcrédit, sous le slogan «Mettre en place des secteurs

¹ Voir ce

site : web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/NEWSFRENCH/0,,contentMDK:23175318~menuPK:51200699~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:1074931,00.html

financiers participatifs pour atteindre les Objectifs du millénaire pour le développement». En décembre 2003, Kofi Annan, alors secrétaire général de l'Onu déclarait déjà :

« L'Année Internationale du Microcrédit 2005 souligne l'importance de la microfinance comme partie intégrante de notre effort collectif visant à atteindre les Objectifs de Développement du Millénaire. L'accès durable au microfinancement contribue à atténuer la pauvreté en générant des revenus, en créant des emplois, en donnant la possibilité aux enfants d'aller à l'école, en permettant aux familles d'obtenir des soins médicaux et en donnant les moyens aux populations de faire les choix qui répondent le mieux à leurs besoins. Le grand défi qui se dresse devant nous est d'aborder les contraintes qui font obstacle à la pleine participation des populations au secteur financier. Ensemble, nous pouvons et devons construire des secteurs financiers intégrant qui aident les populations à améliorer leurs conditions d'existence » (Kofi Annan, décembre 2003).

En 2006, le Professeur Muhammad Yunus et la Grameen Bank, qu'il a fondée en 1976, reçoivent conjointement le prix Nobel de la Paix. Le microcrédit n'est plus seulement considéré comme un outil de lutte contre la pauvreté mais comme un véhicule de gestion des conflits et de pacification.

Comme le soulignait déjà David Hulme en 1997 (Hulme 1997), anticipant la mode à venir du microcrédit, la médiatisation excessive est porteuse de nombreux risques. Se focaliser sur des succès isolés masque de nombreux échecs, hélas peu étudiés (Hulme, op.cit.). Une décennie plus tard, un certain nombre d'études tirent la sonnette d'alarme sur les mythes et les dérives de la microfinance (Servet, 2006 ; Dichter et Harper, 2007 ; Guérin al, 2009). Les effets sur l'emploi, la lutte contre la pauvreté et l'émancipation des femmes sont de plus en plus questionnés. Certains auteurs plaident pour une vision réaliste et responsable de la microfinance, considérant qu'elle n'est ni plus ni moins qu'un outil de lutte contre l'exclusion bancaire et financière (Morvant et Servet, 2007; Fouillet et al., 2007).

Plus récemment, à la fin de la décennie 2010, plusieurs crises de non remboursement (notamment en Inde, au Maroc, au Nicaragua ou encore en Bosnie) sont venues questionner encore davantage le bien-fondé de la microfinance. En Inde, la crise qui a éclaté en Andhra Pradesh (Inde) a causé des pertes estimées environ au quart de la valeur du marché indien (Servet, 2011; Convergence 2015, 2013). Diverses initiatives ont alors été lancées pour renforcer la supervision, la transparence et la protection des clients. La responsabilité sociale de la microfinance, peu questionnée jusque-là (Servet, 2008), devient une préoccupation grandissante.

Aujourd'hui, la médiatisation du succès de la microfinance laisse place à celle de ses propres dérives. Elle met à nu, parfois de manière excessive, les abus de certains acteurs, les pratiques commerciales agressives, des taux d'intérêt trop élevés (26% en moyenne, mais qui peuvent atteindre 100% et plus (Bédécarrats, à paraître), etc.). Le réseau Convergences, qui regroupe les acteurs les plus en vue du secteur, militait en 2012 « pour un retour à une microfinance plus sociale »². Le concept de *qualité de services*, jusque-là réservé à une minorité d'acteurs et de chercheurs³ devient une préoccupation commune, mais sans pour autant que le terme soit défini de manière précise et avec de nombreuses divergences entre institutions de microfinance et emprunteurs (Sangaré, 2013). Comme l'ont montré les travaux de l'équipe RUME⁴ ainsi que la thèse de Mariam Sangaré (2013), s'interroger sur la qualité des services suppose en amont une analyse et une compréhension des différents profils des clients (en fonction de leur degré de pauvreté, de leur filière d'activité, de leur appartenance sociale, de leur localisation, etc.), des risques liés à leurs activités et à leur vie quotidienne, des sources alternatives de financement, de la nature de leur activité, etc. Après cette analyse et compréhension des aspects que nous venons de citer, il faudrait passer à l'étape d'adaptation de l'offre de la microfinance ou des IMFs aux attentes des clients, leur profil, leur activité.

C'est dans ce contexte de questionnement de la légitimité de la microfinance que notre thèse s'inscrit, tout en se focalisant sur un contexte précis – celui du Sénégal.

La microfinance en Afrique

L'Afrique reste le parent pauvre de la microfinance. Aujourd'hui, une majorité des usagers de la microfinance vivent en Asie du Sud, nous l'avons vu plus haut. En termes de volume de portefeuille, les régions de l'Asie de l'Est, du Pacifique, de l'Amérique Latine et des Caraïbes constituent les régions qui abritent les portefeuilles mondiaux de prêts les plus importants (avec 34 et 33% respectivement en 2010).

L'Afrique ne représente que 7% du portefeuille de prêt brut mondial et un taux de pénétration estimé à 7,85% (Convergence 2015, *ibid.*; Mix et CGAP, 2012), contre 64,2% en Asie, et alors que les taux d'exclusion bancaire y sont très élevés (24% de la population adulte

² Convergence 2015 (2013)

³ Voir par exemple le projet RUME, qui a démarré en 2008 (www.rume-rural-microfinanc.org).

⁴ Voir les différents working paper disponibles sur le site (www.rume-rural-microfinanc.org).

africaine possède un compte bancaire, contre 44%⁵ en Asie). Mais c'est probablement en Afrique que les perspectives d'expansion sont les plus prometteuses: d'après les dernières données disponibles, c'est sur le continent africain que les taux de croissance ont été les plus élevés en 2011 (Campagne du microcrédit, 2013).

En 2011, le nombre d'emprunteurs et déposants a connu une croissance de 10% et 9% (CGAP 2012). L'Afrique est l'unique région au monde à avoir un nombre d'épargnant qui triple celui des emprunteurs. Les épargnants sont dominants quel que soit le type d'institutions, à l'exception des ONG qui ne sont pas autorisées à collecter l'épargne.

L'Afrique de l'Ouest regroupe un peu plus de 25% des emprunteurs d'Afrique (Mix et CGAP, 2013). Selon Planet finance (2011) le nombre d'institutions de microfinance est passé d'environ 100 en 1993 à 770 à fin 2011. On y dénombre près de 4900 points de service (ibid., 2011) et près de 12 millions de membres.

Sur la période 2001-2011, les encours d'épargne et de crédit ont été multipliés par quatre avec un taux de croissance moyen annuel de l'ordre de 16% pour 2001 et 18% pour 2011 (Mix et CGAP, op.cit.). En 2011, l'épargne et le crédit en volume de la région ont été évalués respectivement à plus de 100 milliards et 98 milliards d'euros (Planet Finance, 2011).

En 2012, seuls deux pays (Sénégal et Bénin) comptaient près ou plus de 2 millions de membres, alors que l'Inde et le Pérou comptaient respectivement, plus de 26 millions et 3 millions de clients en 2011 (Mix et CGAP, op. cit.). Le volume des dépôts était supérieur aux crédits en cours pour le Burkina, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, et le Togo. Par contre pour le Bénin, le Mali, le Niger et le Sénégal, le montant total des crédits en cours dépasse le montant total des dépôts.

En Afrique de l'Ouest comme ailleurs, la microfinance se caractérise également par une forte concentration. Sur les 770 IMFs agréées à fin 2011, une vingtaine possède près de 75% du marché (ibid.). En Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, une seule IMF peut concentrer jusqu'à plus de 75% des volumes d'activité. A côté d'IMFs leaders et d'autres émergentes, il existe une floraison de petites structures de crédit dont certaines ne sont pas agréées. Le secteur de la microfinance est également caractérisé par la prédominance des coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit, représentant 84% des institutions agréées à fin 2011 (Banque

⁵ Fouillet, 2009

Mondiale, 2012, Mix et CGAP, op.cit.). Cela explique l'importance de la collecte de l'épargne dans cette région dont l'encours est supérieur à celui du crédit.

Mais cette croissance de la microfinance a engendré une montée des risques et des dysfonctionnements dans les IMFs dont une bonne partie est placée sous administration provisoire. Les rapports de la BCEAO font état de 17 IMFs qui sont dans cette situation en fin 2011, contre 8 en fin 2008, rien que dans la zone de l'UEMOA.

Le volume des dépôts est supérieur aux crédits en cours pour le Burkina, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, et le Togo. Par contre pour le Bénin, le Mali, le Niger et le Sénégal, le montant total des crédits en cours dépasse le montant total des dépôts.

L'Afrique centrale, hormis une baisse en 2007, a été la seule sous-région à enregistrer une forte croissance du nombre d'emprunteurs en 2010. Le Cameroun, le Burundi et la RDC ont affiché une forte croissance (20% entre 2010 et 2011). L'Afrique centrale représente à peine 4% du total des emprunteurs en Afrique. Là aussi, on note une forte concentration sur quelques IMFs qui assurent 60% de l'offre de microfinance. Le nombre d'épargnants, même s'il représente le triple de celui des emprunteurs, n'a pas augmenté au même rythme que celui-ci.

L'Afrique de l'Est, elle, compte plus de 3,5 millions d'emprunteurs en 2010. Cette région représente plus de 50% du total des emprunteurs en Afrique et les deux plus grands marchés africains que sont l'Éthiopie et le Kenya. Ces deux pays concentrent, à eux seuls, 45% des emprunteurs et 43% des épargnants de l'ensemble de l'Afrique.

L'Afrique australe représente 16% des emprunteurs (plus d'un million en 2008) de la région. Le taux de pénétration est de 2% et cette région connaît le ralentissement le plus important du taux de croissance des emprunteurs en 2010 ainsi qu'un recul marqué de la croissance du portefeuille de prêts.

L'Afrique du Sud détient à elle seule, plus de 70% des clients de cette sous-région (Mix et CGAP, op.cit.). Dans ce pays, le marché est dominé par les deux grandes banques et est responsable de l'effondrement du portefeuille de crédits dans la sous-région, passant de 121% en 2007 à 21% en 2008 (ibid.). À l'inverse, les autres pays de la sous-région (hormis la Zambie) ont vu leur taux de croissance de portefeuilles de crédits augmenter. Le Malawi a même doublé son portefeuille de prêts.

Le contexte général du Sénégal : une crise de l'emploi chronique

Le Sénégal est un pays d'Afrique subsaharienne avec une superficie de 196 712 km² et une population estimée à plus de 13 millions d'habitants en 2012 (ANSD, 2012)⁶, soit une densité moyenne de 65 habitants au Km². Près de deux sénégalais sur trois sont âgés de moins de 25 ans, avec une espérance de vie à la naissance qui est de 59 ans. A ce rythme, la population totale double tous les quarts de siècle. Héritée de l'époque de la coloniale, l'économie sénégalaise a longtemps connu des déséquilibres résultant de l'économie de traite. Dès le début des années 80, le Sénégal a connu une vague de politiques d'ajustement structurel (PAS) avec quatre PAS mises en place entre 1986 et 1991. Celles-ci se sont traduites par une politique d'austérité cherchant principalement à assainir les finances publiques et à atténuer les contraintes structurelles en redéfinissant la place des secteurs public et privé. Il en résulte une libéralisation de l'économie avec pour conséquence des répercussions négatives sur la pauvreté, l'emploi, les privatisations et de fortes restrictions de dépenses publiques. Nombre de structures étatiques, dont des banques de développement et des structures d'encadrement du monde rural et d'appui au développement ont été fermées, favorisant ainsi le chômage de plusieurs milliers de personnes.

La dévaluation du FCFA intervenue en 1994, avec pour objectif de relancer l'économie nationale, a favorisé le développement de la compétitivité des produits sénégalais sur le marché international. Le taux de croissance, négatif en 1993 (-2,2%), s'est progressivement relevé pour se stabiliser à un taux de croissance moyen aux alentours de 5,3 % depuis 1995 jusqu'à nos jours.

La crise de la filière de l'arachide, principale culture de rente au Sénégal, a considérablement réduit la contribution de l'agriculture dans le PIB. La contre-performance de l'agriculture en 2011, a entraîné une baisse de 24% de la valeur ajoutée en volume du secteur primaire et une chute de son poids dans l'économie : 6,1% du PIB en valeur en 2011 contre 8,5% en 2010. La pêche, dont le poids est majeur dans l'économie et les exportations (nous y reviendrons), subit aussi les conséquences de la dégradation des ressources halieutiques (surexploitation) et du renouvellement des accords avec l'Union Européenne. L'industrie et les textiles sont également en concurrence croissante avec les importations..

⁶ ANSD, (2012), SES 2011.

L'ensemble de ces facteurs – spécialisation dans des cultures de rente, faible appareil productif, politiques d'austérité, libéralisation croissante des échanges, aléas climatiques, épuisement des ressources naturelles – contribuent à un sous-emploi permanent depuis plusieurs décennies (Baumann, à paraître)⁷.

Crise de l'emploi au Sénégal

Sur une population active de l'ordre de plus de 4 500 000 individus en 2011, on compte environ 10% (chiffre officiel du Sénégal-ANSD, 2011) de salariés qui sont constitués de près de 80 000 fonctionnaires et de 150 à 300 000 salariés du secteur privé (ANSD, op.cit.). Il en résulte que 90% des travailleurs recensés au plan national sont des agriculteurs et des travailleurs de l'informel.

Le marché du travail est diversifié en milieu urbain contrairement au milieu rural où il est plus homogène. L'emploi rural est concentré autour du secteur primaire, dans des exploitations de petites tailles avec des conditions d'emploi précaires et un degré de qualification relativement bas. Ces emplois sont caractérisés par leur saisonnalité, ce qui engendre des flux migratoires réguliers vers les villes. En milieu urbain, l'emploi se répartit au niveau des différents secteurs de l'économie mais avec une forte orientation vers le secteur tertiaire, particulièrement ceux des services et du commerce. Le commerce regroupe ainsi la majorité des emplois qui sont surtout orientés vers le secteur informel.

D'après les estimations du Bureau International du Travail, le taux de chômage⁸ serait de 10% à l'échelle nationale, avec une incidence plus forte en milieu urbain, chez les jeunes et chez les femmes. Mais d'autres estimations donnent des taux beaucoup plus élevés. En effet, dans un rapport du ministère français des Affaires étrangères sur la présentation de la vie

⁷ Baumann E. (à paraître), *Le travail dans tous ses états*, Paris : Karthala.

⁸ Le BIT retient trois critères devant être remplis concomitamment: être dépourvu d'emploi sur la période retenue (ne pas avoir travaillé une heure au cours des 7 derniers jours précédant le jour de l'interview ou date de l'enquête), être activement à la recherche d'un emploi et être disponible pour occuper un emploi dans les quinze (15) prochains jours.

économique du Sénégal, ce taux est établi à 49% en 2010⁹. Pour la commission des Nations Unies pour l'Afrique, le taux de chômage était de 38% en 2010.

On peut faire un constat similaire concernant le sous-emploi. D'après les données de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (2011), il était de 22,5% au niveau national en 2011, 28,5% contre 37% chez les femmes. En zone rurale, ce taux était de 28% et 36% respectivement chez les hommes et les femmes. La majorité des personnes travaillent donc en dehors du secteur formel et sont engagées dans des activités économiques à faible productivité comme l'agriculture de subsistance et le petit commerce informel. Les femmes, représentant la majorité de la population et largement touchées par le chômage et le sous-emploi, sont souvent impliquées dans des activités marginales et faiblement rémunératrices. Leur taux brut d'activité¹⁰, qui gravitait autour de 34% au milieu des années 70, a connu une forte progression en passant à 46% en 2001. Cependant, depuis, on constate un ralentissement de ce taux qui était à 43% en 2005 et 48% en 2011 (Fall, 2010 ; ANSD, 2011).

Le chômage frappe en majorité les jeunes qui constituent l'essentiel de la population. Actuellement, presque 60% de la population a moins de 20 ans et les jeunes en âge de travailler dans la tranche d'âge de 15 à 34 ans représentent plus de la moitié de la population active. Cette situation n'est pas sans conséquence sur la situation actuelle et à venir des jeunes sur le marché du travail.

En moyenne, chaque année, 100 000 nouveaux demandeurs d'emploi sont répertoriés, entre 2002 et 2010 (ANSD, op.cit.). Ce chiffre reste assez contestable. D'autres rapports publiés par l'ANSD¹¹ mentionnent le chiffre de 200 000 demandeurs d'emploi par an. Les récents dépôts du mois d'Aout 2013 ont enregistré 153 000 demandes d'emploi officiellement inscrites (Baumann, op.cit.) mais on peut relever l'existence de nombreuses personnes qui n'ont pas pu déposer leur demande d'emploi pour diverses raisons. A ces effectifs, il faut ajouter les émigrants sénégalais diplômés, travaillant à l'étranger et qui désirent regagner leur pays.

⁹ Voir ce site : www.diplomatie.gouv.fr/fr/pays-zones-geo/senegal/presentation-du-senegal/ (accès Novembre 2013).

¹⁰ Le taux d'activité qui est le rapport entre les actifs (chômeurs et occupés) du moment et la population potentiellement active ou en âge de travailler, à savoir les personnes ayant dix (10) ans et plus, permet de mesurer l'offre de travail en ce sens qu'il donne une mesure du nombre d'actifs présents sur le marché.

¹¹ Voir SES du Sénégal en 2010, ANSD, décembre 2011. Cette version est la plus récente.

Une des caractéristiques principales du secteur formel est sa faible capacité à absorber les demandeurs d'emplois. En effet, les données disponibles indiquent qu'en 2007, seuls 141 210 emplois formels ont été créés dont 86% au profit des hommes. Fall (2010) a montré que le gel des recrutements dans la fonction publique et le prolongement de l'âge de la retraite (à 60 ans) ont des effets négatifs sur l'emploi des jeunes, en particulier des diplômés du système éducatif.

Le commerce, mais aussi l'artisanat, la pêche, les métiers de la récupération, etc. constituent les principales niches des travailleurs de l'informel. Ce secteur accueille les laissés pour compte du secteur formel, ceux qui ne peuvent faire valoir aucune qualification professionnelle, mais aussi de plus en plus les jeunes diplômés.

Dakar, mais aussi les capitales régionales attirent régulièrement des ruraux en quête de petits boulots, alors que le sous-emploi y est déjà massivement installé. L'occupation anarchique des rues dans les grandes villes par des populations qui se transforment temporairement en micro-entrepreneurs, petits vendeurs à la sauvette, pourvoyeurs de menus services, illustre la gravité de la crise de l'emploi. Dakar, en particulier, est au bord de l'implosion. Près de 6 citadins sur 10 y résident. Un sénégalais sur 4 est dakarois, alors que la surface de l'agglomération ne couvre que « 3 millièmes du territoire national » (ESPS 2006).

Face à cette crise chronique, les gouvernements qui se sont succédé depuis l'indépendance ont mis en place des programmes multiples, la plupart du temps, sans succès. Focalisons-nous ici sur les initiatives des deux dernières décennies.

Quelles politiques d'emploi ? Le rôle central donné à la microfinance

De nombreux projets et programmes ont été mis en place pour lutter contre le chômage. On peut citer entre autres le Programme de promotion de l'emploi¹² des jeunes en milieu urbain, le Fonds National de Promotion de la jeunesse (FNPJ), le Fonds National d'Action pour l'Emploi (FNAE) et l'Agence Nationale pour l'Emploi des jeunes (ANEJ), l'Office pour l'Emploi des Jeunes de la Banlieue (OFEJBAN), l'Agence Nationale pour le Retour vers l'Agriculture (ANREVA), la GOANA (Grande offensive pour l'agriculture, la nourriture et

¹² Une nébuleuse entoure ce terme (emploi) ; les autorités publiques y mettent plusieurs choses à la fois : auto-emploi, emploi à court et moyen terme dans des projets spécifiques, emplois ponctuels, emplois dans la fonction publique, salariat dans les entreprises. Cela rend inévitablement compliqué la production de statistiques fiables.

l'abondance), le Fonds national de promotion de l'entrepreneuriat féminin, le Projet d'appui à la formation et l'insertion des diplômés des instituts et universités de langue arabe, le fameux Fonds de Promotion Economique,...la liste est longue. En 12 ans, et selon les estimations de la Banque Mondiale, le nombre d'emplois créé par ces programmes serait faible : 16 000 par an, alors que l'objectif annoncé sur la période était d'un million (Banque Mondiale, 2007¹³).

Tous ces projets, programmes et institutions publiques ont utilisé la microfinance ou le microcrédit comme outil central. Certaines de ces structures n'ont servi qu'à fidéliser des électeurs, nous aurons largement l'occasion d'y revenir. Non seulement il ne s'agissait que de coquilles vides, mais elles ont également contribué à créer un sentiment d'impunité qui est à l'heure actuelle très défavorable aux institutions de microfinance. D'autres ont souffert de dysfonctionnements multiples, mais qui ont été mal étudiés. En 2010, un an avant les élections présidentielles de 2012, le Président reconnaît l'échec cuisant de certaines de ces structures «*Des fois, je me dois de reconnaître que le niveau d'exécution de ces stratégies n'a pas été à la hauteur de mes attentes*», déclare le président Wade dans «*Le Populaire*» qui ajoute que «*l'environnement des affaires (n'est) toujours pas de classe internationale*». Dans «*L'Observateur*», on pouvait lire : [le Président Wade déclare]: «*Je suis déçu pour l'emploi des jeunes*».

C'est dans ce second élément de contexte que s'inscrit notre recherche : dans un cas comme le Sénégal, dominé par des emplois informels, précaires et non protégés, en particulier pour les jeunes et pour les femmes, et où les politiques d'emploi de la dernière décennie s'appuient en large partie sur la promotion des micro-entreprises via la microfinance, quel est le potentiel de cette dernière à créer ou consolider de l'emploi ? Le bilan est aujourd'hui amer, et même le président Wade reconnaît que les résultats sont très largement en deçà des attentes. Mais comment expliquer une telle déconvenue ?

Curieusement, très peu d'études ont été consacrées à l'analyse des *processus* de création d'emploi. Un certain nombre d'études ont cherché à mesurer les effets en termes de création, les résultats les plus connus aujourd'hui sont ceux employant des méthodes expérimentales (Banerjee et Duflo, 2011). Mais curieusement, et alors même que la réputation de la microfinance s'est construite en large partie sur ses vertus supposées en matière de création

¹³ A ce jour, il n'existe aucune publication officielle sur le nombre d'emploi créée par ces différentes structures dont plusieurs sont actuellement auditées par le nouveau régime mise en place en 2012.

d'emploi, la littérature est très silencieuse sur les processus de création d'emploi : qui sont les micro-entrepreneurs ? Quelles sont les filières d'activités, les possibilités d'expansion ou au contraire les effets de saturation ? Quels sont les goulets d'étranglement, les barrières diverses auxquelles se heurtent les entrepreneurs ? A notre connaissance, aucune étude ne s'est véritablement penchée sur cette question pourtant centrale si l'on veut véritablement comprendre les effets possibles de la microfinance sur la création d'emploi. L'ouvrage de Bateman (2010) dénonce les mythes de la microfinance en termes de création d'emploi, mais sans étudier en détail les processus d'échecs. En nous inspirant des méthodes développées par le projet RUME¹⁴, nous avons choisi de nous lancer dans cette voie en nous focalisant sur certaines des filières les plus fréquemment ciblées par la microfinance (le petit commerce, l'artisanat et le secteur de la pêche artisanale).

2. Une approche socioéconomique et institutionnaliste

Ce travail s'appuie sur une démarche socioéconomique et institutionnaliste, qui resitue la microfinance dans une analyse plus globale des marchés de l'emploi, et des filières d'activité, en prenant en compte le rôle des institutions et des organisations. Il s'intéresse à la fois à l'offre et la demande de la microfinance pour comprendre ses effets et ses évolutions. L'approche socioéconomique considère que les pratiques économiques sont indissociables des contextes sociaux, culturels, symboliques et politiques dans lesquels elles émergent. Elle accorde une importance centrale aux relations sociales ainsi qu'aux institutions (entendues comme ensemble de règles durablement établies) sans pour autant négliger les capacités d'agir et d'action des personnes, mais en considérant leur ancrage social. La socio économie prolonge ce qu'il est convenu d'appeler « l'ancien institutionnalisme ». Celui-ci a été développé en réaction au réductionnisme de la théorie économique standard. L'institutionnalisme est un courant théorique hétérodoxe en économie qui opère une rupture fondamentale avec le courant néoclassique, constituant un cadre théorique alternatif à celle-ci (Commons, 1934). En effet, selon certains économistes (Orléan, 2001¹⁵, Morel, 2008), il ne remplace pas certaines prémisses de l'économie néoclassique pour en atténuer les lacunes, mais le remplace véritablement.

¹⁴ www.rume-rural-microfinance.org.

¹⁵ André Orléan. Le Seuil, 2011

L'institutionnalisme repose sur une démarche de connaissance, des outils méthodologiques et des concepts théoriques radicalement différents, dans leur nature et leur contenu, à ceux de l'économie standard.

Selon Commons, père fondateur de l'ancien institutionnalisme, les sujets de l'économie politique ne sont pas seulement les individus et les forces de la nature mais les êtres humains qui gagnent leur vie les uns à partir des autres à l'aide de transferts mutuels de droits de propriétés. Dès lors, Commons propose de se tourner vers le droit et l'éthique pour pouvoir comprendre l'essence des actes économiques. Le sujet économique de l'institutionnalisme est constitué par des individus en interaction les uns par rapport aux autres dans un ordre social qui est à la fois institué et en permanente évolution.

L'un des postulats de la théorie de l'économie standard soutient que les agents économiques ne sont motivés, dans leur comportement, que par la recherche de l'intérêt personnel et que les relations économiques entre individus sont contractuelles. Les pratiques financières dans notre milieu d'étude mettent en évidence des comportements beaucoup plus complexes, obéissant à des logiques et des contraintes multiples. Le comportement des usagers ne correspond que très partiellement aux fins utilitaires poursuivies par l'*homo oeconomicus*. Les concepts de légitimité, de confiance et de réputation sont partie intégrante des pratiques mais s'accommodent mal d'une analyse économique orthodoxe. Souscrire au cadre de l'économie standard ne permet pas non plus de rendre compte de la diversité des pratiques financières endogènes, informelles. Elle est également aveugle au rôle central du territoire, des apprentissages et des trajectoires institutionnelles (Requiers-Desjardin, 2009), dans le façonnement de l'offre de microfinance, ce que nous verrons en nous inspirant des économies de proximité.

La spécificité d'une approche socioéconomique consiste à collecter des données de première main, en large partie qualitatives et menées auprès d'une grande diversité d'acteurs, et en partant du principe que l'analyse des logiques d'action ne peut s'enfermer dans des analyses quantitatives.

3. Articulation de la thèse

Cette thèse s'articule autour de six chapitres.

Le chapitre I est composé de l'introduction générale de la thèse. Il présente le contexte de la recherche, justifie nos trois thématiques et décline ensuite la méthode, socioéconomique

et institutionnaliste que nous avons adoptée.

Le chapitre II décline la méthodologie de recherche qui s'appuie sur une approche socioéconomique et institutionnaliste et une méthode qualitative. Il se compose de deux sections. La première section revient sur la différence entre les approches de l'économie néoclassique et de l'économie institutionnelle qui défend que les faits économiques sont des construits sociaux et non des faits de nature et doivent être expliqués et non prédits. La seconde section fait le détail des différents outils utilisés pour collecter les données, qui sont principalement de nature qualitative.

Le chapitre III présente le contexte et propose un aperçu du paysage sénégalais de la microfinance. Il passe également en revue les acteurs institutionnels clés de la microfinance au Sénégal et signale certains de leurs dysfonctionnements. Il fait un focus sur l'évolution du secteur de la microfinance au cours des trois dernières années. Il revient de manière succincte sur l'histoire des IMFs sur lesquelles nous avons axé notre étude.

Le chapitre IV revient sur l'analyse de la demande, en adoptant une perspective de filière. Il est composé de trois sections. La première section traite de la filière pêche et est scindée en trois sous-sections.

Dans la première sous-section, nous analysons la pêche en mettant l'accent sur la pêche artisanale. Dans la deuxième sous-section, nous abordons le mareyage. Et enfin, dans la troisième sous-section, nous analysons le secteur de la transformation des produits halieutiques.

La deuxième section aborde le secteur du commerce, caractérisé par une diversité d'acteurs.

Et enfin, la troisième section du chapitre IV, analyse le financement par la microfinance de la filière de l'artisanat en s'appuyant sur des études de cas.

Le chapitre V étudie la diversité des stratégies d'implantation et le rôle qu'y joue la proximité. En inspirant de l'approche théorique des économies de la proximité, nous distinguons deux types d'IMFs. Celles qui développent des stratégies d'agglomération et de concentration dans des territoires porteurs et qui représentent l'essentiel du secteur et celles qui misent sur la spécialisation et l'ancrage dans des territoires spécifiques.

Le dernier chapitre (chapitre VI) analyse le mécanisme des impayés, de l'endettement et surendettement dans le secteur de la microfinance au Sénégal. Il fait un aperçu de la situation

de la crise de la microfinance dans le monde et procède par la suite à une comparaison des facteurs déclencheurs de crise avec la situation au Sénégal.

CHAPITRE II: METHODOLOGIE DE RECHERCHE ET DE COLLECTE DES DONNEES

Introduction

L'ensemble de cette étude découle d'observations empiriques issues d'IMFs et de leurs clients. La construction de notre objet d'étude s'appuie également sur l'observation de terrain et sur des allers retours fréquents entre les «faits» (la réalité du terrain) et la «théorie». Ici, il est important de rappeler que la problématisation de notre étude s'appuie sur l'observation de terrain.

Ce chapitre décline la méthodologie de recherche qui s'appuie sur une approche socioéconomique et institutionnaliste et une méthode qualitative. Il se compose de deux sections.

Dans la première section, nous montrons que l'approche institutionnaliste, à la différence des néoclassiques, défend que les faits économiques sont des construits sociaux et non des faits de nature et doivent être expliqués et non prédits. Nous montrons également qu'il est impossible de séparer le positif et le normatif dans la production de connaissance et dans l'analyse des faits. A la différence de la méthode déductive des néoclassiques et de la méthode inductive de certains économistes du courant hétérodoxe, nous adoptons une méthode abductive qui est une combinaison de la déduction et de l'induction. Nous adoptons une démarche évolutionnaire qui considère que les institutions évoluent et se transforment dans le temps historique et ne sont pas statiques et nous centrons notre analyse sur les interactions sociales et non sur l'individu.

Dans la seconde section, nous détaillons les différents outils utilisés pour collecter les données, qui sont principalement de nature qualitative.

Section I. Une approche socioéconomique et institutionnaliste

1. L'économie : entre fait de nature et fait social

Une différence fondamentale entre l'économie néoclassique et l'institutionnalisme est la façon dont l'économie est représentée ou encore le fait économique. Les néoclassiques représentent l'économie comme un fait de nature alors que pour les institutionnalistes, l'économie est un fait social institué. Pour les néoclassiques, le fait économique relève de la nature, le sujet humain n'a aucune influence sur ce fait, l'économie répond à des lois aussi immuables et universelles que les lois de la gravité (Gislain, 2003).

La loi de l'offre et de la demande est un exemple de lois économiques conçues par les théoriciens néoclassiques. Ces lois économiques sont conçues et présentées comme étant nécessaires, immuables, universelles et harmonieuses (Robbins, 1952). Elles sont nécessaires, au sens où ces lois seraient incontournables. Elles sont immuables parce que se répétant de la même façon sans aucune variation. Elles sont immuables car elles s'appliquent partout de la même manière et harmonieuses car exprimant un ordre préétabli. Dès lors, elles sont nécessaires pour le bien-être des agents économiques. Malheureusement, cette vision ne permet pas de rendre compte des conflits sociaux. Il y a alors une faille dans la conception de l'économie standard des relations économiques.

Les institutionnalistes conçoivent l'économie autrement. Les faits économiques sont des faits sociaux institués par les êtres humains. Les actions des individus relèvent de la société et prennent corps dans les interactions sociales. Le fait économique est un produit de conventions sociales construites à travers l'histoire (Commons, 1934 ; Polanyi, 1944). Pour les institutionnalistes, aucune loi économique ne peut expliquer à l'avance tous les faits économiques, dans tous les contextes historiques. Il faut plutôt comprendre les faits économiques dans leur évolution et leur transformation pour chaque société. Il est nécessaire alors d'étudier ces faits dans leur dynamique.

2. Le rôle d'une théorie : la prédiction ou l'explication ?

Pour les économistes standard, la théorie économique doit surtout chercher à prédire plutôt qu'à expliquer. Ils ne prétendent pas adopter une théorie réaliste. Ce qui entre en ligne de compte, c'est la prédiction. Pour les institutionnalistes, au contraire, ce qui est important est l'explication des faits économiques, et en particulier les dysfonctions dans les institutions mises en place par les êtres humains car ces dysfonctions sont sources de problèmes sociaux

tels que chômage, instabilité macroéconomique, insécurité économique. La manière dont la connaissance peut aider à la transformation des institutions est une préoccupation centrale chez les institutionnalistes (Tool, 1993 ; Chavence¹⁶, 2007). Pour eux, une théorie doit permettre de poser un diagnostic valable et créatif en rapport avec l'identification et à la résolution de problèmes réels. A cet effet, les hypothèses n'ont de valeur que si elles permettent d'organiser en un tout cohérent les éléments du problème et à permettre une compréhension causale du fait étudié. En effet, le marché néoclassique (construction théorique imaginaire) n'a aucun intérêt, en tant qu'objet d'étude pour les économistes institutionnalistes. Ce qui pose problème n'est pas non plus la construction théorique mais le fait que celle-ci soit imaginaire. Ce n'est pas l'abstraction qui pose problème non plus, car toute théorie est une représentation abstraite de la réalité, mais le fait qu'elle soit coupée des faits et de l'action, et donc invalide. Ce marché néoclassique n'est pas pertinent pour rendre compte de l'évolution des pratiques financières aussi bien dans le cadre de la microfinance que dans celui des pratiques informelles de financement.

3. La séparation du positif et du normatif

Les néoclassiques procèdent systématiquement à une séparation entre le positif (ce qui est ou observable) et le normatif (ce qui devrait être ou ce qui est souhaitable). Ils adhèrent à une conception dualiste de la démarche de connaissance. En prétendant isoler les faits bruts des énoncés de valeur, ils postulent pour l'objectivité du discours scientifique. Pour eux, la science économique devrait seulement se préoccuper des jugements de faits et non des jugements de valeur. Pour les néoclassiques, les jugements de valeur ou les controverses de nature normative vont au-delà de la science positive et relèvent plutôt des institutions politiques ou juridiques (Parkin et al, 1992).

En revanche, pour les institutionnalistes, il est impossible de séparer la dimension normative de l'investigation scientifique dans la production de connaissance purement positive. La théorie est inévitablement empreinte de valeurs. Etant donné que la recherche sociale est considérée comme une enquête, toutes les étapes de la recherche ont une dimension normative (Bush, 1993, Chavance, op. cit.).

Les évaluations normatives et les jugements sont une part inhérente de l'enquête (Tool, op.cit.). En conséquence, dans les premières étapes de celle-ci, les chercheurs font des choix

¹⁶ Chavance. *L'économie institutionnelle*, , 2007

qui sont influencés par leurs valeurs et cela aussi bien dans la formulation de leurs propositions de recherche que celle de leur sujet de recherche. De plus, le chercheur est un être humain qui fait partie du système social étudié.

Pour Harding (1986), la connaissance scientifique est un fait socialement situé. A cet égard, la science est toujours une entreprise politique, subjective et socialement inspirée, notamment, par des positions sociales comme le sexe, la classe sociale, l'origine ethnique et la culture du chercheur.

Pour les économistes institutionnalistes et les philosophes pragmatistes, la connaissance scientifique est opinion ; croyance partagée par ceux qui forment la communauté scientifique.

L'investigation scientifique oriente la question des valeurs à deux niveaux : (1) celles qui orientent le chercheur et l'imprègnent par les décisions à prendre et (2) celles qui orientent les acteurs.

4. Un raisonnement déductif ou abductif ?

La méthode d'analyse des économistes classiques est déductive ; les faits économiques sont traités selon un mode de raisonnement qui va du général au particulier. Les hypothèses générales sont formulées à partir d'un modèle économique, qui « est une représentation schématique de l'économie ou d'une partie de celle-ci » (Parkin et al, op. cit., p 18). Pour les économistes néoclassiques, les hypothèses qui découlent de ce modèle permettent de définir des relations de cause à effet entre les phénomènes et de faire des prédictions. La relation entre les hypothèses formulées d'un modèle et ses implications repose sur une déduction logique ; le raisonnement est basé sur une démarche hypothético-déductive.

Par opposition à la méthode déductive des néoclassiques, qui va du général au particulier, et à la méthode purement inductive (du particulier au général) adoptée par certains économistes du courant hétérodoxe, les institutionnalistes adoptent une méthode abductive. L'abduction pouvant être comprise comme une combinaison des méthodes déductive et inductive où le savoir et l'agir sont indissociables. En effet, le processus de l'enquête sociale n'est pas une opération totalement intellectuelle et abstraite, mais une action sur le monde conduisant à la transformation du matériau de l'enquête. Dans notre recherche, la théorie et les faits observés sont en constante interaction. Les hypothèses jouent un rôle majeur car elles guident et dirigent l'investigation scientifique.

La démarche de recherche abductive permet d'éviter le piège des théories qui n'offrent aucune prise sur les problèmes réels (Tool, op.cit. ; Parkin et al., op.cit. Chavance, op.cit.), car elle implique la production d'un savoir qui découle de connaissances théoriques et d'expériences concrètes. Par conséquent, les méthodes et concepts de l'institutionnalisme doivent être entendus comme des outils pour la pensée, souples et applicables à la résolution de plusieurs types de problème, et non comme des catégories analytiques aux contenus figés, enfermant la pensée dans des sentiers déterministes (Chavance, *ibid*).

5. Une approche statique ou évolutionnaire ?

L'approche néoclassique est essentiellement statique, construite autour de l'équilibre, position stable produite par un mécanisme autorégulateur du marché. Le résultat de l'interaction entre les individus correspond à la situation d'équilibre. Pour les néoclassique, à ce point personne n'a intérêt à modifier son comportement. Ce modèle est anhistorique et atemporel (ne prend pas en compte l'histoire et le temps).

Les institutionnalistes adoptent une démarche évolutionnaire dans laquelle les institutions sont considérées comme évoluant et se transformant dans le temps historique (Commons, op.cit.). Ainsi, la notion de processus devient centrale chez les institutionnalistes en ce sens qu'il faut expliquer la transformation continue des institutions et les étapes suivies au cours de leur évolution.

6. Point central de l'analyse : entre individu et interaction sociale

L'économie néoclassique focalise son analyse sur l'individu (type particulier, *homo oeconomicus*). Elle adopte une démarche basée sur l'individualisme méthodologique. La société est conçue comme une collection d'individus autonomes (Morel, 2000). Les phénomènes économiques s'expliquent par l'analyse des comportements individuels.

Selon les institutionnalistes, le point de départ de l'analyse est l'interaction des individus entre eux. La transaction constitue la plus petite unité d'analyse, c'est-à-dire que les individus n'existent qu'en tant que participants dans des interactions avec les autres. L'individu n'est pas étudié comme un être isolé mais comme un être dont l'action découle de logiques socialement instituées ou institutionnalisées. Ainsi, il est question d'un individu dont l'action est insérée dans des règles sociales. Ils défendent une théorie de l'action dans laquelle, la volonté humaine occupe une large place.

7. Une méthode principalement qualitative

Nous avons effectué différents types d'enquête de terrain. Les premières enquêtes à la fois qualitatives et quantitatives, ont été réalisées auprès de femmes clientes de cinq IMFs.

Le deuxième type d'enquête est constitué par des entretiens avec des responsables d'IMFs, des agents de crédit et d'autres personnes clientes ou non des IMFs.

La méthode qualitative permet « *de mieux comprendre les processus utilisés, de cerner les nuances de l'intervention et surtout de relativiser la portée des résultats obtenus en recentrant l'analyse sur les personnes directement concernées par l'intervention évaluée* » (Fontan, 2001, p 10).

Elle renvoie à une méthode de recherche fondée sur le sens et l'observation d'un phénomène social. Elle ne rejette pas les chiffres ni les statistiques mais elle traite des données difficilement quantifiables.

Cette analyse qualitative s'est faite à travers des études de cas. Elle permet de décrire de manière exhaustive une situation ou un problème, d'explorer des questions nouvelles et d'intégrer des données difficiles à mesurer comme le contexte et les pratiques financières. Elle permet également une proximité du chercheur avec son sujet. L'étude de cas se caractérise par un nombre restreint de situations analysées, la profondeur de l'analyse et l'importance que l'on donne à la démarche.

Pour Roy « *l'étude de cas est une approche de recherche empirique qui consiste à enquêter sur un phénomène, un événement, un groupe ou un ensemble d'individus, sélectionné de façon non aléatoire, afin d'en tirer une description précise et une interprétation qui dépasse ses bornes* » (Roy, 2003, p 166). Cette méthode est considérée comme intensive puisqu'elle se limite à un nombre de sujets restreints, tout en recueillant une grande somme d'informations et d'observations sur chacun d'eux et leur contexte (Roy 2003, p 165). Elle s'avère également être une approche privilégiée pour rendre compte de facteurs difficilement mesurables par le biais d'études quantitatives, puisqu'elle permet de situer les cas visés dans leur contexte en tenant compte de leur propre histoire.

L'objectif d'une enquête qualitative est de comprendre une ou des situations, un problème mais pas de mesurer un paramètre. La qualité d'un échantillon est différente de la représentativité. La représentativité et la taille d'un échantillon ont moins de sens que la

diversité des situations (Guérin, 2000; Guérin et al, 2009) et la richesse sociologique et économique de l'information ou des données.

L'objectif de l'approche qualitative est aussi de mener une analyse à micro-échelle. Selon qu'on se situe à une macro ou à une micro-échelle, les informations obtenues ne fournissent pas les mêmes réalités. Dans notre étude, une approche à macro-échelle peut permettre de cerner de grandes tendances, qu'il s'agisse d'emploi, d'offre de microfinance ou de montée des impayés. Tout au long de la thèse, nous appuierons notre analyse sur des données de type macro en provenance de sources diverses (Mixmarket, Direction de la microfinance au Sénégal, recensement, enquêtes diverses réalisées par des organisations publiques ou privées). Mais l'échelle macro est incapable d'identifier les logiques et les contraintes d'action, et c'est à cet objectif que répondent les enquêtes menées dans le cadre de cette thèse.

En dehors des allers retours fréquents, nous avons opté de mettre des entretiens approfondis et des récits de pratiques en situation au cœur de notre méthodologie.

8. La démarche abductive : cheminement et tâtonnement

Il faut préciser que la démarche abductive, privilégiée ici, suppose un cheminement, un tâtonnement et parfois un processus d'essai-erreur. La construction de notre objet ne s'est pas faite sans difficultés. Il a fallu s'adapter aux contraintes de terrain et adopter une démarche pragmatique, arbitrant entre ce qui était scientifiquement souhaitable et ce qui était pratiquement possible. Nous étions au départ focalisés sur la situation spécifique des femmes, la qualité des services qui leur était proposée et le rôle de la microfinance en matière d'émancipation, de solidarité ou au contraire d'exclusion (et c'est ce qui explique que notre questionnaire quantitatif, réalisé en début de thèse, ait été focalisé sur les femmes). Or nous avons progressivement abandonné cet objectif. D'une part il supposait des compétences et un positionnement que nous n'avions pas. Au vu de la complexité des rapports sociaux de sexe, de la subtilité des mécanismes d'appropriation et de détournement observés dans d'autres contextes, il aurait fallu adopter une démarche purement ethnologique qui était hors de nos compétences. Nous avons également réalisé la difficulté à observer et étudier le quotidien des femmes, en tant qu'homme, or c'est précisément cette position d'observation proche qu'il aurait fallu adopter pour une investigation fine. Par ailleurs, l'observation des pratiques au sein du secteur et l'analyse de la littérature nous ont fait prendre conscience de l'enjeu des questions d'emploi, de concurrence et d'impayés. Nous avons donc réorienté notre sujet. Ce

processus de bricolage et d'apprentissage est propre à toute démarche scientifique mais il est probablement plus particulièrement marqué lorsqu'on opte pour l'abduction et la collecte de données de première main. Il est souvent occulté, or il nous a semblé être une composante essentielle de notre démarche qu'il fallait donc évoquer ouvertement.

Section II. La collecte et l'analyse des données

1. Un questionnaire de cadrage

Dans un premier temps, un questionnaire quantitatif a été mené auprès de 250 femmes réparties dans cinq IMFs dont deux sont exclusivement des IMFs féminines (Feptides et Caurie-Microfinance). Ce questionnaire avait pour objet d'identifier la population cible de la microfinance, de mieux cerner le profil socioéconomique des clientes, mais aussi de recueillir leur opinion à l'égard des services de microfinance. Le choix des femmes dans les IMFs s'est fait au hasard. Un échantillonnage raisonné de 50 femmes par IMF a été retenu

Ce questionnaire a permis d'avoir une idée sur leurs pratiques d'épargne et de crédit des femmes ainsi que les relations qu'elles entretiennent avec les IMFs. Nous utiliserons les résultats pour contextualiser notre recherche, mais très peu dans l'analyse : nous nous sommes rendu compte que la méthode quantitative comportait de nombreuses limites et ne permettait pas de rendre compte de la complexité des pratiques. Nous avons privilégié par la suite les données qualitatives, à travers des études de cas, de l'observation et des entretiens semi-directifs avec une diversité d'acteurs du secteur.

2. Les IMFs : entretiens semi-directifs et observation

Environ une dizaine d'entretiens semi-directifs a été menée auprès de huit (8) IMFs. Nous avons choisi les 3 gros réseaux (Cms, Acep et Pamecas, qui représentent à eux seuls près de 75% de l'offre) ainsi que 5 structures plus récentes (Microcred, Saint-Louis-Finance) ou anciennement installées, privilégiant une approche très différente (que nous aurons l'occasion de détailler tout au long de la thèse) mais souffrant aujourd'hui de grandes difficultés : la Feptides, mutuelle de femmes installée dans la région de Saint-Louis, la Propas, mutuelle de pêcheurs de la ville de Saint-Louis, et la mutuelle des femmes de grand Yoff, installée dans un quartier de Dakar.

Les questions soulevées tournaient autour de la stratégie d'implantation des IMFs sur le territoire, des difficultés rencontrées, de la problématique des impayés, des cas de surendettement de clients, de leur méthode de recouvrement etc.

Le discours souvent entendu sur l'amélioration de la qualité des services, par exemple concernant la confidentialité des opérations, le respect des emprunteurs, l'accueil au sein des IMFs, etc. concorde rarement avec les faits observés *in situ*. C'est le cas d'ailleurs de beaucoup de déclarations émanant des cadres ou des dirigeants des IMFs concernant la mission sociale de leur institution.

Compte tenu de la difficulté à obtenir des informations fiables sur ces différentes questions, nous avons dû multiplier les entretiens. Nous avons interviewé des responsables à différents niveaux, des salariés et des élus, et de nombreux agents de crédit, dont on verra le rôle clef. Nous avons également passé du temps au sein d'une de ces organisations, la Feptides. La position d'immersion nous a permis de confronter discours et pratiques. Elle nous a également permis d'identifier un certain nombre d'éléments qu'il aurait été difficile d'identifier à travers le seul usage des entretiens : le charisme de la présidente, qui s'observe au quotidien, aussi bien dans les bureaux de la mutuelle que lors de ses visites sur le terrain, ou encore le rôle déterminant de certains élus.

L'observation nous a permis de mieux appréhender les facettes des relations dans une IMF, d'abord en termes de pratiques courantes, de comportements et ensuite en termes de légitimation ou d'objectivation de certaines pratiques.

Même s'il a fallu du temps, au final plusieurs (pas toutes) IMFs et individus nous ont fait confiance en nous livrant leurs pratiques et leurs stratégies, et ceci, il faut le souligner, dans un environnement hautement concurrentiel. Nous avons en retour promis de ne divulguer aucune information qui pourrait porter préjudice à l'image de telle ou telle IMF ou individu.

3. L'analyse de filières : trajectoires et récits de vie et observation

Pour étudier le rôle de la microfinance en matière d'emploi, nous avons privilégié une analyse en termes de filière (qui sera détaillée dans un chapitre ultérieur) et opté pour une méthode en termes de « trajectoire de vie », inspirée de méthodes expérimentées par le CIRAD et reprises par l'équipe RUME.

Encadré 1. Méthodologie trajectoire de vie

Le terme « trajectoire » est employé au sens où l'entretien adopte une perspective dynamique et demande à la personne de décrire les principales étapes de son cycle de vie. [...]

Très concrètement, l'enquêteur demande à la personne de décrire sa situation actuelle, puis remonte dans le temps afin de lister les principales étapes du cycle de vie et les implications économiques et financières. L'enquêteur demande à la personne de décrire aussi précisément que possible les ressources mobilisées (ressources propres, ressources extérieures). Le guide d'entretien comprend également des questions précises relatives à l'objet de la recherche [...] Après l'entretien, le chercheur reconstitue la trajectoire de la personne (et du ménage) sous forme de tableau synthétique puis sous forme de fiche.

La dimension diachronique, même si elle est recréée en partie après l'entretien par le chercheur, présente une certaine garantie d'objectivité. La reconstitution des enchaînements d'événements, de situations, d'interactions et d'actions contient nécessairement bon nombre d'informations exactes du point de vue des faits. Au cours de l'entretien, lorsque deux énoncés se révèlent contradictoires, l'enquêté modifie lui-même son point de vue.

Source : Guérin et al. 2011

Ce type de méthode s'apparente à ce que les sociologues qualifient de « récits de vie ». Le matériel recueilli est subjectif, car les récits de vie renseignent sur un ensemble de faits et de valeurs que l'individu a construit tout au long de son parcours. L'usage des récits de vie a largement été légitimé par le sociologue Daniel Bertaux (1974, 1977). Critiquant les limites des grandes enquêtes statistiques et leur inscription dans le positivisme dominant, il plaide pour la nécessité d'observation de situations réelles et d'une connaissance de processus complexes, suite aux événements de mai 1968. Bertaux (1997) considère « *qu'il y a du récit de vie dès lors qu'un sujet raconte à une autre personne, chercheur ou pas, un épisode quelconque de son expérience vécue* ». Pour ce dernier, en sciences sociales, « *le récit de vie résulte d'une forme particulière d'entretien, l'entretien narratif, au cours duquel un chercheur (...) demande à une personne ci-après dénommée «sujet», de lui raconter tout ou une partie de son expérience vécue* » (ibid. p. 6).

Les individus sont considérés comme des sujets porteurs d'une histoire et le récit de vie consiste à « *saisir le vécu social, le sujet dans ses pratiques, la manière dont il négocie les conditions sociales qui lui sont particulières* » (Digneffe et Beckers, s.d., p. 3).

Le récit de vie n'est pas nécessairement une biographie complète de l'enquêté : il est le produit de ce que le sujet raconte à propos de lui-même, l'ensemble structuré d'énoncés qu'il émet. Il se présente donc comme une synthèse de certains aspects de la vie sociale dans une perspective temporelle : l'histoire est mise en mots. Il permet de comprendre la vie de

l'individu et la réalité sociale dans laquelle il baigne. Ici en l'occurrence, nous avons orienté le récit vers la trajectoire entrepreneuriale des personnes : l'origine de leur entreprise, son évolution et les faits marquants de cette évolution, notamment en termes de modes de financement.

Le récit de vie est un outil d'analyse à travers lequel l'enquêté raconte son vécu au chercheur. Ce dernier cherche à saisir des éléments intéressants par rapport à son sujet. A l'aide d'un guide d'entretien, le chercheur dirige l'entretien et l'oriente sur son sujet. Il permet de relancer et de faire des recoupements, d'insérer des questions de contrôle des réponses fournies et de provoquer si besoin la contradiction dans le but de pousser l'analyse. L'objectif assigné à ce récit en situation est la restitution d'un objet social (trajectoires entrepreneuriales, stratégies de financement) à partir des expériences et des pratiques des personnes, et pas seulement de leur discours.

Comme nous l'expliquerons par la suite, nous nous sommes focalisé sur un nombre limité de filières d'activités, privilégiant l'analyse approfondie de certaines d'entre elles (qui reste somme toute limitée). Les entretiens de type récits de vie menés auprès des petits entrepreneurs ont été couplés à l'observation de certaines pratiques. Nous avons par exemple passé un certain temps sur les plages à observer les embarquements et débarquements des pêcheurs, à observer leurs relations avec acheteurs, vendeurs et intermédiaires divers et ceci nous a permis de mieux saisir certaines dimensions de l'organisation de la filière (par exemple concernant les modes de fixation des prix ou la pratique très courante des avances). Nous avons également passé du temps sur des sites de transformation de poisson, à observer les femmes, leurs interactions avec les pêcheurs et les clients, et à discuter de manière informelle sur les principales difficultés qu'elles rencontrent. Partager leur quotidien nous a permis de saisir la très forte irrégularité de leur activité, et les difficultés croissantes qu'elles ont à accéder à la matière première. Le même exercice a été mené auprès d'artisans et de petits commerçants.

Pour chaque filière étudiée, nous avons sélectionné une diversité d'entrepreneurs, tant en termes d'appartenance de genre, de taille, que d'usage des services de microfinance.

4. L'analyse des données

L'analyse qualitative de contenu repose sur la présence ou l'absence d'une caractéristique donnée contrairement à celle quantitative qui recherche la fréquence des thèmes, mots, symboles retenus. Dans l'analyse quantitative, ce qui importe est la récurrence et la régularité. Dans l'analyse qualitative en revanche, ce qui prévaut est l'analyse des chaînes de causalité complexes, la singularité des situations, l'articulation entre différentes facettes de la réalité étudiée. Ces critères sont évidemment subjectifs. Multiplier les entretiens pour dégager des tendances communes, multiplier les points de vue pour recouper et trianguler l'information sont des méthodes permettant de canaliser l'interprétation. Tout l'enjeu de l'analyse qualitative consiste à éviter les généralisations hâtives ou de tomber dans le relativisme systématique en multipliant des cas uniques. Tant que possible, nous avons enregistré les entretiens – mais cela ne s'est pas fait de manière systématique : certains enquêtés étaient mal à l'aise avec l'enregistrement, et de nombreuses discussions riches d'informations ont eu lieu en dehors du temps de l'entretien, sous la forme de discussions informelles.

4.1. Biais d'enquêtes

Nous avons accordé une attention particulière à la fiabilité des données, même si toutes les précautions prises n'éliminent pas les biais, qui sont inévitables. Dans notre étude, plusieurs éléments peuvent affecter la qualité des données recueillies, mais deux semblent déterminants : le cadre de l'enquête et la distance entre chercheur et enquêté.

4.1.1. Le cadre de l'enquête

Durant nos enquêtes préliminaires, le constat majeur était que la liberté de parole variait suivant le lieu d'administration des entretiens. Les femmes se prêtaient plus au développement de leurs idées chez elles que lorsque la présidente de groupement ou la responsable de l'institution de microfinance était présente. Les salariés des institutions de microfinance se livrent davantage et donnent beaucoup plus de détails lorsque l'entretien est « informel » au sens où celui-ci n'était pas programmé par la hiérarchie. La stratégie adoptée par la suite de nos recherches est de privilégier les lieux neutres et le domicile des femmes.

4.1.2. Distance entre chercheur et enquêté

La distance sociale entre enquêteur et enquêté joue un rôle majeur dans la qualité des entretiens. Une distance sociale forte ne favorise pas une relation de confiance entre

l'enquêteur et l'enquêté ; ce dernier jugeant nécessaire de ne pas donner toutes les informations sur sa situation, ou encore les considérant intimes et compromettantes par rapport à sa situation ou son statut. Si par contre cette distance sociale est faible, l'enquêté peut être complaisant ou peu généreux dans le développement de ses propos.

L'expérience et l'habitude permet d'échapper à cette difficulté de biais en faisant attention à la manière d'entrer en contact avec l'enquêté. Le statut d'étudiant procure un avantage considérable ; la capacité et l'habileté à se fondre dans cette masse de personnes facilitent la construction de relations de confiance, l'expression de détails souvent difficile à obtenir avec une population vivant dans des conditions de grande précarité et habituées à des pratiques courante de « mise en scène » visant à magnifier leur participation à des projets de développement.

Il est également fondamental de tenir compte des différentes catégories d'acteurs et d'adapter les méthodes d'approche. Le rapport qu'entretient chaque type d'acteur avec notre objet d'étude est bien particulier. Les femmes bénéficiaires clientes des IMFs, les salariés et les cadres n'ont pas toujours les mêmes visions. Ils n'ont pas les mêmes niveaux et profondeurs d'analyse de la situation ou de la problématique des potentialités et limites de la microfinance. Ils n'ont pas non plus la même expérience, le même vécu, les mêmes informations, ni les mêmes contraintes. Mais cette diversité de point de vue est une richesse pour l'analyse. C'est précisément la confrontation des points de vue qui permet de mener à bien l'analyse et d'avancer, non pas une vérité universelle, mais des hypothèses que l'on peut qualifier de raisonnables.

Conclusion du chapitre

Pour appréhender notre objet, nous avons opté pour une démarche socioéconomique, institutionnaliste et en large partie qualitative. Les institutionnalistes conçoivent l'économie comme des faits sociaux institués par les êtres humains. Le fait économique est un produit de conventions sociales construites à travers l'histoire. Il s'avère alors nécessaire de comprendre les faits économiques dans leur évolution, leur dynamique et leur transformation, propres à chaque société. Il s'avère également indispensable d'étudier les actes économiques à travers le prisme des interactions sociales, qui en constituent le socle.

La méthode qualitative est un outil négligé par les adeptes des méthodes formalistes et du raisonnement hypothético-déductif, deux méthodes considérées par nombre de chercheurs comme le seul moyen de produire de la connaissance, du savoir scientifique. Elle est pourtant le seul moyen de restituer la complexité des logiques et des comportements, l'imbrication des actes économiques dans des contextes sociaux, culturels et politiques. Il ne s'agit pas d'abandonner la quantification, nous aurons tout au long de la thèse l'occasion d'utiliser des données chiffrées pour étayer nos propos, mais de multiplier les méthodes de collecte et d'analyse en fonction de l'objectif recherché. Ici en l'occurrence, nous avons utilisé un questionnaire quantitatif permettant de contextualiser notre population, et nous nous sommes ensuite appuyés sur divers outils qualitatifs, entretiens semi-directifs, récits de vie et observation, pour décortiquer les logiques d'action.

CHAPITRE III. : LE PAYSAGE SENEGALAIS DE LA MICROFINANCE

Introduction

Ce chapitre, de nature descriptive, dresse le contexte et propose un aperçu du paysage sénégalais de la microfinance. Il passe également en revue les acteurs institutionnels clés de la microfinance au Sénégal et signale certains de leurs dysfonctionnements, que nous aurons l'occasion de détailler plus amplement dans les chapitres ultérieurs. Il fait un focus sur l'évolution du secteur de la microfinance au cours des trois dernières années. Enfin, nous revenons de manière succincte sur l'histoire des IMFs sur lesquelles nous avons axé notre étude.

Pour comprendre le chemin parcouru par la microfinance, il faut remonter à la décennie d'après les indépendances et à la période de la grande sécheresse des années 1974 et 1979. Cette période est marquée par une crise économique sévère. Dans la mesure où l'agriculture était principalement concentrée sur des cultures de rente (arachide et coton), la crise agricole s'est très largement répercutée sur l'économie nationale. A cela se rajoute la concurrence étrangère, en particulier celle des Etats-Unis, du Vietnam et du Nigéria concernant l'arachide et celle de la Thaïlande concernant le riz. Cette crise s'est matérialisée par une forte chute des exportations d'arachide. En conséquence, la population rurale se retrouve fortement endettée alors qu'elle représente 60% de la population totale. Une des répercussions de cette crise est la migration vers les villes. La majorité des paysans partent vers les villes à la recherche d'emploi. A cette vague de producteurs venus des milieux ruraux, s'ajoutent les chômeurs des zones urbaines.

Devant cette situation fortement préoccupante, d'autres formes d'insertion des couches pauvres sont explorées par l'Etat sénégalais et ses partenaires au développement. La microfinance en constitue une. L'objectif assigné à la microfinance était (et cela se poursuit aujourd'hui) de résorber le chômage à travers le financement d'activités et de lutter contre la pauvreté des populations.

Les premières expériences de microcrédit remontent aux années 80. Elles se présentaient comme une alternative aux prêts à taux usuraire des prêteurs professionnels, très largement présents, notamment en zone rurale, et considérés comme un fléau. L'offre de microfinance a progressivement gagné les milieux urbains avec comme priorité la collecte de l'épargne puis la distribution de crédit.

Ces premières expériences ont d'abord été initiées dans le bassin arachidier, par le projet Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (Acep) en 1986 avec l'appui de l'USAID. Plus tard, en 1988, la Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit (CPEC) (actuel Crédit Mutuel du Sénégal-Cms) a démarré à Thiaré, dans la région de Kaolack. Cette caisse populaire était mise en place conjointement par le gouvernement du Sénégal, le Ministère Français de la Coopération et le Centre International du Crédit Mutuel (CICM). Comme nous le verrons dans un chapitre ultérieur, contrairement à ses origines, les zones rurales sont aujourd'hui fortement délaissées.

En 1990, avec l'appui de la Coopération canadienne et de la Banque mondiale, l'État sénégalais met en place le Projet d'Assistance Technique aux Opérations Bancaires Mutualistes du Sénégal (Atombs). Ce projet avait pour objectif de réfléchir à un cadre juridique spécifique à la microfinance. En 1992, le projet Atombs prend fin. Une cellule, relevant du Ministère de l'économie et des finances est mise en place. Elle a pour nom Cellule d'Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit AT/CPEC. En 1993, un arrêté définit des dispositions transitoires relatives à l'organisation, à l'agrément et au fonctionnement des structures mutualistes d'épargne et de crédit.

I. La microfinance sénégalaise en chiffres

Au Sénégal, les IMFs ont une plus grande portée que les banques classiques. En fin 2012, le taux de pénétration de la population totale se chiffrait à 13,3% pour les IMFs (données 2012 ; DMF, 2012) contre 6 % pour le système bancaire (données 2010 ; DMF, 2011). Rapporté à la population active, le taux de pénétration des IMFs est de 42,15% (DMF, 2012), ce qui est loin d'être négligeable si l'on compare avec les taux de pénétration observés dans d'autres pays africains (Poursat et al. 2009).

Le tableau 1 ci-dessous retrace l'évolution chiffrée de la microfinance au cours des 8 dernières années. Le taux de pénétration a plus que doublé (estimé à 6% en 2005 contre 13,3% en 2012). Le nombre de clients et/ou membres a augmenté de 61% (soit un taux moyen annuel de croissance de 14%) et l'encours des dépôts de 63% (15% en taux moyen annuel), pour atteindre 168 milliards de FCFA en 2012. La proportion d'épargnants « volontaires » (les autres n'épargnent que pour accéder au crédit) est de 76% en 2012 (et malheureusement les données ne sont pas disponibles pour les années antérieures). On observe une diminution significative du nombre de comptes inactifs (14 312 en 2012 contre 148 472 en 2008, soit une

diminution de 90%). Ici aussi, les données des autres années (entre 2005 et 2007) ne sont pas disponibles.

Le nombre d'emprunteurs actifs a augmenté de 73% (20% en taux annuel moyen) et l'encours de crédit de 64% (16% en taux annuel moyen), pour un encours de crédit de 224 milliards en 2012. Parmi les encours de crédit, 17% sont des encours de plus de deux ans. La proportion de femmes, autour de 40%, reste sensiblement la même au cours de la période. Le ratio épargne/crédit est passé de 78% en 2008 à 75% en 2012.

La productivité des agents de crédit est mesurée en termes de nombre d'emprunteurs par agent et elle est supposée refléter leur efficacité. C'est l'un des ratios de performance les plus reconnus dans l'industrie de la micro finance. Mais il peut aussi traduire une recherche effrénée de rentabilité.

La norme de la BCEAO est de 130 au minimum. En comparaison, la productivité moyenne des agents de crédit des IMFs sénégalaises est particulièrement élevée, quelles que soient les années. Ce ratio correspond à plus de trois fois la norme en 2006 et 2007 (3,8 fois la norme pour les deux années). Entre 2008 et 2010, ce ratio correspond à plus de quatre fois la norme fixée de 130. Néanmoins, il connaît une baisse en 2011 et 2012 mais reste trois fois plus élevé que la norme pour ces deux dernières années. Le pic de 2008-2010 traduit probablement une volonté de compression des coûts, et les IMFs (de manière générale, puisqu'on verra par la suite la diversité du paysage) ont ensuite pris conscience qu'une telle charge de travail pour les agents n'était pas compatible avec un portefeuille de qualité et sont revenus à un ratio plus raisonnable.

L'autosuffisance opérationnelle se définit comme étant la couverture par les produits d'exploitation des charges d'exploitation et des dotations aux provisions pour créances douteuses (auxquelles on ajoute, le cas échéant les charges de financement). Il indique si l'IMF gagne suffisamment de revenu pour couvrir ses charges. Sa valeur doit être supérieure à 1 (ratio ou 100 en pourcentage). On voit ici que, les chiffres sont supérieurs à la norme pour toutes les années (de 2005 à 2012), même si on observe une tendance à la baisse au fil des années (129% en 2006 contre 109% en 2012). La diminution du ratio épargne/crédit (nous y reviendrons ultérieurement), le coût croissant des refinancements (dont toutes les IMFs se plaignent – voir également Holmes et al. (2010a) sur ce point) et les impayés auxquels

certaines sont confrontées (voir le chapitre consacré à cette question) expliquent probablement cette tendance à la baisse.

Le taux de capitalisation représente le bénéfice net réel visé par l'IMF, exprimé en pourcentage du portefeuille de prêts moyen (et non pas du capital ou du montant total de l'actif). La réalisation de ces bénéfices est évidemment très stratégique. Le volume des ressources extérieures que l'IMF peut emprunter en toute prudence est limité par le montant de ses fonds propres. Une fois que l'établissement aura atteint cette limite, toute nouvelle croissance exigera une augmentation de ses fonds propres. La meilleure source de fonds propres, ce sont les profits générés par l'entreprise elle-même. L'objectif que l'IMF se fixe en matière de taux de profit réel dépend du degré de croissance souhaité par son conseil d'administration et sa direction. Pour accompagner une croissance à long terme, on peut raisonnablement dire que le taux de capitalisation de l'encours moyen du portefeuille de prêts devrait se situer dans une fourchette minimale de 5 à 15% (Norme CGAP).

Le bénéfice tiré sur le portefeuille de prêt moyen dépasse la barre des 20%. Ce bénéfice est de 27% en 2007 et d'environ 30% en 2011 et 26% en 2012.

Tableau 1: Situation globale de la microfinance au Sénégal (données financières en FCFA)

INDICATEURS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Progression depuis juin 2012
Taux de pénétration population totale	6%	7%	8%	9,47%	10,15%	12,04%	13,02%	13,30%	1,1%
Nombre de membres – clients	682 949	803 517	943 595	1 093 838	1 207 095	1 447 692	1 624 319	1 757 707	5,9%
% de femmes membres/clientes (*)	41%	38%	44%	44,21%	39%	44%	44%	43,15%	2,7%
Comptes inactifs depuis au moins 2 ans	ND	ND	ND	148 472	231 386	222 834	213 334	14 312	26,4%
Nombre d'emprunteurs actifs	115 711	166 871	214 483	256 016	281 679	384 387	375 619	422 600	11,1%
Encours des dépôts (milliards)	62,438	74	91	102,84	119	135,2	159,18	168,72	2,7%
% Dépôt à Terme	13%	12%	14,8%	26%	22%	26%	28%	28,46%	6,2%
Nombre d'épargnants volontaires**								1 327 965	
Encours de crédit (milliards)	81,163	90	111	132,5	140,53	170,45	204,58	224,71	8,2%
Emprunts de plus de deux ans contractés auprès des institutions financières (milliards)	ND	ND	ND	ND	17	25,4	32,94	37,97	37,3%
Total Actif (milliards)	94,67	123,37	168,70	184,76	257,75	252,88	290,73	317,5	2,4%
Productivité des agents de crédit	ND	493	496	518	606	616	434	432	8,0%
Autosuffisance opérationnelle	123%	129%	125%	121,24%	108,4%	110,8%	112,33%	109,13%	-4,5%
Taux de capitalisation	ND	ND	27%	28,63%	23,50%	27,33%	30,46%	26,83%	-9,9%

** indicateur nouvellement introduit

ND : Non disponible; (*) Compte n'ayant pas tenu des femmes membres des personnes morales (GIE, GPF, etc.);

Source : Direction de la Microfinance, 2012

Notons également une forte particularité du cas sénégalais: les dépôts des membres constituent la principale source de financement (49%), ce qui est largement supérieur à la moyenne de leurs pairs africains de 35% et encore plus la moyenne globale des IMFs à l'échelle mondiale, qui est tout juste de 9% (Holmes et al. 2010a). Ceci résulte du statut mutualiste de la majorité des IMFs sénégalaises, et où les dépôts sont en partie des épargnes obligatoires, devant être payées par les membres comme un préalable pour obtenir un prêt.

La rapide croissance du secteur est plus prononcée dans certaines régions (Dakar et Thiès) du fait de la concentration démographique mais aussi, comme nous le verrons plus loin, des logiques d'agglomération et de concentration de la part des IMFs. Dans les autres régions, le niveau de pénétration est relativement bas.

On dispose de peu d'informations sur le profil de la clientèle, si ce n'est en termes d'appartenance de genre. La proportion de femmes dans le sociétariat global est passée de 39 % en 2009 à 43 % en 2012. Le taux d'emprunteuses actives a connu une certaine croissance entre 2010 et 2012, passant de 49 % à 56 % du total. On observe en revanche que le montant moyen du crédit aux femmes a sensiblement diminué, puisqu'il est passé de 377 690 FCFA en 2011 à 283 700 FCFA en 2012, soit une diminution de 25% (ibid.). Au final, l'encours de crédit réservé aux femmes a sensiblement baissé entre 2011 (74 milliards) et 2012 (59 milliards).

Concernant les dépôts, leur montant brut a augmenté, avec des montants d'environ 38, 41 et 44 milliards respectivement en 2010, 2011 et 2012. Le montant relatif est toutefois en diminution passant de 28 % à 26%. Cette proportion, estime la Direction de la microfinance (DMF), est faible et n'a jamais atteint 30% ces dix dernières années (DMF, 2010 ; 2011 ; 2012). Pour la DMF (2012), les femmes ont des besoins financiers limités, qu'il s'agisse d'épargne ou de crédit et elle plaide pour « la nécessité d'articuler davantage l'entrepreneuriat féminin à la microfinance » (DMF, 2012).

Le nombre de femmes emprunteuses augmente d'année en année, ainsi que leur encours de dépôts. Le tableau 2 ci-après décrit quelques indicateurs sur l'utilisation de la microfinance par les femmes.

Tableau 2: Evolution de l'accès des femmes à la microfinance

Indicateur	2010	2011	2012
Nombre de membres/clients	1 447 692	1 624 319	1 757 707
Nombre de membres/clients femmes	636 475	713 849	758 492
%	44%	44%	43,15%
Nombre total d'emprunteurs actifs	384 387	375 619	422 599
Nombre total d'emprunteuses actives (femmes)	188 559	196 454	237 347
%	49%	52,3%	56,16
Encours de dépôt (milliards FCFA)	135,2	159,18	168,72
Encours de dépôt femmes (milliards FCFA)	38,36	41,94	44,17
%	28,4%	26,35%	26,18%
Encours de crédit (milliards FCFA)	170,45	204,58	224,71
Encours de crédit femmes (milliards FCFA)	47,20	74,20	59,26
%	27,7%	36,26%	26,37%

Source: Direction de la Microfinance, 2012

II. Cadre institutionnel de la microfinance : quelques acteurs clés du secteur

Les dispositions transitoires décrites plus haut ont été abrogées par la loi Parmec 1995, loi complétée en 1998 par les instructions de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). La loi Parmec visait la protection des déposants, la sécurisation des opérations et la recherche de l'autonomie financière des institutions de microfinance et elle a largement facilité l'expansion du secteur.

La microfinance sénégalaise est un secteur institutionnalisé, professionnalisé et structuré (Doligez et al. 2012). Elle conserve une forte légitimité à l'égard de l'Etat, qui la considère comme un « outil de développement économique et social » (Faye, 2012). Pour accompagner et encadrer le secteur, l'Etat s'est doté de structures clés: la Direction de la microfinance et la Direction de la Réglementation et de la Supervision des IMFs.

2.1. La Direction de la Réglementation et de la Supervision du secteur de la microfinance: un rôle de gendarme financier

La Direction de la Réglementation et de la Supervision des IMFs (DRS/SFD) a pour missions principales l'inspection et le contrôle des institutions de microfinance (IMFs). Elle a été créée en 2008 et est chargée :

- de veiller à l'application de la réglementation ;
- d'instruire les demandes d'autorisations d'exercice des activités d'épargne, de crédit, d'engagement par signature et les soumettre à l'appréciation du Ministre ;
- d'assurer le contrôle et le suivi des IMFs par une surveillance permanente du secteur;
- d'assurer la diffusion des textes réglementaires, des guides de contrôle et de surveillance, la formation des intervenants sur les pratiques comptables et financières en vigueur ;
- de proposer au Ministre toutes les mesures appropriées contre tout système financier décentralisés, tout dirigeant et toute autre personne en cas de violation de la réglementation en vigueur sur les systèmes financiers décentralisés ;
- de contribuer à l'élaboration et à l'amélioration du cadre juridique, comptable et financier applicable aux systèmes financiers décentralisés ;
- d'assurer la mise en place des bases de données statistiques à jour, pour contribuer à l'élaboration des stratégies pour une politique nationale des systèmes financiers décentralisés.

La BCEAO et sa Commission Bancaire participent également à ce contrôle.

En dépit des instances créées, le contrôle interne des IMFs est sommaire et parfois absent, et nous en verrons dans un chapitre ultérieur les conséquences. Ceci est dû à au manque d'outils de gestion performants et à l'insuffisance de formation des élus (comme nous le verrons plus loin, la forme mutualiste est dominante) ainsi que des agents responsables du contrôle. Ce point a été soulevé par plusieurs études, et la Direction de la Microfinance en fait état dans ses propres rapports¹⁷. La supervision et le contrôle externes, dévolus à la DRS-SFD, la BCEAO et la Commission Bancaire sont également limités par l'insuffisance des ressources (humaines, matérielles et financières). En 2009, seulement 27 missions de contrôle ont été réalisées sur le territoire national, ce qui est dérisoire compte tenu du nombre d'IMF et

¹⁷ Direction de la Microfinance, LPS, 2011

d'antennes existantes. Depuis ce nombre n'a cessé d'augmenter (53 visites en 2010, 138 en 2011, 201 en 2012). Cette augmentation forte des contrôles traduit certains manquements observés dans l'application de la nouvelle loi ainsi que les dérives de mission notées dans le secteur, sur lesquelles nous reviendrons en détail.

2.2. La Direction de la Microfinance et la lettre de politique sectorielle (LPS)

La Direction de la Microfinance (DMF) relevant du Ministère de l'Entrepreneuriat Féminin et de la Microfinance, a été créée en 2003. Elle a pour mission de promouvoir et développer le secteur de la microfinance au Sénégal et traduit la volonté de l'Etat de mettre en place un cadre concret d'appui à la stratégie de promotion des micros et petites entreprises, de réduction de la pauvreté et de promotion du développement économique et social via la microfinance.

La DMF assure la coordination de la politique générale de l'Etat en matière de microfinance, le suivi des activités et des opérations des intervenants du secteur et l'évaluation des performances des projets/programmes. Plus spécifiquement, elle est chargée d'élaborer et de mettre en œuvre la « Stratégie de développement de la microfinance ».

La LPS/MF a été conduite à travers une approche projets et programmes par la Direction de la Microfinance. Quatre principes essentiels sont mis avant : le rôle prééminent donné au secteur privé et aux IMFs dans l'offre de produits et de services financiers, la non-exécution directe pour l'Etat de programmes de microfinance, la création d'un environnement de politique, économique, légal et réglementaire pour favoriser le développement du secteur et l'orientation vers le marché pour les politiques financières et de crédit avec l'intégration de la microfinance au système financier. Pour répondre à ses missions et assurer une cohérence des interventions, la DMF, en rapport avec les autres acteurs a mis en place un Comité National de Coordination (CNC) des activités de la microfinance.

Elle assure également le suivi-évaluation de la LPS en mettant en place un dispositif de suivi participatif qui met en évidence une cartographie des Partenaires Techniques et Financiers, selon les axes stratégiques et de couverture géographique.

En outre, la DMF convoque et préside les rencontres de concertation sur le secteur et assure le Secrétariat permanent du Comité National de Coordination des activités de microfinance (CNC). Il faut surtout relever que ce dispositif a connu de nombreux dysfonctionnements. Ceux-ci sont liés à la faiblesse de la contrepartie de l'Etat dans la mobilisation des ressources,

à un manque d'harmonisation de l'intervention des partenaires techniques et financiers (PTF) compte tenu de leur propension forte à vouloir «opérationnaliser» leurs propres projets ou programmes malgré leur engagement dans la stratégie. Par ailleurs de grosses divergences sont observées entre différents types d'IMFs, notamment entre d'une part entre les grosses IMFs « matures » et d'autre part entre les petites IMFs « émergents et « isolés ». Or les interventions tiennent peu compte de cette diversité.

2.3. Le Comité National de Coordination (CNC)

Le CNC est un organe regroupant les principaux acteurs ou leurs représentants à savoir l'Etat, les IMFs, la BCEAO, les bailleurs de fonds, les ONG, etc. Il est chargé de la mise en œuvre de la Politique Sectorielle. Les principales responsabilités du CNC sont, (1) organiser la Table Ronde regroupant les acteurs ou leurs représentants, (2) assurer le suivi-évaluation de la mise en œuvre de la stratégie et du plan d'action de la Politique Sectorielle, (3) proposer des mesures d'adaptation, en cas de besoin, en validant les plans annuels de programmation et en analysant les résultats des différents programmes d'appui, (4) de rechercher la cohérence des interventions dans le secteur avec la Politique Sectorielle et enfin (5) assurer la supervision des programmes de développement du secteur de la microfinance dès l'approbation du document de Politique Sectorielle.

Le CNC est composé d'une multitude d'acteurs, assurant ainsi la représentativité nécessaire pour cette concertation.

Entre 2009 et 2013, le CNC a tenu 11 réunions et organisé une quarantaines d'ateliers qui portent sur des thèmes, restitutions et validations de travaux d'études, d'évaluations ou de diagnostics.

La DMF et le CNC doivent pouvoir jouer leur rôle de manière indépendante dans la mesure où leurs financements dépendent des projets et non du budget national. Le CNC et la DMF ont un rôle direct dans la coordination, la supervision et la mise en œuvre de projets et programmes d'appui dans l'optique d'opérationnaliser la Lettre de Politique.

2.4. Le Programme d'Appui à la Lettre de Politique Sectorielle (PALPS)

Le Programme d'Appui à la Lettre de Politique Sectorielle (PALPS) vise à favoriser un meilleur accès des populations pauvres, y compris les femmes et des micros, petites et moyennes entreprises aux services de la microfinance.

L'objectif poursuivi est « l'amélioration de l'offre de produits et services financiers, le développement d'une offre viable et pérenne dans les zones peu couvertes par la microfinance et le renforcement des relations entre les IMFs et les banques et autres fonds d'investissement pour une intégration progressive des marchés financiers ». Malgré l'existence de ce programme, et comme nous le verrons plus loin, de nombreuses insuffisances du PALPS sont notées. En zone rurale, le taux de pénétration des institutions de microfinance est très bas, il est de moins de 20% tandis que plus 50% des IMFs sont concentrés à Dakar, Ziguinchor et Thiès (DMF, 2012). En outre, les services et produits financiers offerts restent très mal adaptés aux besoins et capacités des populations en milieu rural.

Encadré 2 : La LPS et ses principaux axes d'interventions

L'objectif général de la LPS est de : « Favoriser l'accès à des services financiers viables et durables à une majorité des ménages pauvres ou à faibles revenus et des micro-entrepreneurs sur l'ensemble du territoire national d'ici à 2015, grâce à des SFD viables, s'intégrant dans le système financier national ». La LPS est structurée en quatre axes stratégiques :

-Axe 1 : Amélioration de l'environnement économique, légal et réglementaire pour un développement sécurisé du secteur ;

-Axe 2 : Offre viable et pérenne de produits et services adaptés, diversifiés et en augmentation, notamment dans les zones non couvertes par des SFD professionnels ;

-Axe 3 : Articulation renforcée entre SFD et Banques, favorisant le financement des MPE et PME, et une intégration progressive du secteur de la microfinance au secteur financier ;

-Axe 4 : Organisation du cadre institutionnel de manière à permettre une gestion articulée et concertée du secteur et de la politique sectorielle.

A l'issue d'une table ronde organisée en avril 2005, les partenaires bailleurs de fonds se sont engagés à soutenir la réalisation du plan d'action en contribuant au financement de son budget qui s'élevait, dans un premier temps, à 20,8 milliards FCFA.

Cette LPS a été réactualisée lors d'un atelier national tenu les 21 et 22 avril 2008 et organisé à l'initiative de la DMF. Le secteur dispose actuellement d'un nouveau plan d'action qui couvre la période 2009-2013 et d'un Document actualisé de Politique sectorielle.

Le nouveau budget est estimé à 35 milliards FCFA pour les actions directes de développement et 40,45 milliards FCFA pour les besoins en "refinancement".

Direction de la microfinance, 2011, Évaluation à mi-parcours de la Lettre de Politique Sectorielle

2.5. AP/SFD : le rassemblement des professionnels

Pour défendre leurs intérêts, les institutions de microfinance ont créé en 1996, l'APIMEC, Association Professionnelle des Institutions de Microfinance qui devient plus tard l'AP-SFD (Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés). La pertinence de l'AP/SFD doit être appréciée par son rôle dans la structuration de la profession, en permettant aux IMF's d'être un interlocuteur de poids pour les autres acteurs (DMF, DRS, Bailleurs, ...).

L'AP/SFD est le représentant du secteur et a comme objectifs principaux :

- Être un interlocuteur privilégié en microfinance au Sénégal ;
- Promouvoir le rôle de l'épargne et du crédit dans le développement du pays ;
- De présenter au gouvernement toutes suggestions d'intérêt général en ces domaines ;
- Contribuer au respect par ses membres de la déontologie et de la réglementation applicable au secteur de la micro finance ;
- Défendre les intérêts matériels et moraux de la profession.

Selon la nouvelle loi, toute IMF agréée doit obligatoirement adhérer à l'association des professionnels des systèmes financiers décentralisés.

Mais qu'ont-ils fait réellement ?

III. Structure du marché

Les structures de type mutualiste dominent le marché, mais avec l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation, on observe la présence de quelques IMF's de type commercial.

3.1. Le statut des IMF's et importance des coopératives

La nouvelle loi sur la microfinance dans l'espace UEMOA reconnaît trois formes juridiques possibles : l'Association, la Société Coopérative ou Mutualiste et le statut commercial (Société Anonyme ou société à responsabilité limitée). La loi définit ce qu'il faut entendre par chacune de ces formes juridiques.

Selon la loi, l'association est un « *Groupement de personnes qui répond à la définition donnée par la loi nationale y afférente* », c'est-à-dire « *le contrat par lequel deux ou plusieurs personnes mettent en commun leur activité, et au besoin, certains biens, dans un but déterminé autre que le partage de bénéfices* » (Article 811 du code des obligations civiles et commerciales au Sénégal).

Les coopératives ou mutuelles sont définies comme des « *groupements de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit* » (nouvelle loi, BCEAO, 2012).

Enfin, les IMF's commerciales sont régies les dispositions du droit de l'OHADA (droit des affaires).

Dans le secteur de la microfinance au Sénégal, le statut coopératif ou mutualiste domine largement. Sur les 238 IMF's répertoriées par les autorités de tutelle, quatre seulement ont un statut commercial (Microcred, St Louis Finances, Microsen et KAJAS Microfinance) et une seule association est répertoriée (FDEA- Femme Développement Entreprise en Afrique).

En 2004, le marché était dominé par 7 réseaux d'IMF's mutualistes et coopératives. Aujourd'hui, ces réseaux sont au nombre de 13 dont 11 sont tous composés de coopératives et de mutuelles d'épargne et de crédit. Si on fait le compte, 233 IMF's ont un statut coopératif ou mutualiste soit 98% des IMF's.

Les IMF's à statut coopératif et mutualiste sont les plus présentes dans les zones reculées et récupèrent plus de 90% des dépôts et octroient plus de 95% des crédits du secteur de la microfinance sénégalaise. Les quatre IMF's commerciales ne sont présentes que dans les grandes villes.

Le poids des mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit est donc très important (98%) comparé à certains pays d'Amérique latine comme la Bolivie, le Nicaragua ou encore l'Equateur où le statut commercial est largement dominant et représente près de 80% des IMF's (Bédécarrats et al., 2013). A l'échelle de l'ensemble de la planète, et d'après les données 2012 du Mixmarket, le statut commercial représente 40% des usagers. Les ONG en représentent 29%, contre 17% pour les banques publiques et seulement 3% pour les coopératives. Si l'on regarde en fonction du nombre d'institutions et non pas d'usagers, la forme coopérative a un peu plus de poids, avec 16% des institutions¹⁸.

¹⁸ Bédécarrats (2013 : 74-75), d'après les données du Mix market.

3.2. Les taux d'intérêt pratiqués

La plupart des IMFs rencontrées restent très évasives sur les taux pratiqués, et compte tenu de la multiplicité des coûts (frais de dossier, part sociale, assurance, etc.) il est très difficile d'avoir une idée précise du coût réel des microcrédits pour les emprunteurs. La transparence sur les taux et tarifs, condition pourtant essentielle pour promouvoir une compétition saine entre prestataires de services financiers et rappelée dans la dernière mouture de la législation, n'est toujours respectée.

Dans la législation actuelle, le taux plafond est fixé à 27% annuel et la transparence des conditions est régie selon une approche bancaire relativement classique, à peine modifiée pour la microfinance. D'après les résultats de l'enquête auprès des consommateurs¹⁹, plus de la moitié des clients (55%) ne connaissent pas les taux d'intérêt et certaines IMFs ont des taux supérieur à 27%. Nos propres données, présentées en fin de chapitre, confirment très largement la méconnaissance des clients à l'égard des taux. Malheureusement, nous n'avons pas d'autres précisions sur les taux avancés par le reste des clients.

En l'absence de données fiables communiquées par les IMFs, nous nous sommes référés aux données du Mixmarket, qui se basent sur la rentabilité du portefeuille pour estimer le coût supporté par l'emprunteur. (Tableau 3 ci-après).

Tableau 3: Rendement de portefeuille (coût supporté par les clients)

Institutions	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cms	22,83%	22,88%	18,08%	21,15%	21,89%	16,83%	21,51%	24,48%	22,73%
Acep	21,37%	21,38%	20,81%	20,70%	21,56%	20,77%	20,04%	20,64%	17,13%
Pamecas	18,93%		21,62%	23,22%	21,17%	21,20%	20,95%	24,02%	24,56%
Caurie-MF	x	x	x	6,17%	12,75%	18,71%	17,37%	16,14%	17,76%
FEPRODES	x	x	14,38%	20,12%	19,66%	22,46%	18,10%	x	x
MICROCRED	x	x	x	x	x	37,77%	31,95%	33,39%	29,01%
Propas	x	x	x	x	x	x	x	5,69%	13,13%

x =Données non disponibles

Source : Données du Mix Market, 2013

¹⁹ DMF (2011)

Plusieurs constats peuvent être tirés de ces données. Le premier porte sur la relative disparité des taux, mais qui tend néanmoins à s'amoinrir au cours du temps. Les extrêmes (5,59% pour Propas et 37,77% pour Microcred) ne sont plus en vigueur aujourd'hui, et la fourchette actuelle est de 13-29%, soit un rapport de un à trois. Les taux les plus élevés sont constatés chez une IMF de statut commercial (Microcred), qui malgré une baisse continue pratique des taux de près de 30% (et supérieur au plafond réglementaire). Il est toutefois difficile d'en tirer des conclusions puisque les données des autres IMFs à statut commercial ne sont pas disponibles.

On observe des variations annuelles pour toutes les institutions, qui reflètent probablement des variations dans leurs coûts de refinancement, leurs coûts opérationnels et leurs pertes, ou bien des stratégies spécifiques. L'Acep, en particulier, se caractérise par une baisse continue qui traduit probablement une volonté de mieux servir sa clientèle et de faire face à la concurrence via les prix. Elle est confrontée à une montée des impayés, mais son fort taux de capitalisation lui permet d'absorber les pertes. Les Pamecas, en revanche, connaissent une montée régulière de leurs taux. Les difficultés croissantes de refinancement et la montée des impayés expliquent peut-être ce phénomène. Le Cms connaît des variations annuelles mais sans qu'aucune tendance nette ne se dégage. Des petites structures sociales comme Caurie ou la Propas ont nettement augmenté leurs taux, probablement dans une volonté d'augmenter leur autosuffisance opérationnelle qui était sans aucun doute très faible au départ. La Feptides, également petite structure, a suivi la même logique.

En comparant ces taux au reste du monde, il ressort que ceux-ci restent globalement en deçà des taux pratiqués dans les autres pays (voir tableau 4 ci-après).

Tableau 4: Aperçu des différents taux appliqués au niveau mondial

Région	Pays	TEG moyens	
		<i>Institutions matures</i>	<i>Institutions intermédiaires et petites</i>
UEMOA	Mali	25%	34%
	Burkina Faso	26%	35%
	Bénin	24%	36%
Afrique de l'Est et Australe	Ethiopie	26%	33%
	Kenya	29%	37%
	Zambie	164%	192%
	Rwanda	44%	58%
Amérique Latine	Bolivie	28%	34%
Asie	Cambodge	36%	40%
	Inde	31%	38%

Source : Ce tableau a été élaboré suite à l'exploitation des données de Microfinance Transparency, du Projet AFR017, de la BCEAO et d'études récentes réalisées sur le secteur.

Dans la zone UEMOA, les taux appliqués par les IMFs sénégalaises sont en deçà de ceux appliqués par certains pays comme le Mali et le Burkina Faso. En revanche, ils sont quasiment équivalents à ceux du Bénin pour les IMFs dites « matures ».

Ils sont moins élevés que ceux pratiqués en Afrique de l'Est et Australe comme le cas du Kenya (29%), de la Zambie (164%), ou encore du Rwanda (44%), ces taux devenant plus élevés pour les IMFs intermédiaires et petites.

Notons également que les taux pratiqués au Sénégal sont moins élevés que ceux en vigueur en Amérique Latine (par exemple 28% en Bolivie) et en Asie (par exemple 31% en Inde et 36% au Cambodge).

3.3. Typologie des IMFs selon la Direction de la Microfinance

La Direction de la microfinance classe les IMFs en trois catégories, en se basant principalement sur des critères de taille et de performance financière. A ces trois catégories, nous en rajoutons une quatrième (incluse dans la troisième) pour qualifier celles qui ont de grosses difficultés, avec un portefeuille à risque à 30 jours largement supérieur à la norme de 5% de la BCEAO.

3.3.1. Les IMFs « matures »

Le premier type est constitué par des structures matures, de grande taille, d'envergure nationale (Cms, Acep et Pamecas). Elles sont présentes dans tout le territoire national, y compris dans les zones rurales. Elles regroupent, à elles seules, 77% des encours de crédits en 2012. Ce type est constitué par les réseaux d'IMFs les plus expérimentés et les pionniers de la microfinance. Nous reviendrons sur l'historique de chaque IMF de ce type.

3.3.2. Les IMFs « émergentes »

Le deuxième type est constitué par des IMFs émergentes, qui ont une expérience du marché de la microfinance et dont les résultats depuis un certain nombre d'années sont appréciés positivement par les autorités de régulation et de promotion de la microfinance. Ce type est constitué également par de nouveaux entrants dans le marché de la microfinance qui affichent des résultats financiers satisfaisants et un taux de pénétration acceptable. Dans ce groupe, on peut citer Microcred, Mec Feprodes, Mec Djomec et Caurie-Microfinance.

3.3.3. Les IMFs « isolées » dont certaines sont déclinantes

La troisième catégorie est constituée par les IMFs isolées. Elles ne sont dans aucun réseau d'IMFs et sont de petites tailles, ne dépassant pas 5000 membres. Ce type d'IMF est caractérisé par de forts taux d'impayés et un processus d'adaptation-réadaptation à la concurrence des autres IMFs. Elles ont aussi subi une forte détérioration de leur portefeuille de prêt. Les IMFs de ce type sont souvent d'envergure locale, de niveau communal ou départemental. La mutuelle d'épargne et de crédit de la Propas est un représentant désigné de ce type.

A leur qualificatif « d'isolé », nous ajoutons, du moins pour certaines IMFs celui de « déclinantes » du fait de plusieurs facteurs : mauvaise gouvernance, très large fraction d'impayés, liquidation judiciaire pour certaines. La liste des facteurs explicatifs n'est pas exhaustive. Plusieurs de ces IMFs ont été victimes d'instrumentalisation des politiques dans la période des élections présidentielles de 2012. Nous reviendrons sur ces aspects dans les chapitres suivants. On peut toutefois déjà préciser que certaines de ces IMFs sont liées à des financements dont l'objectif n'étaient pas de résorber le chômage, ni de créer des activités génératrices de revenu pour les pauvres mais plutôt d'alimenter un « clientélisme politique ». On peut citer le cas de la MEC-Cecas de Saint-Louis, qui dès le départ a été instrumentalisée

à ces fins politiques, celle de la MEC des femmes de Grand Yoff, dont l'instrumentalisation est beaucoup plus récente.

Si cette typologie est instructive, elle n'épuise pas la complexité de la diversité du paysage. Aux indicateurs financiers il est essentiel d'ajouter une analyse des stratégies d'implantation, ce que nous ferons dans un chapitre ultérieur.

IV. Historique des IMFs de notre étude

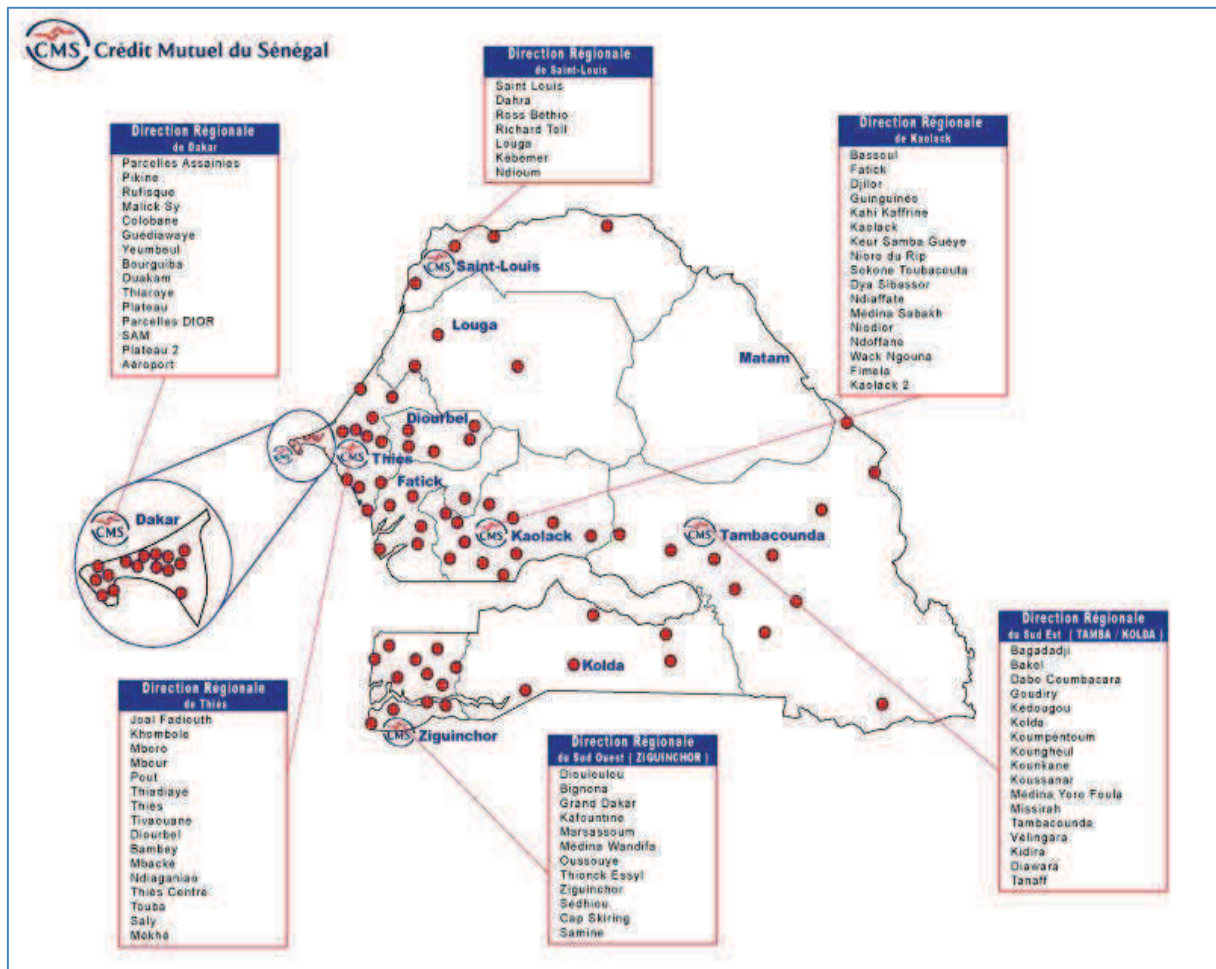
4.1. Crédit Mutuel du Sénégal (Cms)

A l'origine projet dénommé Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit (CPEC), le Cms a démarré en 1988 à Thiaré, dans la région de Kaolack sous forme d'un projet piloté par le Centre International du Crédit Mutuel (CICM), et sur initiative du Gouvernement sénégalais, du Ministère français de la Coopération. En 1991, après avoir largement couvert les régions de Kaolack et Fatick, il gagne ensuite les régions de Tambacounda et Kolda. En 1993, le Crédit Mutuel du Sénégal s'installe dans la région de Thiès et y transfère son siège. Il s'étend après aux régions de Diourbel et Dakar. En Janvier 1995, le Crédit Mutuel du Sénégal s'installe dans la région de Ziguinchor. En 1998, le Crédit Mutuel du Sénégal transfère son siège à Dakar. En juin 2000, le Cms se transforme en fédération mutualiste, régulée par la loi Ouest Africaine PARMEC et approuvée par les autorités sénégalaises.

En 2003, le Cms occupe les régions de Saint Louis et de Louga. Outre le partenariat entre la République du Sénégal et l'AFD, ainsi que l'implication de ses dirigeants, son solide partenariat avec le CICM a permis au Cms d'être l'IMF leader au Sénégal.

La mission et l'objectif affichés du Cms sont de mobiliser l'épargne des sénégalais à des « fins d'investissement », de participer à « l'amélioration du niveau de vie » et à « la promotion du bien-être des populations toutes catégories confondues », en offrant une « large gamme des services financiers de proximité ». Le Cms est l'IMF la plus représentée au niveau national. Il couvre tout le territoire national. La carte 2 schématise l'ampleur du réseau du Cms au niveau national.

Carte 1: Réseau du Cms



Source : Site du Crédit Mutuel

Depuis quelques années, le Cms est confronté à de grandes difficultés notamment en termes de gouvernance interne. Une vague successive de détournement ont fortement fragilisé l'institution, tant dans son fonctionnement que dans sa réputation. Il n'en reste pas moins que le Cms reste le leader du marché au vu de la taille de son portefeuille, comme nous le verrons plus loin.

4.2. Pamecas (Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal)

Pamecas a connu différentes évolutions depuis sa création en 1994. A ces débuts, il était le « Projet d'Appui aux Mutuelles d'Épargne et de Crédit Au Sénégal » (Pamecas), et est devenu plus tard le Partenariat pour la mobilisation de l'Épargne et le Crédit Au Sénégal (Pamecas). Le projet a démarré ses activités en 1994 avec un financement de l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI) et exécuté par Développement International Desjardins (DID).

Les premières caisses ont été implantées en 1996 dans la banlieue Dakaroise (Pikine et Guédiawaye) et à Rufisque. L'existence de potentialités économiques, d'un cadre juridique et réglementaire, de mouvements associatifs et des habitudes d'épargne informelle étaient des atouts pour le développement des mutuelles d'épargne et de crédit. Les résultats sont au-delà des espérances. Sur une projection d'épargne de 400 millions de FCFA en 5 ans pour 12 000 membres, le Pamecas est arrivé à collecter 3 milliards de FCFA avec plus de 40 000 membres.

Le programme d'Accès des Femmes Sénégalaises aux services Financiers (AFSSEF), également financé par DID, a joué un rôle important dans le succès initial des Pamecas. Notons l'importance massive des subventions dans le lancement de ces caisses (Ouédraogo et Gentil 2008).

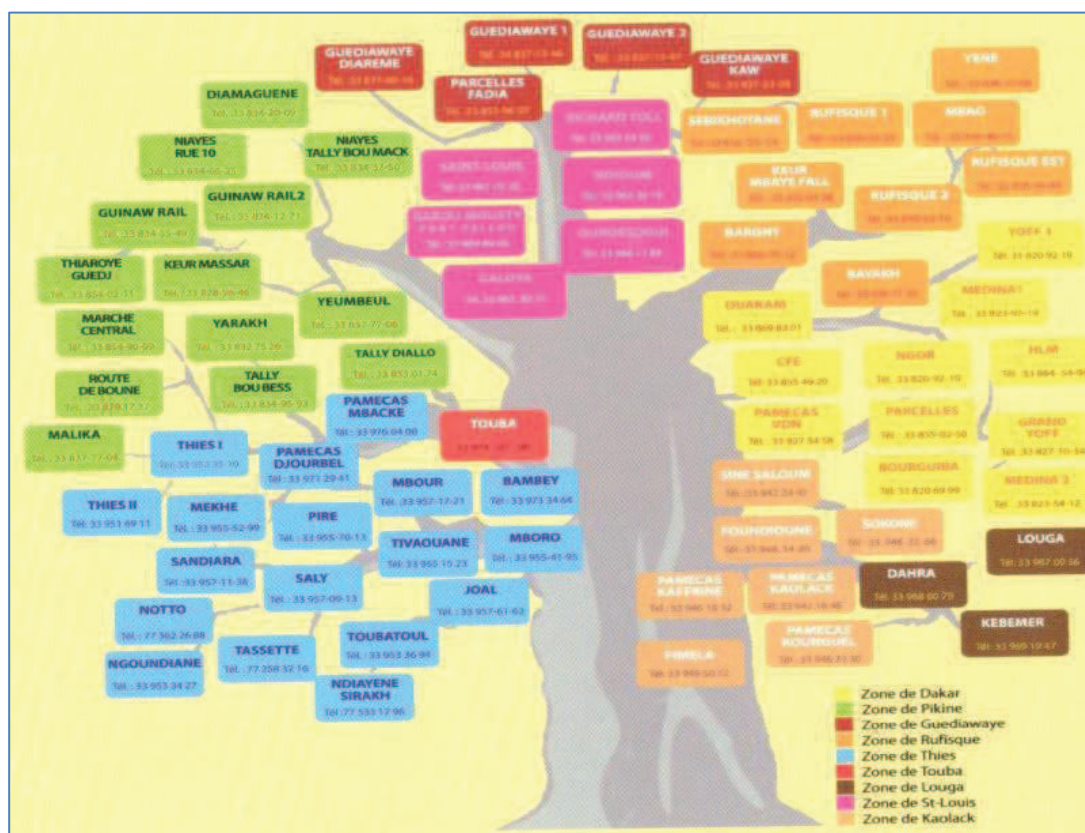
Ce programme a eu des résultats appréciables notamment sur la levée de contraintes relatives à l'environnement culturel et socio-économique (tradition, préjugés d'ordre socioculturel, religieux, moral,...) et aux institutions financières (conditions d'accès défavorables aux femmes, difficultés à fournir des garanties, etc.)- qui empêchent l'accès des femmes aux capitaux (Ouédraogo et Gentil 2008).

En 1998, le projet devient l'Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal (Pamecas). Après la phase de lancement, très largement subventionnée, une véritable politique de consolidation et de rentabilité des caisses est lancée. Dès 2000, la plupart d caisses atteignent leur autonomie financière et un grand nombre d'entre elles l'ont atteint en deux années d'exercice. Cet effort se poursuit aujourd'hui. Dans une étude publiée sur le portail de la microfinance au Sénégal en 2009, on pouvait lire que « 27 caisses ne pouvaient pas assurer seules les frais de fonctionnement de leur Union, d'où la

signature d'un accord tripartite ACDI, Pamecas et DID pour une phase de consolidation » (Tall et Cissé, 2009). L'action du Pamecas ne se limite pas à l'offre de services financiers à ses membres. Le réseau s'investit dans le social au profit des communautés de base où évoluent les caisses. Un fonds social est prélevé sur les excédents annuels de chaque caisse et réinjecté dans la santé, l'éducation, les activités de jeunesse, la religion. Il n'en reste pas moins que la logique de pérennité financière est aujourd'hui dominante. Les différents acteurs interrogés (dirigeants, responsables d'agence, agents de crédit) ne s'en cachent pas. La microfinance est « une industrie », nous disait l'un de nos interlocuteurs, et non plus un secteur de l'aide au développement. Il faut rentabiliser les opérations et adapter les coûts aux frais engendrés. L'augmentation régulière des taux d'intérêts, constatée précédemment, illustre probablement cette logique. La concentration sur des zones à fort potentiel est un autre élément de stratégie, nous y reviendrons plus loin. Notons également certaines innovations, comme l'usage de guichets mobiles permettant de couvrir des zones reculées.

Le réseau de Pamecas est décrit sur la carte 3 ci-après.

Carte 2: Réseau du Pamecas



Source : Site de Pamecas

Pamecas ne dispose ni de dispositif de sélection des clients les plus pauvres, ni de suivi pour évaluer le niveau de pauvreté et de vulnérabilité des nouveaux clients. En guise de mission sociale, Pamecas met en avant son programme spécifique adressé aux femmes et n'exigeant pas de garantie.

4.3. Acep : Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production

L'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (Acep) est la plus ancienne des mutuelles de crédit au Sénégal. Elle a été créée en 1986 sous le nom de l'Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée (Acep). L'Acep était à l'origine un projet financé par la *United States Agency for International Development* (USAID). Le projet avait pour objectif d'appuyer les ONG et les Entrepreneurs des régions de Kaolack et Fatick. Donc au démarrage du projet, la zone d'intervention de l'Acep était circonscrite à Kaolack et Fatick qui constituent deux régions du bassin arachidier sénégalais.

En 1989, une évaluation à mi-parcours par un expert commis par l'Agence américaine a permis de déceler des failles dans le réseau : un système de procédure d'octroi de crédit non adéquat, des insuffisances dans le contrôle interne, une mauvaise gestion, des déficits importants et des objectifs mal définis.

L'ensemble de ces facteurs avait conduit l'USAID à envisager sa fermeture. Mais l'expert commis proposera de relancer le projet sur de nouvelles bases. De nouvelles procédures et de nouveaux critères furent mis en place. Un accord de subvention était passé, mais sous couvert d'un amendement exigeant qu'à la fin du projet, l'Acep soit « une institution financière privée rentable ayant son siège à Dakar pour continuer les activités de crédit à la petite entreprise dans la zone du projet après la date d'achèvement fixée au 31 décembre 1993 ». En résumé, l'amendement avait trois objectifs : la rentabilité du projet, le remplacement du personnel expatrié par des compétences locales et la création d'une institution de microfinance pérenne.

En 1990, le siège est transféré à Dakar par la nouvelle équipe dirigeante et l'Acep étend son réseau à quatre autres régions notamment Dakar, Thiès, Diourbel et Louga. Donc, en dehors de la région de Dakar, le projet opère toujours dans le bassin arachidier.

La nouvelle équipe dirigeante prend un certain nombre de mesures dont nous exposons ici les plus importants.

- révision du taux d'intérêt débiteur : il passe de 13 à 16%/an, pour ensuite augmenter progressivement jusqu'en 2006-2008 où il est aux alentours de 20-21%, et décroître depuis (17% en 2012). Pour les dirigeants et d'après leur projection, seul un taux d'intérêt proche du marché pouvait assurer la viabilité financière de l'institution de crédit ;
- mise en place d'un manuel de procédures soumis à l'appréciation d'un cabinet d'audit dont la finalité est de déceler les éventuelles insuffisances au niveau des points de contrôle et le respect strict de son application ;
- mise en place d'un système d'information performant et l'abandon du système de gestion manuel ;
- mise en place d'un système de maîtrise des charges avec, un contrôle efficace de certains postes budgétaires (frais d'entretien, de réparation, de carburant, de loyers, de téléphone..) où l'on note souvent des abus et le recours à un système d'administration des coûts ;
- réduction des salaires du personnel et définition d'une politique salariale conséquente prenant en compte les objectifs de pérennisation du projet, évitant ainsi de tomber dans le niveau de rémunération habituellement en vigueur dans l'environnement des projets et qui est incompatible avec un objectif de rentabilité à court ou moyen terme ;
- adoption d'une approche minimaliste par la spécialisation dans le volet crédit laissant ainsi à des organismes spécialisés les autres gammes de service (formation, conseil en gestion, étude, etc.) ;
- l'obligation, pour les agents de crédit, d'atteindre un taux de remboursement minimum de 95% ;

La mise en œuvre de ces mesures a permis de constater, dès 1991, des améliorations dans la gestion : le projet a réalisé un excédent de vingt millions de francs hors subvention et une baisse du taux de perte de 8 à 2%.

La question que l'on peut se poser est quelles sont les conséquences socioéconomiques de ces mesures sur les membres? Nous y reviendrons plus loin.

En 1992, l'Etat du Sénégal apporte à l'Acep un soutien financier de 444 millions de Franc CFA (1,7 Millions de US \$). Ce soutien financier visait exclusivement l'élargissement du réseau de l'Acep à d'autres régions du Sud et de l'Est du Sénégal. Le réseau s'étend alors aux régions de Kolda, Tambacounda et Ziguinchor.

En fin 1993, le projet est clôturé. Alors, il fut décidé que l'Acep garderait son acronyme tout en devenant une mutuelle d'épargne et de crédit ayant pour nom l'alliance de crédit et d'épargne pour la Production. En tant que réseau de mutuelles d'épargne et de crédit, l'Acep est régie par la loi 95-03 du 05 janvier 1995 (loi Parmec) et bénéficie d'une couverture géographique nationale. L'institution financière est alors soumise à la supervision du Ministère de l'Economie et des Finances à travers la Cellule d'Assistance Technique aux Caisse Populaires d'Epargne et de Crédit AT-CPEC et la BCEAO.

En 1995, pour pallier les effets de la dévaluation de 1994, les plafonds de crédit passent de 5 à 10 millions et la population ciblée monte en gamme. Une politique de collecte de l'épargne est lancée la même année pour sécuriser le secteur, dans des conditions qui assurent la rentabilité de l'Acep.

Missions et Objectifs de l'Acep aujourd'hui

Aujourd'hui l'Alliance de crédit et d'Epargne pour la Production (Acep) est un établissement d'épargne et de crédit à statut mutualiste qui a pour vocation d'octroyer des crédits aux petites et moyennes entreprises sénégalaises. Acep se compose d'un siège à Dakar et de bureaux régionaux supervisant des agences locales composées chacune d'une personne. Institutionnalisée en 1993 sous la forme mutualiste, Acep a atteint l'autonomie financière. En décembre 1997, Acep touchait 5 511 micro-entrepreneurs emprunteurs et plus de 8 000 épargnants dont 27 % de femmes. Acep est membre du réseau Micro-finance Network et du réseau RAMPE (Réseau Africain d'Appui à la Micro et Petite Entreprise).

L'Acep se donne pour mission de fournir des services d'épargne et de crédit adaptés aux besoins des entrepreneurs sénégalais dans le but de les appuyer dans leur croissance, et, ce dans une perspective de développement économique et social du Sénégal.

L'Acep octroie des crédits à des groupes solidaires et des crédits individuels (70% des crédits) et propose des produits d'épargne. Les durées de prêts varient de 1 à 24 mois. Les prêts sont plafonnés à 15 millions de FCFA. Le principe de progressivité des crédits est appliqué. Les crédits octroyés par l'Acep sont majoritairement utilisés pour des activités de commerce. Le montant moyen des prêts accordés s'élève à 526 US\$. Le montant moyen des dépôts est de 249 US\$. Environ 30% des sociétaires sont des femmes.

Sur le plan national, elle couvre les villes de Dakar, Thiès, Kolda, St-Louis, Ziguinchor, Tambacounda, Diourbel, Kaolack et Ourossogui.

Les deux institutions qui suivent sont de taille beaucoup plus petite.

4.4. La MEC Feprodes

Cette Mutuelle d'Épargne et de Crédit est créée le 04 juillet 1997 par les membres de la Fédération des Femmes Productrices de la Région de Saint-Louis (Feprodes). Elle a été agréée le 10 janvier 1999 par le Ministère des Finances. La Feprodes abrite aujourd'hui plus 365 groupements regroupant 18 000 femmes issues du monde rural et des quartiers péri-urbains des villes de la Région de Saint-Louis. La fédération a pour objectif de « lutter pour l'accès des femmes au crédit, aux ressources naturelles (terre et eau) et aux instances de décision pour mieux lutter contre la pauvreté et l'exclusion ». Pour atteindre cet objectif, et entre autres activités, la fédération a créé une coopérative financière, afin de lever les entraves et la discrimination pour l'accès des femmes au crédit et à l'épargne.

La création de la coopérative est partie du constat suivant. Aujourd'hui, en milieu rural, et dans une moindre mesure en milieu urbain, même si ce sont elles qui assurent la direction du ménage, on refuse très souvent aux femmes la personnalité juridique. Or, les restrictions imposées aux femmes dans l'accès aux services financiers entravent leurs efforts pour l'amélioration de leurs activités génératrices de revenus. La réticence des banques à prêter aux pauvres et particulièrement aux femmes est un sérieux handicap pour l'entrepreneuriat féminin. Cette réticence s'explique par l'analphabétisme, le manque de garanties, et surtout parce qu'elles sollicitent généralement de petits prêts et participent rarement aux activités de développement et de vulgarisation qui constituent les relais avec les bailleurs de fonds. Elles participent très peu aux activités coopératives et associatives agricoles. Elles restent dominées par les hommes et sont désavantagées en matière d'allocation de crédit et de terres cultivables.

Mec Feprodes : entre originalité et principes coopératifs

L'originalité de la Mutuelle Feprodes est la réponse des femmes aux multiples formes de discriminations dont elles sont l'objet (crédit et propriété) en créant la mutuelle sur leurs initiatives et fonds propres. Elles cherchent à offrir des services adaptés aux besoins des activités économiques locales. C'est pourquoi la question du ciblage des plus pauvres reste une préoccupation permanente dans la mutuelle. Cette question du ciblage est le résultat de forts principes coopératifs tels que confiance, solidarité, entraide, tolérance, respect mutuel, développement de liens sociaux, etc. Le sens de ces principes coopératifs est débattu et discuté dans les séances de formations pour mieux conscientiser les bénéficiaires.

Cependant, la Mec Feprodes dispose d'un certain nombre de forces et opportunités pour son développement et sa croissance mais également des contraintes et menaces dans sa zone d'intervention. Le tableau 5 suivant décrit les forces, opportunités, menaces et contraintes de la Mec Feprodes.

Tableau 5 : Forces et faiblesse de la MEC-Feprodes

<p><u>Forces</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancrage dans le territoire local et bonne connaissance des besoins des membres ; - Efforts d'adaptation aux besoins de la population cible et surtout dans les zones rurales ; - Bonne réputation sur le marché 	<p><u>Faiblesses</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Taux d'impayés de plus en plus élevés ; - Personnel technique peu qualifié - Compétences limitées des organes de gouvernance ; - Concentration de fonctions
<p><u>Opportunités</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Potentiel de pénétration du marché, surtout en milieu rural ; - Bonne réputation au niveau régional et international ; - Développement de nouveaux partenariats techniques et financiers ; - Meilleure exploitation de l'épargne ; - Passage du SIG manuel à un certain niveau d'automatisation. 	<p><u>Menaces</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Exigences de la nouvelle loi - Concurrence croissance au niveau de la région nord avec arrivée de nouvelles IMF, surtout commerciales, agressives dans le démarchage des clients.

Source : Nos enquêtes auprès des IMFs (2007 à 2013) et données du rating (Microfinanza rating).

Les premières années, les femmes représentaient 84% de la clientèle, contre 40% seulement aujourd'hui et nous en verrons plus loin les raisons. L'encours moyen de prêt en 2012 est de 500 millions de FCFA. En 2012, le prêt moyen est de 277 000 FCFA et l'épargne moyenne est de 79 000 FCFA environ. Comme nous l'avons vu plus haut, les coûts qu'elle fait supporter aux clients sont dans la moyenne nationale (autour de 18/20%). Malgré ses évolutions récentes, la Mec Feprodes reste perçue au niveau national, avec Caurie-MF que nous allons détailler dans ce qui suit, comme la mutuelle d'épargne et de crédit qui réponds le plus aux besoins spécifiques de la clientèle féminine. Ceci leur vaut dans le milieu de la

microfinance au Sénégal, le qualificatif de « mutuelle féminine ». Nous reviendrons plus loin sur la spécificité de l'approche développée par cette mutuelle.

4.5. Caurie-Microfinance Sénégal

Caurie-MF a été créée en 2005 en tant que SARL suite à la transformation institutionnelle des programmes de microfinance du *Catholic Relief Services* Sénégal (CRS) et de CARITAS Thiès. En 2009, elle est devenue coopérative d'épargne et de crédit sous le nom de « Coopérative Autonome pour le Renforcement des Initiatives Economiques par la Microfinance ». Son siège se trouve à Thiès et opère à travers six agences localisées dans 11 des 14 régions du Sénégal. En 2011, Caurie-MF comptait 41 770 emprunteurs et 46 565 épargnants, essentiellement répartis dans des groupements de femmes, pour un encours de crédit de 3,9 Milliards FCFA (5,9 M EUR) et un encours d'épargne de 1,9 Milliards FCFA (2,9 M EUR).

Entre 2005 et 2008, Caurie-MF a exercé ses activités sous le couvert de la Convention cadre de CRS Sénégal reconduite en mars 2004 pour une durée de 5 ans. La mise en œuvre opérationnelle de l'offre de services financiers est menée par l'intermédiaire de trois Agences (Thiès, Kolda et Ziguinchor) qui couvrent les régions administratives de Thiès, Dakar, Diourbel, Louga, Kolda, Tambacounda et Ziguinchor.

A partir de 2009, trois nouvelles agences sont créées à Louga, Diourbel et Tambacounda. En 2010, les opérations sont élargies à onze régions administratives : Thiès, Diourbel, Kolda, Sédhiou, Ziguinchor, Dakar (Département de Rufisque), Louga, Tambacounda Kaolack, Kaffrine et Fatick.

La Direction Générale qui reste basée à Thiès, assure la supervision et la coordination générale des activités. Elle dispose des directions et services rattachés comme administration et ressources humaines, finance et comptabilité, opérations, partenariat, études et développement, contrôle, système d'information.

La mission de Caurie-MF est de « contribuer durablement à la promotion économique et sociale des micro-entrepreneurs pauvres, principalement les femmes en leur offrant des produits et services financiers appropriés » (Rapport Caurie-MF, 2012). Sa vision est d'« être une institution de microfinance socialement responsable, financièrement viable et leader dans l'offre de services aux pauvres ». Cette mission est fortement axée sur les pauvres et sur les principes coopératifs.

Méthodologie et stratégie d'intervention de Caurie

La méthodologie d'intervention repose essentiellement sur la mise en place de groupes de base organisés, structurés et réglementés communément appelés "Bancs Villageois" ou « BV ». Ces « bancs » regroupent un effectif variant entre 35 à 100 femmes issues de groupements communautaires de base. Elles s'auto sélectionnent, gèrent le crédit de façon participative et se cautionnent solidairement à travers des mécanismes de groupes de solidarité. Depuis peu, Caurie-MF a entamé la diversification graduelle de son offre de produits et services financiers à d'autres acteurs en dehors du système « BV ».

Le suivi des crédits solidaires (de groupe) sont suivis au niveau des BV par les agents de crédit et les Comités de Gestion des BV. Les échéances de remboursement des crédits peuvent être mensuelles ou en fin de cycle.

Marché et clientèle de Caurie

D'après ses dirigeants, la clientèle actuelle de Caurie est essentiellement constituée de femmes pauvres (99%) micro-entrepreneures des villages ou des quartiers périurbains ayant des difficultés d'accès aux services financiers pour développer des activités génératrices de revenus. La majeure partie de la clientèle est constituée de femmes analphabètes ou ayant un niveau d'alphabétisation faible. Toujours d'après ses dirigeants, la majeure partie de la clientèle exerce des activités génératrices de revenu dans les marchés hebdomadaires, de petite taille mais très rentable et à haute rotation (cycle court) tel que le petit commerce, la transformation artisanale, l'artisanat, l'agriculture, l'élevage et les prestations de services. Nous verrons dans un chapitre ultérieur que cette rentabilité n'est probablement pas aussi forte que ce qu'en disent les dirigeants de l'institution.

Nous présentons, en plus des IMF's sur lesquelles, nous axons notre analyse, deux autres mutuelles pour d'éventuels exemples et comparaisons.

4.6. Microcred Sénégal

MicroCred Sénégal a commencé ses activités au Sénégal en 2008. Il constitue de ce fait un acteur nouveau de la microfinance au Sénégal. MicroCred Sénégal offre des produits et services centrés principalement sur les micros et très petites entreprises (TPE) ainsi que sur les petites et moyennes entreprises (PME). L'objectif est de viser « la performance financière et sociale ». En quelques années, MicroCred Sénégal est devenu un acteur majeur de la

microfinance au Sénégal, avec 74 816 clients en 2012 (26 954 avaient un prêt en cours, pour un encours brut de prêts d'environ 36 millions d'euros). Microcred Sénégal compte 11 agences et points de service, situés à Dakar, Kaolack, St-Louis, Ziguinchor, Mbour, etc. MicroCred holding détient 71 % du capital.

MicroCred Sénégal capitalise sur l'expérience internationale du Groupe MicroCred. Sa stratégie consiste à offrir des services rapides

A ces débuts, l'activité se résumait seulement au crédit. Le service d'épargne était absent. Pour Microcred Sénégal, ceci constituait une innovation par rapport aux autres IMF et une option concurrentielle pour gagner des parts de marché. Les apports en cas de crédit étaient quasi inexistantes et les exigences de garantie très faibles. La philosophie de Microcred Sénégal est de « financer l'activité et non le client ». MicroCred a ensuite choisi de mobiliser de l'épargne, constatant qu'il existait une demande et cherchant des sources de financement complémentaire. En 2012, le nombre d'épargnants actifs était de 112 591 et l'encours d'épargne client est d'environ 20 millions d'euros.

MicroCred a très mauvaise réputation dans le paysage sénégalais de la microfinance, sans qu'il nous ait été possible de vérifier et d'observer les pratiques. Nous avons rencontré plusieurs membres du personnel, à différents échelons de responsabilité (management et agents de crédit), qui ont quitté l'institution, révoltés par des méthodes d'agressivité commerciale peu compatibles avec leurs convictions et leur volonté de s'engager pour une mission qu'ils considèrent avant tout comme sociale.

En 2012, Microcred Sénégal comptait. Le PAR>30 était de 2,5% en 2012.

4.7. Mec Propas de Saint-Louis

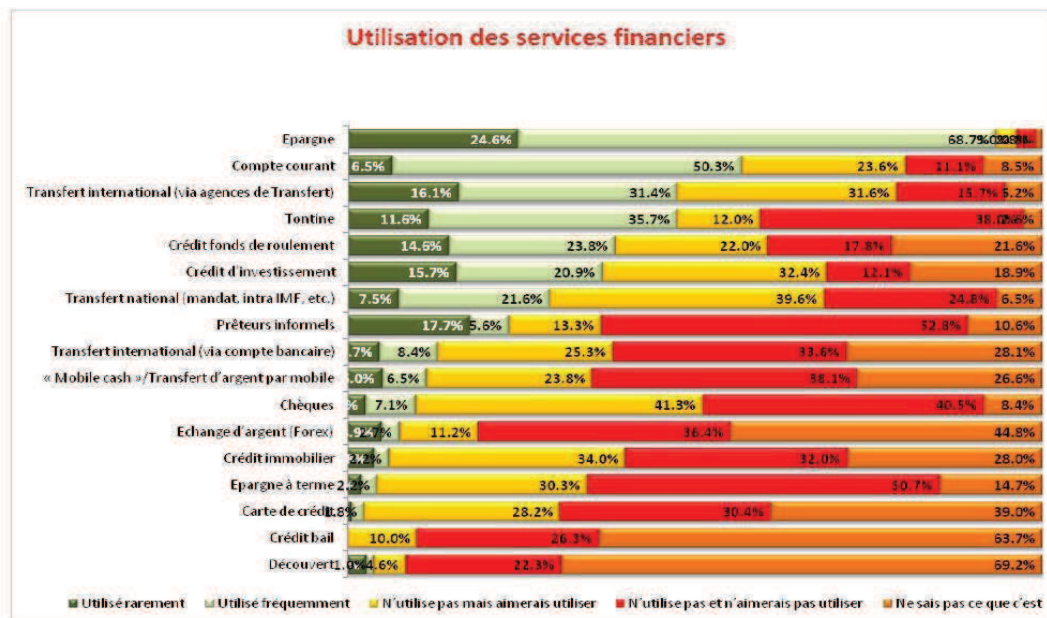
Elle a été créée en 2003 par les femmes transformatrices et mareyeurs du Quartier de Guet-Ndar de St-Louis. Son objectif est de contribuer au « développement des couches socioprofessionnelles de la région de St-Louis, principalement les pêcheurs, par l'offre de services financiers et non financiers ». Propas est une petite mutuelle de quartier, très isolée et exerçant au cœur du quartier pêcheur qui très densément peuplé. Cette mutuelle rencontre de nombreuses difficultés liées à la faillite d'une ancienne IMF du quartier. Les clients sont méfiants et hésitants, notamment pour l'épargne. Les services financiers offerts sont le crédit, l'épargne et le transfert d'argent.

Les crédits sont destinés à la constitution d'un fonds de roulement, à l'achat d'équipement pour la pêche (moteur, bateaux..) et à l'investissement (projet de construction, transport..). Le montant moyen du crédit alloué par an est de 200 000 FCFA. Le PAR (30) était de 56% en 2012. Les différents produits d'épargne sont proposés (épargne bloquée, à vue, compte à terme, obligatoire et la caution nantie). L'encours d'épargne moyen varie de 150 à 200 000 FCFA. La MEC Propas compte près de 2527 membres composés de 1429 hommes, 850 femmes et 248 groupements (de femmes ou de personnes).

V. Analyse globale du marché de la microfinance

Les services offerts par les IMFs au Sénégal sont l'épargne, le crédit, le transfert d'argent (sous diverses formes), la micro assurance et la domiciliation de salaire. Les variations entre les produits et services offerts d'une IMF à une autre sont peu nombreuses. Cependant, il faut signaler que la domiciliation de salaire n'est autorisée qu'aux trois grands réseaux (Cms, Pamecas et Acep). Le graphique 1 ci-après, extrait d'une enquête réalisée auprès des usagers, décrit les utilisations des services et produits de la microfinance. On remarque une forte utilisation des produits d'épargne et de dépôt, suivi par les produits de transfert d'argent et le crédit sous diverses formes.

Graphique 1 : Utilisation des services financiers



Source : Rapport d'enquêtes auprès des consommateurs, 2011²⁰

²⁰ Protection des consommateurs de services de microfinance au Sénégal, 2011

Trois grandes IMFs (Acep, Cms et le Pamecas) dominent largement le secteur et englobent 81,3% du portefeuille de prêts ainsi que 83% des dépôts du secteur. Ces institutions ont une étendue très vaste, comptant un peu plus de 800 000 membres au total, ainsi que les réseaux de succursales nationales les plus larges. Elles disposent du niveau moyen de rentabilité le plus élevé du secteur avec une moyenne de rendement de l'actif de 3%. Leur taux de capitaux propres, qui est d'environ 20%, se situe bien en deçà de la moyenne sectorielle, et ce sans prendre en compte la capitalisation particulièrement forte de l'Acep. Les portefeuilles des trois IMFs se sont développés à une vitesse moyenne en 2008 et 2009 d'environ 12%. En outre, la qualité des portefeuilles (moyenne PAR 90 jours 7%) est légèrement plus faible dans les IMFs émergentes et les IMFs Hors Réseaux – mais toutefois bien meilleure que celle des Petites IMFs (moyenne PAR 90 jours égale environ 11%).

VI. La Nouvelle loi sur la Microfinance

La nouvelle loi²¹ (Loi N° 2008-47 du 03 septembre 2008 et Décret N°2008-1366 du 28 novembre 2008), a été élaborée pour redresser les faiblesses structurelles du secteur de la microfinance. Elle vise à corriger plusieurs facteurs de dysfonctionnement sur l'ancienne réglementation (loi Parmec):

- Non-respect des dispositions légales;
- Carences dans l'étude des dossiers d'agrément;
- Défaillance du Système d'Information et de Gestion (SIG) reflétée par la faible fiabilité des états financiers de certaines IMFs et les retards de disponibilité des données financières (informations);
- Faiblesse des mécanismes internes et externes de surveillance;
- Les insuffisances dans le suivi des recommandations formulées à l'issue des contrôles;
- Multiplication des cas de fraudes et de malversations financières.

En comparaison de la loi Parmec et de la nouvelle loi sur la microfinance, nous synthétisons dans le tableau 6 suivant les principales différences.

²¹ La nouvelle loi sur la microfinance est complétée par des instructions de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

Tableau 6: Comparaison de l'ancienne et de la nouvelle loi

	Loi PARMEC	Nouvelle loi
Champ d'application	Limitée aux structures mutualistes seulement	Large: Mutuelles, SA, SARL
Instruction des dossiers d'agrément	Ministère des Finances seul : instruire dossiers et accorder autorisation d'exercice.	Ministère des Finances : supervise seul les IMFs de petites tailles ; Pour IMFs de grande taille : supervision conjointe entre Ministère des Finances et BCEAO
Autorités de contrôle	Ministère des Finances seulement	Ministère des Finances : supervise seul les IMFs de petites tailles ; Pour IMFs de grande taille : contrôle conjoint entre Ministère des Finances et BCEAO
Protection des déposants	Faible protection Nombreux cas de fraude et de malversations financières	Protection renforcée des épargnants, les IMFs ont l'obligation d'adhérer à une garantie des dépôts
Fiabilité et rapidité dans la transmission de données financières à la DRS et à BCEAO	Peu de sanctions en cas de retard ; Absence d'exigence légale pour la certification des comptes.	Certification obligatoire des états financiers pour les grandes IMFs ; Relèvement des pénalités en cas de retard ; Adoption et publication d'un nouveau référentiel comptable.
Mécanismes d'atténuation des chocs au sein des réseaux	Mécanismes Inexistants	La loi instaure des mécanismes

Source: A partir des textes de la nouvelle loi sur la microfinance, BCEAO

Les conditions d'accès dans le secteur de la microfinance ont été durcies par la nouvelle loi. Le but est de s'assurer du professionnalisme des institutions qui souhaitent s'investir dans la microfinance. Le dispositif prudentiel est appliqué à toutes les IMFs, ce qui n'était pas le cas de la loi Parmec. Une disposition légale exige aux IMFs de grande taille (dont le portefeuille de crédit est supérieur à 2 milliards de FCFA) à certifier leurs états financiers. Ceci était déjà le cas avant la loi, tous les grands réseaux certifiaient leurs comptes pour répondre aux

exigences des bailleurs. En revanche les petites IMFs étaient exemptées de cette contrainte et ce sont elles aujourd'hui qui éprouvent le plus de difficultés dans la transmission de l'information financière fiable.

Une innovation majeure de la nouvelle loi est l'obligation de transmettre mensuellement (Grandes IMFs) ou trimestriellement (Petites IMFs) dix ratios déterminés par deux instructions de la Banque Centrale. Ces ratios renseignent sur la situation financière des IMFs et par extension à celle du secteur. Le non-respect de cette disposition expose l'IMF à des sanctions pécuniaires et administratives.

Toutes ces mesures permettent à la commission bancaire de disposer régulièrement de l'information nécessaire pour la supervision du secteur, et notamment des grands réseaux qui, du fait de leur poids, représentent un risque systémique pour le secteur.

S'il est vrai que la nouvelle loi a introduit des innovations sur le contrôle prudentiel des IMFs, il faut néanmoins relativiser ces changements. En effet, le taux d'usure, fixé à 27% pour les IMFs, est toujours en vigueur, même si une réduction (à 24%) de ce taux est annoncée par la commission bancaire de l'UEMOA.

Les principales implications de cette nouvelle réglementation sont les suivantes :

- La première implication de la nouvelle loi est la disparition des Groupements d'Épargne et de Crédit (GEC) ou leur transformation en une forme de structure autorisée par la loi ;
- Un ratio de capitalisation (fonds propres/actif ≥ 15 %). Ce ratio n'existait pas avec l'ancienne loi ; elle vise un minimum de solvabilité de l'institution au regard de ses engagements. Il se détermine par le rapport entre les fonds propres et l'actif total ;
- Elle limite le risque global porté par l'institution, qui ne peut excéder le double des ressources internes et externes de l'institution. Il est déterminé par le rapport entre les risques portés et les ressources.
- La liquidité des IMFs: La norme de liquidité mesure la capacité des IMFs à faire face à leur passif exigible, d'honorer leurs engagements à court terme avec leurs ressources à court terme. La norme de liquidité est le rapport entre le passif exigible, l'encours des engagements et l'ensemble des valeurs disponibles et réalisables à court terme dont la norme est de 60% pour les institutions ne collectant pas de dépôt, 80% pour les institutions en réseaux et 100% pour les institutions isolées.

- Limitation des prises de participations: Ce ratio définit la prise de participation dans des sociétés par les IMFs, la norme de ce ratio est fixée à un maximum de 25% des fonds propres.

- Limitation des prêts aux dirigeants et au personnel ainsi qu'aux personnes liées. Ce ratio a pour but de prévenir le risque de concentration de prêts et engagements en faveur des dirigeants et également de contrôler l'utilisation des crédits par ces derniers, la norme est fixée à un maximum de 10% des fonds propres de l'IMF (10% des dépôts avec l'ancienne loi).

Notons que l'efficacité d'une réglementation prudentielle ne provient pas simplement de l'existence des normes légales, mais de la fiabilité de l'information financière et de la rapidité de sa transmission aux autorités de supervision.

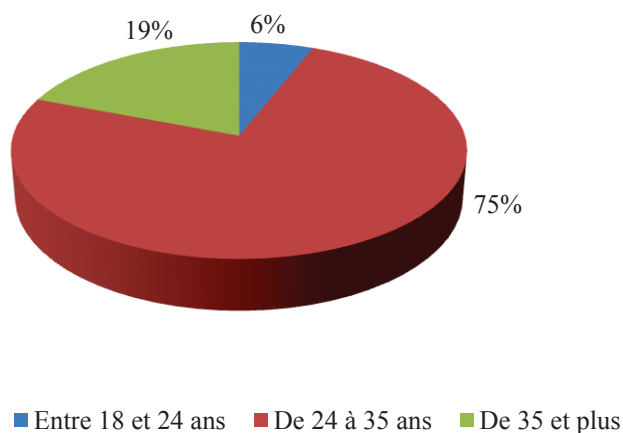
VII. Le profil de la clientèle des IMFs

Nous présentons ici les résultats de notre propre enquête, réalisée en début de thèse à partir d'un questionnaire mené auprès de 250 femmes membres de 5 IMFs (Cms, Pamecas, Acep ; Feptides et Caurie-Microfinance). L'échantillon avait été stratifié par IMF, avec 50 femmes choisies de manière aléatoire pour chaque IMF.

7.1. Age et situation matrimoniale des répondants

Les femmes ayant un compte au niveau des IMFs sont généralement de jeunes adultes (24-35 ans) dans 75% des cas. Les clientes de plus de 35 ans représentent 19% des enquêtées. Les graphiques 2 et 3 suivants donnent la classe d'âge et la situation matrimoniale des répondants.

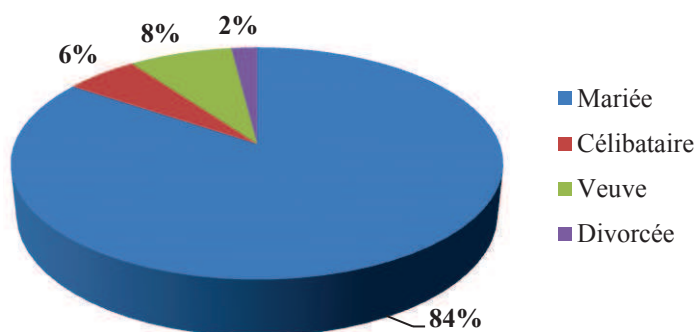
Graphique 2: Classe d'âge du répondant



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

84% d'entre elles sont mariées. Elles ont pour la majorité entre 2 à 5 enfants (69%) et pouvant aller même jusqu'à 8 enfants (22%).

Graphique 3 : Situation matrimoniale

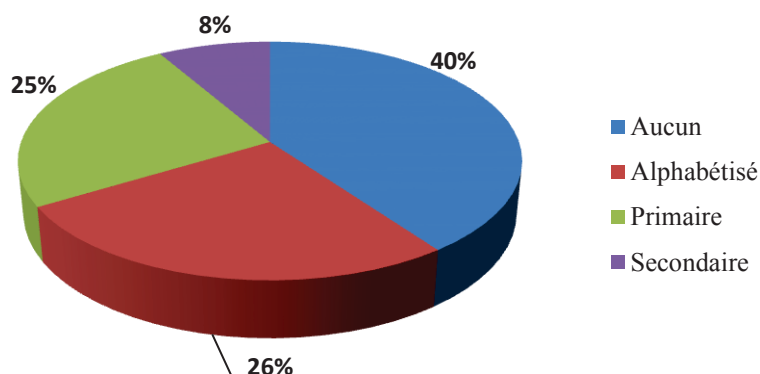


Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

7.2. Niveau d'études et activités menées

Ces femmes, pour la majorité (40%), n'ont pas été scolarisées. Toutefois, 26% ont été alphabétisées et 25% ont été jusqu'au primaire alors que seulement 8% ont fait des études secondaires (Graphique 4). Ce faible niveau d'éducation se reflète au niveau des activités menées qui tournent principalement au niveau du commerce (75%) et de la transformation (15%). On note cependant 4% de salariés fonctionnaires.

Graphique 4: Niveau d'études des femmes

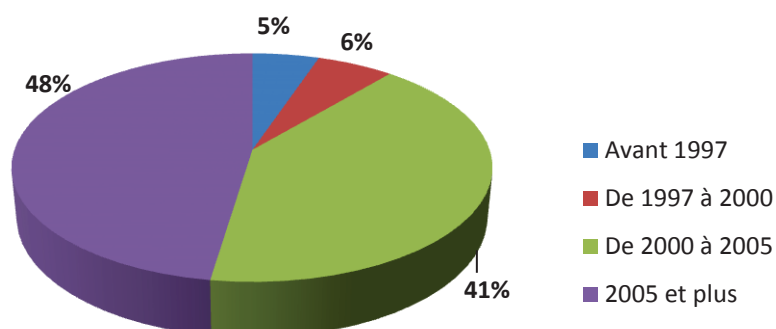


Sources : Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

7.3. Expériences avec les IMFs

L'adhésion dans les IMFs est récente pour la majorité, particulièrement à partir des années 2000 dans près de 89% des cas (Graphique 5). Seulement 11% des personnes interrogées avaient un compte avant les années 2000. Ceci illustre la forte croissance de la microfinance sénégalaise à partir des années 2000.

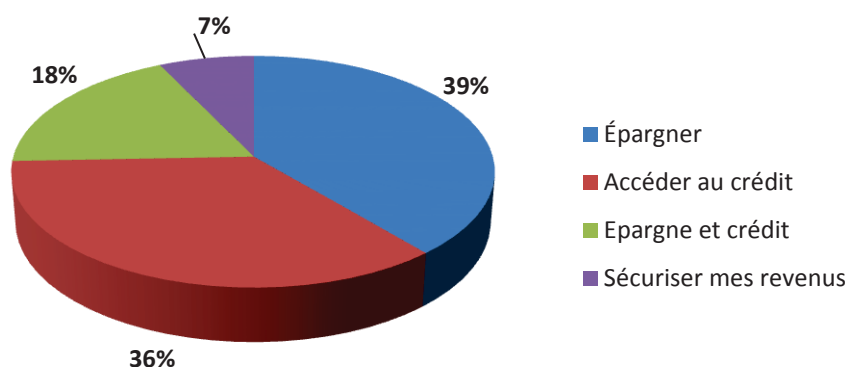
Graphique 5: Date d'adhésion des personnes interrogées



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Les principales raisons pour l'adhésion aux IMFs sont soit l'épargne (39%), soit l'obtention de crédit (36%) et dans une moindre mesure la combinaison des deux (18%) (Voir graphique 6). Les clientes qui épargnent pour sécuriser leur revenu sont très peu nombreuses (7% dans notre cas).

Graphique 6 : Raisons adhésion

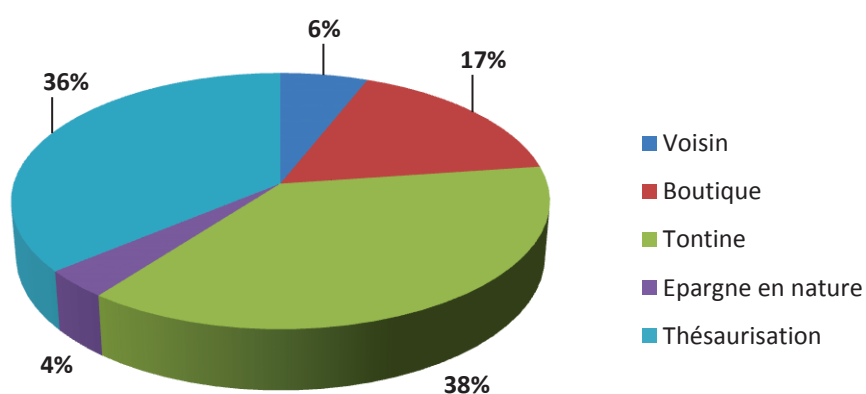


Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Ainsi, les clients sont informés sur les possibilités d'épargne (29%), les possibilités de crédit (29%) et surtout sur le volet accompagnement (30%).

Avant l'avènement des mutuelles, les principaux modes d'épargne étaient constitués de la tontine (38% des femmes), la thésaurisation individuelle (36%) et dans une certaine mesure l'épargne auprès d'un boutiquier de confiance (17%) (voir graphique 7).

Graphique 7 : Pratiques d'épargne des clientes avant adhésion

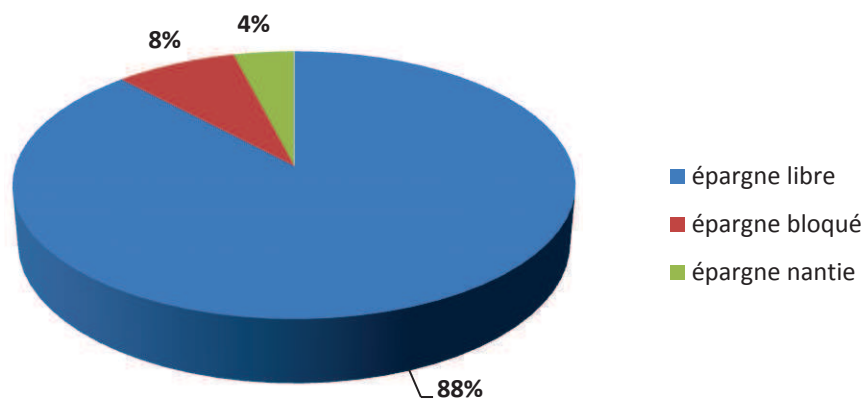


Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

L'épargne auprès des voisins (6%) et en nature (4%) sont peu pratiquées. Il est possible toutefois que certains biens fasse office d'épargne (on pense en particulier au petit bétail) mais ne soient pas qualifiés comme tel par les femmes. C'est ce qu'avait observé Isabelle Guérin lors de ses enquêtes à la fin des années 90 (Guérin 2006). La thésaurisation d'ordre privé permet de disposer de son argent à tout moment tandis que la tontine, de nature sociale et collective, est basée sur la confiance et l'entraide. Nos données ne permettent toutefois pas de savoir quelles sont leurs pratiques actuelles. D'après les entretiens individuels, on observe qu'elles diminuent – la méfiance à l'égard des tontines notamment est croissante, du fait de nombreux cas de tricherie – mais elles ne disparaissent pas, confirmant l'articulation entre microfinance et pratiques informelle observée dans d'autres contextes (Collins et al. 2009 ; Guérin, Morvant-Roux et Villarreal 2013 ; Guérin, Morvant-Roux et Servet 2011).

Les membres des IMFs enquêtées font principalement de l'épargne libre (88%) avec la possibilité de pouvoir disposer de son dû à tout moment (voir graphique 8). L'épargne bloquée (8%) et celle nantie (4%) sont faiblement pratiquées.

Graphique 8: Type de compte des clientes



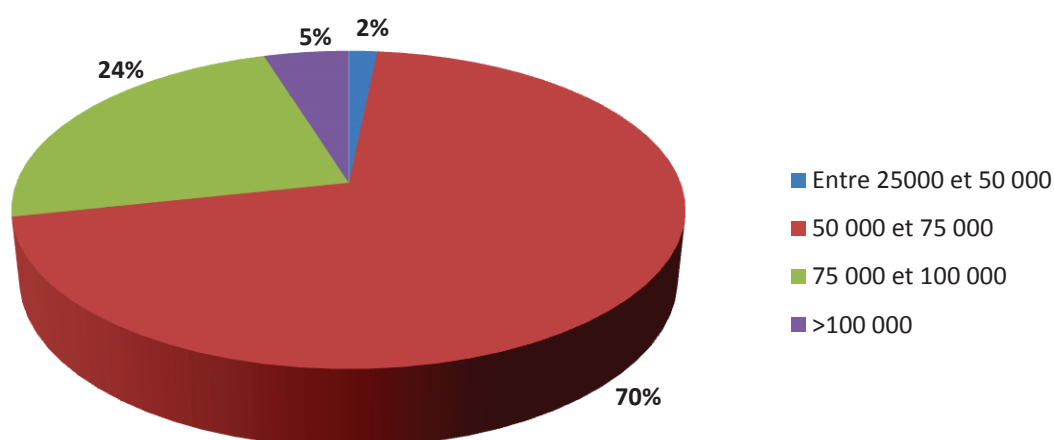
Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Notons toutefois que d'après nos entretiens, l'épargne déposée auprès des IMFs reste motivée en large partie par la perspective de l'obtention d'un crédit. Le montant moyen de l'épargne par an est d'environ 98 000 FCFA (149 euros).

7.4. Montant moyen des crédits reçus et appréciation du taux d'intérêt et de la garantie

Le montant de crédit dépasse rarement 100 000 FCFA (152 euros, seules 5% des femmes sont dans ce cas). La plupart (74%) des crédits sont d'un montant entre 50 et 75 000 FCFA (Voir graphique 9) et certaines peuvent disposer jusqu'à 100 000 FCFA (24%). Ces montants octroyés par les IMFs sont jugés insuffisants par les clientes pour le financement de leurs activités de petits commerces (74%) ou de transformation (11%).

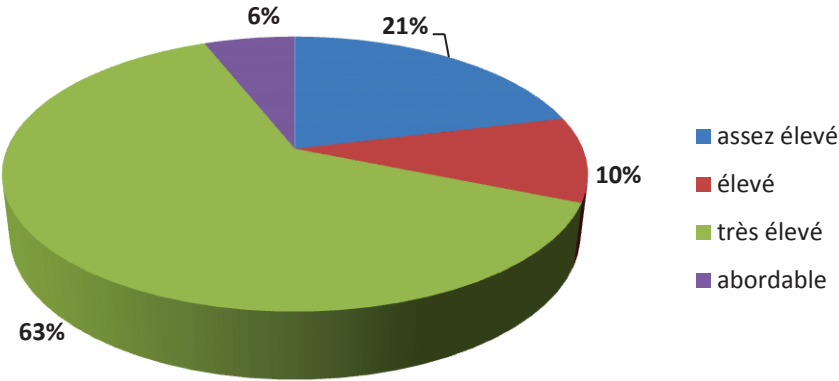
Graphique 9 : Montant moyen de crédit octroyé aux clientes



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Concernant le taux d'intérêt, seules 20% connaissent la méthode de calcul du taux d'intérêt du crédit alloué, et à peine plus de la moitié (55%) en connaissent le montant. Celles qui le connaissent l'apprécient entre 7 et 11%. Leur appréciation est très en deçà des coûts réels du microcrédit, dont on a vu plus haut qu'ils sont aux alentours de 20%. Or la majorité d'entre elles le considèrent néanmoins comme très élevé (63%) et seules 6% le trouvent abordables (voir graphique 10).

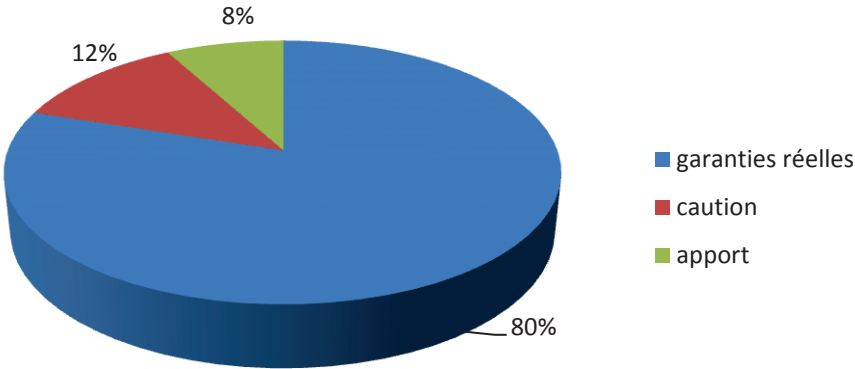
Graphique 10 : Appréciation du taux d'intérêt par les clientes



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Par rapport aux garanties, elles sont systématiques, soit sous forme d'apport avant crédit (8%), garanties réelles (80%) et caution (12%). La caution est soit solidaire, soit individuelle ou soit donnée par un tiers. Notons qu'en théorie, l'épargne est rarement considérée comme une garantie formelle, mais qu'en pratique les femmes sont fortement incitées à épargner pour obtenir leur crédit (ce qui explique qu'elles envisagent l'épargne principalement comme une condition d'obtention du crédit).

Graphique 11 : Garanties exigées pour l'obtention de crédit



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

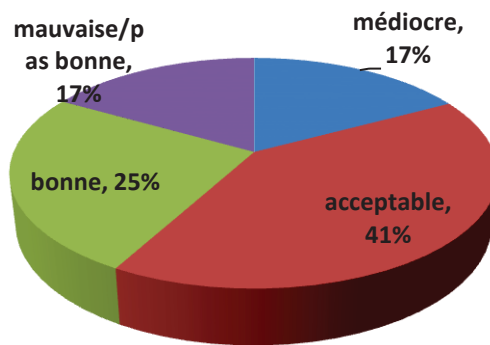
Les femmes considèrent que ces formes de garanties sont « lourdes à très lourdes » (74% de cas) surtout avec des durées de prêts relativement courtes (6 à 7 mois pour plus de 75% des cas). De plus, en cas de retard, les pénalités sont de 1% par jour du montant de l'échéance. Curieusement, la majorité d'entre elles (80%) considèrent ces pénalités comme raisonnables. Ceci traduit soit un fort sens de la sanction – les mauvais payeurs doivent être sanctionnés – soit une incompréhension du coût réel engendré par les pénalités. Les observations d'Armando Cortez (2013) menées au sein d'une petite mutuelle et montrant les incompréhensions et nombreux conflits entre sociétaires et IMFs à propos des pénalités laissent entendre que la seconde option est probablement la plus courante.

7.5. Appréciation de la qualité des services des IMFs

Une partie du questionnaire portait sur la perception de la qualité des services. Notons bien toutes les limites de ce type de question : il est probable que dans certains cas, peut-être de nombreux cas, les femmes expriment surtout ce qu'elle pense utile que l'enquêteur (en l'occurrence moi-même) entende. Même si je n'avais aucune étiquette IMF, il est probable que certaines d'entre elles aient imaginé que mes résultats allaient être utilisés par les IMFs, et qu'il valait mieux exprimer une forte satisfaction pour s'assurer que les services se poursuivent.

Ces réserves étant faites, voyons à présent les résultats obtenus. Par rapport à la qualité des services, elle est très variable selon les produits. Cependant, elle est considérée comme acceptable à bonne pour la plupart des produits. On relève quand même pour le tiers (1/3) des souscriptrices que la qualité du service est médiocre à mauvaise pour l'épargne et le crédit (voir graphique 12 et 13)

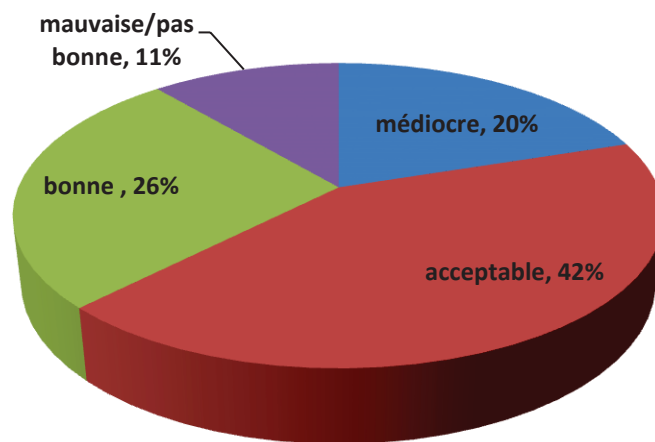
Graphique 12: Appréciation de la qualité des services d'épargne



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Pour la qualité des services de crédit, les clientes enquêtes affirment dans 42% des cas que la qualité des services de crédit est acceptable à bonne (26% des cas). En revanche, pour 31% des cas, la qualité des services de crédit est médiocre (20%) à mauvaise (11% des cas, voir graphique 13).

Graphique 13 : Appréciation de la qualité des services de crédit



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

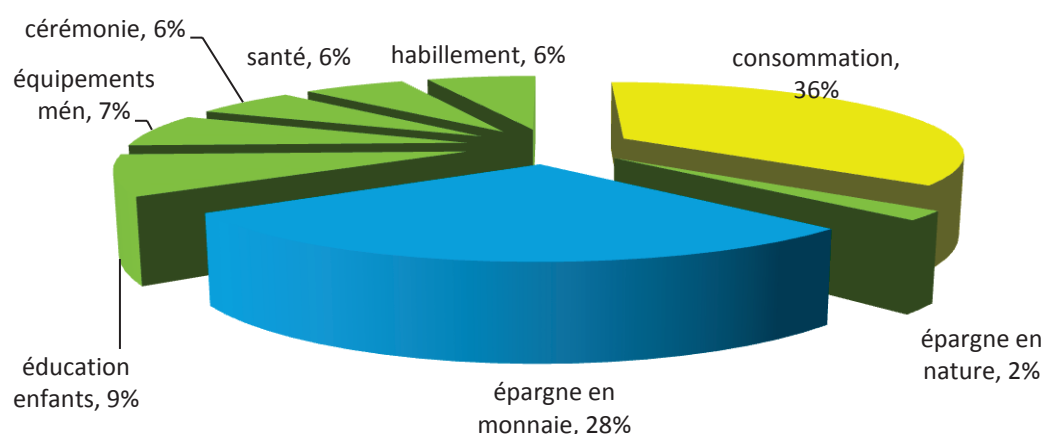
La qualité des services de transfert d'argent est jugée acceptable (dans 80% des cas) à bonne (12% des cas) par les usagers enquêtés. Seulement, 8% des cas affirment les services de transferts sont de mauvaise qualité. Ceci peut être dû aux nombreuses coupures d'électricité entraînant des perturbations sur le réseau électrique.

7.6. Appréciation de l'accroissement des revenus avec l'IMF et son réutilisation

Une majorité de femmes (81%) considère que leurs revenus se sont accrus avec l'avènement des IMFs, alors qu'environ la moitié (52%) considère que leurs activités économiques ont été renforcées. Là aussi, ce résultat doit être pris avec précaution. Dans certains cas, les femmes affirment que leur activité a été renforcée, or il s'agit d'une activité très temporaire et qui n'a pas donné les résultats escomptés (exemple du petit élevage, dans lequel s'engouffrent un grand nombre de femmes mais les cas d'échecs sont très nombreux). Pour les autres, les causes relevées sont le faible niveau d'épargne et de crédit (63%) et les taux d'intérêt qu'elles jugent trop élevés (38%).

Le contraste entre la perception concernant les revenus et ceux sur le renforcement de l'activité économique sont intéressants et plusieurs interprétations peuvent être avancées. Le simple fait d'avoir accès à des liquidités peut être considéré comme de l'argent supplémentaire, même s'il ne s'agit pas à proprement parler de revenus. Il est également probable, et nous l'avons observé dans certaines études de cas, que le fait de s'endetter, même si à des fins autres qu'une activité économique, oblige les femmes ou leurs époux à travailler (voir également les travaux de Guérin sur le Sénégal (Guérin 2006) et de Guérin et al. (2011) sur l'Inde). Pour celles qui parviennent à tirer des revenus supplémentaires, ceux-ci sont principalement réutilisés dans la consommation (36%, voir graphique 14) et dans l'épargne (28%).

Graphique 14: Allocation du revenu dans les postes de dépense



Sources : Nos propres enquêtes auprès des femmes

Pour ce qui de l'impact des services offerts par les IMFs, on note un avis favorable des souscriptrices sur l'amélioration du bien-être de leur famille (31%), de leurs rapports avec les autres (32%) et des rapports avec leurs conjoints ou la solidarité au sein de la famille (31%).

7.7. Mode de gouvernance et action d'information des IMFs

Par rapport au mode de gouvernance des IMFs (mutualisme notamment), 60% n'ont aucun avis alors que 40% les considère assez bien à bien gérées. Elles considèrent que les IMFs développent une bonne communication autour de leur mission sociale (40%) et proposent des opérations financières fiables (21%). Elles considèrent en revanche que les IMFs n'informent pas bien leurs clients (78%) sur leurs performances financières et sociales. Les informations sur les performances financières se limitent au nombre d'adhérents (27%), le niveau moyen d'épargne (27%) et la pénétration du marché (21%). Par rapport aux informations sur les performances sociales, celles qui ont été les plus retenues par les personnes enquêtées sont le montant moyen des prêts (27%), le nombre d'emprunteuses (27%) et la proximité avec les membres (27%).

Parmi les adhérentes des IMFs, seules 30% connaissent des personnes ayant souscrit à un crédit et qui n'arrivent pas à le payer. D'après les personnes enquêtées, différentes raisons seraient à l'origine de ce problème : le taux élevé des intérêts (20%), un ralentissement de l'activité économique (24%) et l'utilisation à d'autres fins de l'argent du prêt (24%). Notons que 33% n'ont pas voulu donner la raison exacte du problème de paiement du crédit.

Conclusion du chapitre

Les premières expériences de microcrédit ont été développées en zone rurale après l'échec des banques agricoles et se sont ensuite développées en zones urbaines.

Dès son avènement dans les années 80, les autorités de tutelle ont cherché à réguler et encadrer le secteur et ceci a donné lieu à plusieurs structures de régulation : projet Atombs, Cellule d'Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (AT/CPEC) et actuellement la DRS. Mais les moyens humains et financiers n'ont pas toujours été à la hauteur, et l'encadrement en théorie affirmé du gouvernement n'empêche pas de nombreuses dérives, comme nous allons le voir dans les chapitres ultérieurs. Nous verrons notamment comment cette volonté affichée de régulation entre en contradiction complète avec l'instrumentalisation de la microfinance à des fins politiciennes et clientélistes.

Depuis son avènement à la fin des années 80, le secteur de la microfinance a enregistré une forte croissance et enregistre un taux de pénétration tout à fait remarquable (plus de 40% de la population active). La croissance enregistrée au cours des dernières années reste somme toute mesurée (au cours des 4 dernières années, une croissance moyenne annuelle du volume de portefeuille de 12%) par rapport à d'autres contextes. La multiplication du nombre d'IMFs a en revanche été spectaculaire entre 2000 et 2008, pour ensuite s'effondrer comme nous le verrons ultérieurement.

L'historique des grands réseaux est instructif. Il met en évidence un démarrage mesuré et une forte mission sociale, souvent focalisée sur le milieu rural, mais avec au fil du temps une focalisation grandissante sur des objectifs de pérennité financière, en large partie imposés par les bailleurs. Les ratios financiers de l'ensemble du secteur sont à cet égard tout à fait remarquables, et laissent entrevoir une croissance saine et maîtrisée. Les impayés sont toutefois en hausse, nous en donnerons les chiffres plus loin. Ceci est vrai surtout chez les petites structures mais même les grands réseaux ne sont pas épargnés. Cette augmentation des impayés montre que la réalité est probablement plus complexe et qu'il est donc utile d'étudier en détail le fonctionnement interne des organisations et la manière dont elles ciblent leur clientèle. Ce sera l'objet du chapitre VI.

L'enquête quantitative menée auprès des femmes, même si elle s'avère limitée, est néanmoins instructive à plusieurs égards : une forte méconnaissance des coûts et du fonctionnement des IMFs, un avis mitigé sur la qualité des services et des effets sur l'emploi également mitigés.

Mieux comprendre le rôle de la microfinance en matière d'emploi, tant en termes de potentialités que de limites, est l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE IV. MICROFINANCE VU PAR LA DEMANDE : UNE ANALYSE EN TERMES DE FILIERES D'ACTIVITES

Introduction

Ce chapitre est consacré à l'analyse de la demande, en adoptant une perspective de filière. Comme indiqué en introduction, la littérature disponible reste très maigre concernant les processus par lesquels la microfinance crée – ou ne crée pas – d'emploi. Une approche en termes d'analyse socioéconomique de filières nous semble une voie originale permettant de combler ce vide. Elle n'a aucunement prétention à l'exhaustivité mais est conçue uniquement comme un moyen de comprendre les potentialités et limites de la microfinance.

Ce type d'approche suppose d'identifier chaque maillon de la filière, d'identifier les principales contraintes d'expansion de la filière, les principales sources de risque puis d'étudier la demande et l'offre pré-existante de financement au niveau de chaque maillon. La définition de la filière retenue ici est la suivante : *«On appelle filière de production l'ensemble des agents (ou fraction d'agent) économiques qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final. La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont d'une matière première - ou d'un produit []- aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur. Plus précisément (...), l'ensemble des agents (...) qui contribuent directement à la production, puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit agricole (ou d'élevage).»* (Fabre, 1993)²².

Une approche en termes de filière s'intéresse aux *interactions sociales*. Leplaideur (1994), par exemple, décrit l'analyse de filière comme un processus qui s'articule sur (1) le calcul des coûts et des marges de la filière, (2) la vision spatialisée des fonctions et des acteurs et (3) l'analyse des rapports sociaux autour de l'appropriation et de l'utilisation des moyens de production et d'échange. Nous avons surtout focalisé notre analyse sur les deux derniers points, le premier supposant des moyens hors de portée de cette thèse.

Cette méthode permet de voir comment les acteurs s'articulent autour de règles et d'institutions pour entreprendre des échanges marchands et non marchands (ibid.). L'analyse

²² Fabre, P. 1993. Note de méthodologie générale sur l'analyse de filière. Utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques, FAO-Gouvernement français.

nécessite de passer de la notion de fonction à celle d'acteur (selon la démarche de l'approche filière) puis des individus au groupe social.

Nous nous focalisons ici sur trois principales filières ciblées par la microfinance dans la région de Saint-Louis : la pêche, le commerce, et l'artisanat. Concernant la pêche, nous examinons uniquement la pêche artisanale qui occupe plus de 80% des acteurs de la filière. La pêche industrielle, qui exige des moyens beaucoup plus importants, occupe peu de sénégalais et est hors du champ de la microfinance.

Nous abordons également le sous-secteur du mareyage, qui est une composante clé du secteur de la pêche, ainsi que celui de la transformation de produits halieutiques, qui occupe près de 7 000 personnes dont 92% de femmes.

Nos principaux résultats peuvent se résumer de manière très simple. A quelques exceptions près, la microfinance semble peu adaptée pour dynamiser les filières d'activités. D'une part, les principales contraintes ne relèvent pas du financement mais de l'approvisionnement et/ou de l'écoulement des produits. Concernant le petit commerce, les contraintes les plus fréquentes concernant le niveau du risque dépendent d'un acteur à un autre. Les risques les plus évoqués sont la concurrence des importations de produits, l'accès limité au marché de gros, l'insuffisance de la compétitivité, la faible structuration et le manque d'accès au financement.

D'autre part, il existe des arrangements financiers au sein des acteurs de la filière qui, toutes choses égales par ailleurs, répondent de manière plus appropriée aux contraintes des entrepreneurs.

SECTION 1. LE SECTEUR DE LA PECHE

Cette section est subdivisée en trois sous sections. Dans la sous-section I, nous analysons la pêche en mettant l'accent sur la pêche artisanale. Dans la sous-section II, nous abordons le mareyage et enfin dans la sous-section III, nous analysons le secteur de la transformation des produits halieutiques.

SOUS-SECTION I. LA PECHE AU SENEGAL

Le Sénégal dispose d'un littoral qui s'étend sur 718 Km, ouvert sur l'Atlantique comme on le voit sur la carte 1 ci-dessus.

Carte 3: Le littoral sénégalais



Source : www.raidsahara.com/Sénégal/carte-senegal.png

Cette étendue du littoral favorise le développement de grandes activités maritimes comme la pêche. L'ouverture sur l'une des zones les plus poissonneuses du monde et la richesse relative des cours d'eau continentaux en produits halieutiques expliquent largement l'émergence de ce secteur qui continue de démontrer son dynamisme et son apport dans l'économie sénégalaise. En outre, les crises endémiques des produits oléagineux font de la pêche le premier secteur pourvoyeur de devises au Sénégal. Les côtes sénégalaises attirent les grands bateaux occidentaux. Les accords et conventions de pêche qui se renouvellent d'année en année entre

le Sénégal et certains partenaires occidentaux, à l'image de l'Union Européenne, du Japon et de la Chine, sont une illustration de la richesse des côtes sénégalaises.

La pêche représente un levier stratégique dans l'économie sénégalaise. Elle contribue pour 12,5% au PIB primaire et représente 30% des exportations (Direction des Pêches Maritimes, 2012). Selon les années, elle occupe en valeur la première ou la seconde place dans les exportations au Sénégal. Le sous-secteur de la pêche constitue un important pourvoyeur d'emplois. On estime que près de 10% de la population en dépend. En termes de sécurité alimentaire, la pêche assure 75% des besoins en protéines animales des populations. (Fontana et Samba, 2013).

Selon Fontana et Samba (2013), l'exploitation halieutique est axée sur quatre grandes catégories de ressources. Les ressources²³ de fond et de surface se trouvent sur le plateau continental et sont exploitées par les deux types de pêche, artisanal et industriel. Les espèces²⁴ de fond et de surface au-delà du continent ne restent accessibles qu'aux industriels. Cependant, les deux formes de pêche ont connu des évolutions différentes. La pêche industrielle ne s'est pas développée à la hauteur des espérances tandis que la pêche artisanale a su capter des opportunités et quintupler sa production en seulement trois décennies.

Aujourd'hui, la pêche artisanale est devenue une composante primordiale du secteur des pêches maritimes. Elle participe pour beaucoup à la création de richesse. En effet, elle a généré en 2012 près de 92 milliards de FCFA contre 12 milliards pour la pêche industrielle. Si on considère la totalité de la filière de la pêche artisanale en termes de production, de transformation et de commercialisation, la richesse créée est évaluée en 2003 à 164 milliards (ANDS, 2012).

La région de Saint Louis, seconde région pourvoyeuse de produits halieutiques après la région de Thiès, a connu une amélioration de ses débarquements qui passent de 38 623 tonnes en 2010 à 59 125 tonnes en 2011, soit une croissance de 53,1% [Situation Economique et Sociale du Sénégal (SES), 2011]. Les recettes générées se chiffrent à 11 milliards FCFA (SES, 2011), représentant 8,8% du chiffre d'affaires du secteur plaçant la région de Saint-Louis en

²³ Sur le plateau continental, ressources de fond sont constituées par des poissons (mérus, dorades, rougets, capitaines...) et les espèces de surface qui existent sont de la sardinelle, des chinchards, des maquereaux etc.

²⁴ Au-delà du continent, on trouve des crustacées et des poissons vivant dans les fonds marins et des thonidés qui évoluent en surface.

quatrième position derrière Thiès, Dakar et Ziguinchor.

La filière pêche et l'écoulement des produits qui en découle mobilisent plusieurs acteurs. Les pêcheurs, les femmes revendeuses, les mareyeurs et les usines de conditionnement en sont les principaux. Chacun d'eux a un ou des modes de financement différents.

Le tableau 7 ci-dessous donne quelques statistiques sur les deux types de pêche.

Tableau 7: Statistiques sur la pêche artisanale et industrielle au Sénégal

	Pêche artisanale	Pêche industrielle
Embarcation	10 000 à 12 000 pirogues	Environ 100 navires
Emploi direct et indirect	150 à 200 000	3 à 4 000
Débarquement totaux, dont	450 000 tonnes	45 000 tonnes
Espèces de surface	400 000 tonnes	Environ 1000 tonnes
Espèces de fond	50 000 tonnes	44 000 tonnes

Source : Fontana et Samba, 2013

Il ressort clairement que la pêche artisanale emploie davantage de personnes, mais les emplois ne sont pas toujours durables du fait du caractère aléatoire de l'activité. Les débarquements totaux dans ce type de pêche représentent 10 fois ceux dans la pêche industrielle.

Qu'entend-on par pêche artisanale ?

Il n'y a pas de définition unanimement reconnue pour la pêche artisanale. Les définitions nationales sont fort variables et illustrent la diversité des contextes. La pêche artisanale des pays européens n'a par exemple rien à voir avec celle pratiquée en Afrique ou celles pratiquées en Asie et en Amérique (Dème, 2013). Pour les pays africains toutefois, un certain nombre de caractéristiques communes sont couramment rencontrées : l'utilisation de faibles moyens (en matériel, en capital et en énergie), le recours à une main-d'œuvre importante, la prédominance d'une organisation sociale dite « traditionnelle » de savoirs locaux.

Au Sénégal, la pêche artisanale a été pendant longtemps la pratique de groupes ethniques qui l'ont héritée de leurs ancêtres. Mais à côté de cette forme de pêche « traditionnelle », coexiste

un type de pêcheurs poussés vers la mer par simple nécessité. Les deux types se caractérisent par l'utilisation de matériels rudimentaires (pirogues avec moteur, filets..) et l'insuffisance de leurs moyens de conservation et de transformation. Les localités de Guet Ndar à Saint-Louis, Soumbédioune à Dakar et Kayar dans la région de Thiès symbolisent la pêche artisanale.

Au Sénégal, il n'y a aucune définition officielle pour la pêche artisanale. Pour le code de la pêche, les « embarcations de pêche artisanale sont des embarcations non pontées, utilisant des moyens de capture qui ne sont pas manœuvrables mécaniquement et qui n'ont d'autres moyens de conservation que la glace ou le sel »²⁵. Cette définition correspond exactement aux pirogues que nous avons rencontrées lors de notre phase de terrain. Néanmoins, se limiter sur une définition de critères technologiques nous paraît réducteur. Dans la suite de notre analyse, nous aborderons des critères socioéconomiques et culturels qui expliquent mieux le type de pêche artisanale comme système de production et de logiques d'acteurs.

I. Principales sources de risque de l'activité de pêche

Si la pêche artisanale a connu une expansion soutenue au cours des dernières décennies, elle n'est pas exempte de risques et de fragilités dont les principaux sont les suivants :

- L'insalubrité des aires de débarquement et de transformation des produits halieutiques;
- L'insécurité en mer, avec l'absence d'équipements de sécurité adéquats lors de sorties en mer et l'imprudence de nombreux pêcheurs, davantage préoccupés par les prises que par leur propre sécurité;
- la surexploitation des produits marins, liée à un non-respect ou une absence des repos biologiques;
- la raréfaction de la ressource qui se traduit par un éloignement des zones de pêche avec des mouillages des filets au-delà de la zone des 6-7 nautiques²⁶;
- la disparition d'espèces marines imputable à une pêche prématurée ;
- un manque d'organisation et une modernisation lente de la pêche artisanale comparée à la pêche industrielle;
- L'exacerbation de la concurrence, qui frappe particulièrement les plus petites unités, qui ne disposent pas d'accès à l'information sur les prix, de licences;

²⁵ Article 11 du code la pêche maritime du Sénégal

²⁶ C'est la zone d'activité exclusive que la réglementation sénégalaise, en matière de pêche maritime, concède à la pêche artisanale. Elle est comprise entre 0 et 6 ou 7 milles nautiques. 1 mille nautique = 1852 mètres

- L'arrivée de nouveaux acteurs commerciaux qui fragilisent davantage les plus petites unités, notamment les femmes transformatrices de poisson (et peut-être d'autres).

A ce tableau déjà sombre, on peut ajouter:

- l'étroitesse du plateau continental où coexistent pêche artisanale et pêche industrielle ;
- l'ignorance des règles de navigation par des pêcheurs qui méconnaissent la réglementation internationale;
- le nombre important de chavirements constatés à partir de 2005 dû au franchissement de la barre à Saint-Louis et au passage à l'embouchure du fleuve Sénégal.

Par ailleurs, la raréfaction des ressources halieutiques explique l'expédition de pêcheurs artisanaux en haute mer s'exposant à des risques d'accidents et en particulier de collisions avec les bateaux de pêche. Certains pêcheurs sénégalais s'aventurent aussi dans les eaux mauritaniennes sans licence générant souvent de vives tensions avec les garde-côtes mauritaniens. Généralement, la pirogue et tout le matériel qu'elle contient sont réquisitionnés et dans de nombreux cas, l'équipage n'est libéré qu'après paiement des pénalités requises. Ce risque majeur qui implique la perte en plus de la production du matériel de pêche est souvent évoqué par les professionnels de la microfinance dans le cas de demande de crédit par les professionnels de la pêche.

II. Modes d'approvisionnement des pêcheurs artisans

Les principaux investissements sont constitués par la pirogue, le moteur, le carburant, les filets, la main d'œuvre, les GPS et les sondes. La main d'œuvre des unités de pêche a connu évolution intéressante qui sera explicitée.

Pirogue

La pêche artisanale est pratiquée par deux types de pirogues : la pirogue motorisée et la pirogue à rame. Les pirogues sont généralement achetées sur place ou en Gambie ou en Mauritanie, où elles coûtent moins chères. L'achat se fait exclusivement au comptant auprès du revendeur. Les pirogues représentent environ 42% de l'investissement total (ANSD, 2008). Le coût d'achat moyen d'une pirogue motorisée est d'environ 4 000 000 FCFA et celles à rames varie entre 200 000 et 700 000 FCFA dépendant du volume (ANSD, op. cit. ; nos enquêtes, 2013). La durée de vie moyenne d'une pirogue motorisée est de 6 ans et celle des

pirogues à rames de 4 ans. Leur coût moyen annuel de renouvellement²⁷ est respectivement de 400 000 FCFA et 60 000 FCFA (ibid.).

Moteur

Il représente environ 30% de l'investissement. L'approvisionnement en moteur se fait également dans les grandes agglomérations. Certains pêcheurs sénégalais s'approvisionnent dans les pays voisins comme la Mauritanie et la Gambie où le matériel de pêche coûte moins cher. Les moteurs appartiennent pour la plupart aux chefs d'unités de pêche. Cependant, certains pêcheurs peuvent louer, emprunter ou partager la propriété d'un moteur. La durée de vie moyenne d'un moteur est de 6 ans et plus. Son coût de renouvellement est de 300 000 FCFA (ibid.).

Filets

Les pêcheurs s'approvisionnent en filets dans les grands centres de pêche et les capitales régionales auprès de magasins spécialisés. Ils s'approvisionnent également auprès de commerçants mauritaniens et gambiens comme cela se fait de manière générale pour tous les autres produits et matériels. Les pièces d'origine sont plus présentes au Sénégal que dans les autres pays limitrophes et coûtent plus chères. Les filets représentent 25% de l'investissement (ibid.). Le coût d'achat moyen d'un filet est de 2 000 000 FCFA (ibid.). La durée de vie moyenne d'un filet est d'environ 5 ans et son coût moyen de renouvellement 1 200 000 FCFA (ibid.).

Autres équipements

Les GPS et les Sondes s'achètent également au niveau des points de vente situés dans les zones de pêche. Le coût d'achat moyen est de 300 000 FCFA et une durée de vie de sept ans. Le coût de renouvellement moyen est de 300 000 FCFA ; ce coût est assez élevé par rapport aux autres équipements des pêcheurs.

Le tableau 8 suivant récapitule le coût des matériels et les modes d'approvisionnement.

²⁷ Le coût de renouvellement d'un matériel ne se limite pas au coût d'achat, mais inclus les autres charges non négligeables de capital humain nécessaire pour prévoir, acheter, transporter et installer le matériel.

Tableau 8 : Matériels coût et mode d’approvisionnement

Matériel	Mode d’approvisionnement	Coût	% de l’investissement	Durée de vie
Pirogue	Magasins pays limitrophes : -Gambie-Mauritanie	200 000 et 1 700 000 F CFA (à rames) à 4 millions (motorisée) Coût renouvellement 60 000 (rames) à 400 000 FCFA	42%	4 à 6 ans
Moteur	Magasin, Pays limitrophes	1 600 000 FCFA Coût de renouvellement est de 300 000 FCFA	30%	6 ans
Filets	Magasin, Pays limitrophes	2 millions Coût de renouvellement 1 200 000	25%	5 ans
GPS et Sondes	Magasins	300 000 FCFA Coût de renouvellement 300 000 FCFA	3%	7 ans

Source : A partir des données d’enquêtes

Pour ce qui est de la main d’œuvre dans les unités de pêche, elle provient aujourd’hui de divers horizons, alors qu’il y a quelques années elle était essentiellement familiale.

Selon des enquêtes menées par l’Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie en 2008, il y a une baisse notable de la main d’œuvre par unité de pêche. Ce phénomène reste largement imputable à l’émigration clandestine par la mer.

La main d’œuvre salariée est prédominante, elle représente près de 80% des unités de pêche. Il existe cependant un système d’associations de pêcheurs, mais qui ne représente que 10% des unités de pêche artisanales, tandis que les apprentis et les aides familiales ne représentent que 7% (ibid.). On observe une tendance croissante à l’utilisation de la main d’œuvre salariée. Ce type de main d’œuvre est constitué par de sénégalais provenant des zones reculées du pays et dont le métier n’est pas forcément la pêche, mais également d’étrangers du Mali, du Burkina Faso, de la Guinée, de la Gambie...

Concernant le carburant, la plupart des pêcheurs (58% d’après l’étude mentionnée ci-dessus) s’approvisionnent dans les stations d’essence avec des bidons. Il existe peu de stations d’essence spécialisées sur les quais.

III. Modes d'écoulement du poisson et revenu des pêcheurs artisans

Si au cours de ces trois dernières décennies, les moyens techniques de pêche ont été considérablement améliorés, la valorisation a été très peu prise en compte. Le mareyage et la transformation y jouent un rôle de premier plan.

D'après les estimations des pêcheurs eux-mêmes, les produits de la pêche artisanale sont vendus en majorité à de grands mareyeurs (75%, nos enquêtes). Une partie (environ 20%) est ensuite vendue au marché local, par le biais de petits mareyeurs locaux («*lagalagal ou bana-bana*»). Le reste (environ 5%) est vendu directement aux industriels, dont une partie en haute mer. Les mareyeurs constituent donc les intermédiaires incontournables entre pêcheurs d'une part et les industriels et le marché local d'autre part. Il convient de distinguer le micro-mareyage du mareyage industriel ou des usiniers ou encore grand mareyage. Nous y reviendrons dans la partie consacrée au mareyage.

Les femmes constituent une catégorie d'acteurs à part. Elles achètent souvent les espèces transformables en poisson fumé ou poisson sec (la sardinelle) auprès des pêcheurs. Mais selon plusieurs pêcheurs, le prix de cession aux femmes transformatrices est peu incitatif.

Comme mode d'écoulement, plusieurs scénarii peuvent exister :

- le mareyeur peut acheter tout ou partie de la pirogue, dépendant des espèces recherchées, des prix de vente sur le marché local et de la qualité (notamment de la fraîcheur) de la production ;
- une partie de la production peut être vendue aux femmes revendeuses sur le marché local.

Traditionnellement, la vente de la production était dédiée aux femmes et la pêche aux hommes. Mais avec le développement des activités de pêche, la raréfaction de la ressource, les changements survenus sur la division du travail, mais surtout la pratique de la pêche par de nouveaux acteurs qui ne sont pas forcément «pêcheurs», la production a tendance actuellement à être directement écoulée par les chefs de pirogue.

Il ne nous a pas été possible d'obtenir des statistiques fiables sur les revenus des pêcheurs durant nos propres enquêtes. Nous nous référons à une étude sur la vulnérabilité des communautés côtières et leur adaptation au changement climatique dirigée par l'Institut des

Sciences de l'Environnement dans le cadre du projet *Comfish*²⁸ de l'Usaid. Selon cette étude, à laquelle certains de nos collègues sont associés, les revenus varient en fonction des saisons, des zones de pêche et de la catégorie de pêcheurs²⁹ (grand ou petit pêcheurs). Il est estimé entre 100 000 et un million de FCFA par mois selon les localités. Mais, cette étude a révélé que les revenus des pêcheurs deviennent de plus en plus faibles au Sénégal, allant de 100 000 à 300 000 FCFA par mois selon les localités.

IV. Stratégies de lutte des pêcheurs contre la concurrence

L'accès aux zones de pêche engendre une concurrence spatiale entre pêcheurs artisans et industriels. Pour lutter contre la concurrence des industriels, les pêcheurs artisans utilisent des filets moins sélectifs pour augmenter leurs prises.

Sur les quais, ils peuvent écouler leur prise à crédit auprès de mareyeurs nationaux ou de femmes revendeurs alors que les industriels vendent presque toujours au comptant et au poids. Pour les pêcheurs artisans, en revanche, « *le poisson ne peut être pesé* », sa vente se fait au tas ou en caisses (les caisses ont été introduites par les projets de développement), et le prix dépend de la qualité, de sa noblesse et de son importance dans le milieu social.

V. Perspectives de développement du secteur de la pêche

Très peu de projets visant à moderniser la pêche artisanale ont eu du succès auprès des pêcheurs. Deux innovations ont néanmoins connu une forte adoption par les pêcheurs artisans : la motorisation hors-bord et la senne tournante. Ces deux technologies ont fortement révolutionné les stratégies de pêche et permis une croissance des volumes de poissons débarqués (Dème, 2013 ; Ndoye et al., 2002). Les pêcheurs ont adapté leurs embarcations pour mieux valoriser ces innovations avec la construction de pirogues d'une capacité allant jusqu'à 20 tonnes de poissons, l'aménagement de caisses à glace en bois pour la bonne conservation de la production, pendant plusieurs jours, même après les débarquements.

²⁸ C'est une initiative pour une pêche durable mise en œuvre au Sénégal pour une durée de cinq ans par l'Université de Rhode Island (URI) et d'autres partenaires clés établis au Sénégal (Ministère de la Pêche et des Affaires Maritimes, WWF WAMER, ENDA Energie, UCAD, FENAGIE, ISRA/CRODT...

²⁹ La catégorie dépend des moyens utilisés (pirogues à rames/motorisées), dimensions de la pirogue, temps resté en mer et bien d'autres critères.

VI. Modes de financement existant pour les pêcheurs

De l'avis des spécialistes de la pêche et des acteurs directs (pêcheurs, mareyeurs, transformatrices), le secteur halieutique n'a jamais été une cible privilégiée des sources de financements formels (Kébé et Dème, 1996). Historiquement, les modes de financement en milieu pêcheurs étaient fortement déterminés par des arrangements socioculturels informels entre acteurs de la filière. Aujourd'hui, ces modes de financement existent encore mais sont limités par les nombreuses contraintes de la pêche (raréfaction de la ressource, multiplication des acteurs, rétrécissement des revenus...).

Par financement informel, on entend toute opération d'emprunt ou de prêt qui s'établit en dehors des sphères formelles de financement, quel que soit le volume du crédit ou le domaine d'activité en question (Abdaimi, 1989)³⁰. Les liens entre prêteurs, emprunteurs et épargnants sont extrêmement divers et multiformes, allant du crédit à l'intermédiation financière complexe (Germidis et al, 1991). Nos enquêtes de terrain ont révélé des sources de financement multiples pour la pêche artisanale. Nous décrivons les plus usités.

6.1. Autofinancement et financement par des tiers

La première source de financement est constituée par l'autofinancement à partir de l'épargne individuelle ou crédits informels liés (nos enquêtes, 2013 ; ANSD, op.cit. ; Fontana et Samba, op.cit.). L'épargne provient des économies des campagnes antérieures de pêche. Ce type de financement est très présent en milieu pêcheur mais est le plus souvent utilisé seulement pour des campagnes de courte durée et pour du petit matériel dont le financement n'est pas important. Le financement propre est souvent associé à une épargne préalable ou un crédit pour compléter. Ce crédit peut être contracté auprès de la famille, des amis, des voisins, des commerçants, des fournisseurs de biens intermédiaires, des entrepreneures (femmes) transformatrices de biens. De ce fait, le crédit peut être de nature commerciale ou sociale. Il est distribué généralement sous forme monétaire mais également en nature. Les sommes empruntées sont remboursées selon les termes du contrat tacite.

Les crédits familiaux sont généralement remboursés sous forme monétaire. Mais aussi, une partie peut être remboursée en nature (poissons dans le cas des mareyeurs ou femmes revendeuses) et l'autre en monnaie. Des arrangements peuvent être trouvés en cas de

³⁰ Voir également Lelart M. (dir) (1990), «La tontine»

difficultés pour respecter les échéances de remboursement qui ne sont, par ailleurs, pas fixes. Seulement, il faut relever que le prêteur, qu'il soit informel ou formel est sensible au respect des échéances de remboursement.

De par leur importance en valeur relative (60% d'après l'étude de Dème, 2009), les prêts familiaux et l'autofinancement dominant en milieu pêcheur. Les autres types de prêts viennent très souvent en complément de ces deux formes.

Mais bien qu'importants, il est difficile de circonscrire l'affectation et la régularité des prêts familiaux qui peuvent provenir de transferts de migrants, d'un membre de la famille (salariée ou exerçant une autre activité...).

6.2. Financement par les mareyeurs

La deuxième source de financement est constituée par les mareyeurs qui trouvent un intérêt particulier à construire des relations régulières avec des pêcheurs, en particulier dans des zones où le poisson est plus rare, et les usines de conditionnement. Entre le mareyage et la pêche artisanale se nouent alors des rapports qui vont au-delà des relations commerciales de vente et d'achat. La pêche artisanale est intégrée progressivement au mareyage ou vice versa. Ces deux activités se fournissent mutuellement des prestations ou services réciproques sous forme de crédit ou d'avance de trésorerie (Rey, 1992).

Les mareyeurs financent souvent les frais de début de campagne des pêcheurs. Ils peuvent accorder des avances aux pêcheurs en cas de besoins financiers imprévus. Le remboursement de la dette se fait en nature (poissons) lors du débarquement dans ce cas d'espèce.

Les mareyeurs aussi peuvent financer l'achat de matériels de pêche tels que pirogues, filets, moteurs. Ils pallient en partie aux difficultés de financement des pêcheurs. Les avances d'argent aussi peuvent concerner les dépenses courantes de carburant, de vivres...

Certaines femmes mareyeuses rencontrées sur la plage de Hann décrivent comment elles financent, régulièrement, des opérations de pêche et assurent aussi le logement aux pêcheurs campagnards. A leur tour, les pêcheurs consentent parfois des avances de trésorerie aux femmes mareyeuses. Le paiement s'effectue après entente sur le prix mais aussi après que les prises aient été écoulées par l'intermédiaire auprès des usines ou sur les marchés. Si le mareyeur vend à perte, il cherche une révision du prix d'achat à la baisse par le pêcheur. Cette pratique engendre beaucoup de conflits entre pêcheurs et mareyeurs.

Le prix du poisson n'est pas forcément plus bas lorsqu'il y a endettement auprès du mareyeur. De l'avis même de certains chercheurs sociologues (ISRA/CRODT) qui travaillent sur la pêche, les prix sont le plus souvent imposés par le marché, en fonction des saisons, de la rareté du poisson. Il existe cependant des cas de tricheries qui sont sanctionnées ou régulées par la pression sociale. Nous y reviendrons plus loin.

L'encadré suivant illustre un cas de financement de mareyeur avec un petit pêcheur artisan.

Encadré 3: Témoignage de pêcheur Guet Ndarien

Sur les berges du fleuve à Saint-Louis du Sénégal, nous assistons à un débarquement d'une pirogue. Un pêcheur, en ciré, sort de l'eau. Nous l'abordons et lui posons des questions sur son activité de pêche. Il nous confie qu'il « va manger et se coucher ». « Vous revenez de la pêche ? » « Oui, j'étais parti hier soir. Les femmes s'occupent de la vente des prises. Le bateau de pêche appartient à la famille et a été acheté avec l'épargne familiale. « Si non ce sont les mauritaniens qui nous pré-financent pour aller chercher le poisson. En retour, nous sommes obligés de leur vendre jusqu'à remboursement de la dette. Mais seulement, deux tiers de la production sont payés en cash. Le dernier tiers de la prise sert au remboursement de la dette. Les petits bateaux, coûtent entre 200 et 600 000 F CFA, prix fixés par le marché. Quand nous partons en mer, nous avons la possibilité d'acheter l'alimentation à crédit auprès des boutiquiers. Mais les crédits sont de courte durée. Nous ne restons pas longtemps en mer car nous avons de petits bateaux et nous n'allons pas très loin dans l'océan. En général, je ne reste pas plus de trois jours. J'ai un compte d'épargne au Pamecas mais je n'ai pas encore emprunté de l'argent. Je ne fais qu'épargner. Mes ventes me suffisent pour payer mon carburant et les autres frais. Le crédit ne m'intéresse pas car mon activité de pêche est trop aléatoire ».

De cet entretien, il ressort que ce type de pêcheur n'utilise la microfinance que pour épargner. Du fait de son activité aléatoire, il ne prend pas de crédit. Comme cet exemple l'indique, les mareyeurs ne sont pas seulement des nationaux. En effet, le marché et la disponibilité du poisson, plus ici qu'ailleurs, a attiré beaucoup d'étrangers, Maliens, Burkinabés ou Mauritaniens qui sont très présents dans les sites de débarquement. Ils nouent des relations privilégiées de commerce avec les pêcheurs (Fontana et Samba, op.cit.; Thiao, 2013 ; nos enquêtes auprès des pêcheurs, 2013). Tout comme les mareyeurs nationaux, les étrangers financent les pêcheurs artisans et concluent avec eux des promesses fermes de vente de la production. Les financements servent à couvrir les mêmes types de charges et la contrepartie reste la production du pêcheur artisan. Cette catégorie de mareyeurs peut aussi acheter au comptant toute la production du pêcheur artisan, faisant d'eux des acteurs privilégiés pour l'écoulement de la production de la pêche artisanale.

Il apparaît ici que les arrangements entre mareyeurs et pêcheurs sont plus avantageux pour le pêcheur que les services que pourrait leur procurer la microfinance.

6.3. Financement commerçants et crédit fournisseurs

La troisième source est constituée par les crédits fournisseurs, les boutiquiers de quartier et les commerçants. Cette dernière source de financement est utilisée principalement pour s'approvisionner en vivres, pour aller en mer et/ou pour nourrir la famille restée à quai. Les commerçants peuvent octroyer aux pêcheurs des crédits allant de 5 000 à 100 000 FCFA et pour une durée de 3 mois ou plus avec un taux d'intérêt nul (nos enquêtes auprès de commerçants installés non loin de la plage de Guet-Ndar à Saint-Louis).

Pour cette forme de crédit, les remboursements se font essentiellement sous forme monétaire avec des échéances fixées en fonction des débarquements et non mensuellement.

Il existe cependant, avec ce système, un risque d'impayés surtout pour les boutiquiers migrants, venus s'installer dans les quartiers pêcheurs de Saint-Louis. Les autochtones ont plus de chance de rentrer dans leur fonds. Ceci s'explique par le fait que ces boutiquiers autochtones sont originaires des mêmes quartiers que les pêcheurs créanciers et qu'ils les connaissent mieux. Ils sont au courant des débarquements de pirogue et des mises à terre.

6.4 Financement par la microfinance

De nos enquêtes auprès des pêcheurs, il ne ressort aucun n'exemple de pêcheur ayant pris un prêt auprès des IMFs, alors même que la pêche est présenté comme un secteur privilégié de la microfinance. La plupart des IMFs de Saint-Louis mettent en avant le rôle qu'elles jouent sur le dynamisme du secteur de la pêche. Si l'on écoute les pêcheurs, ils expliquent leur réticence au microcrédit pour l'activité de pêche, par les problèmes de rigidité des échéances de remboursement dans les structures formelles de financement, le taux d'intérêt élevé ainsi que les lourdes procédures pour l'obtention de prêts.

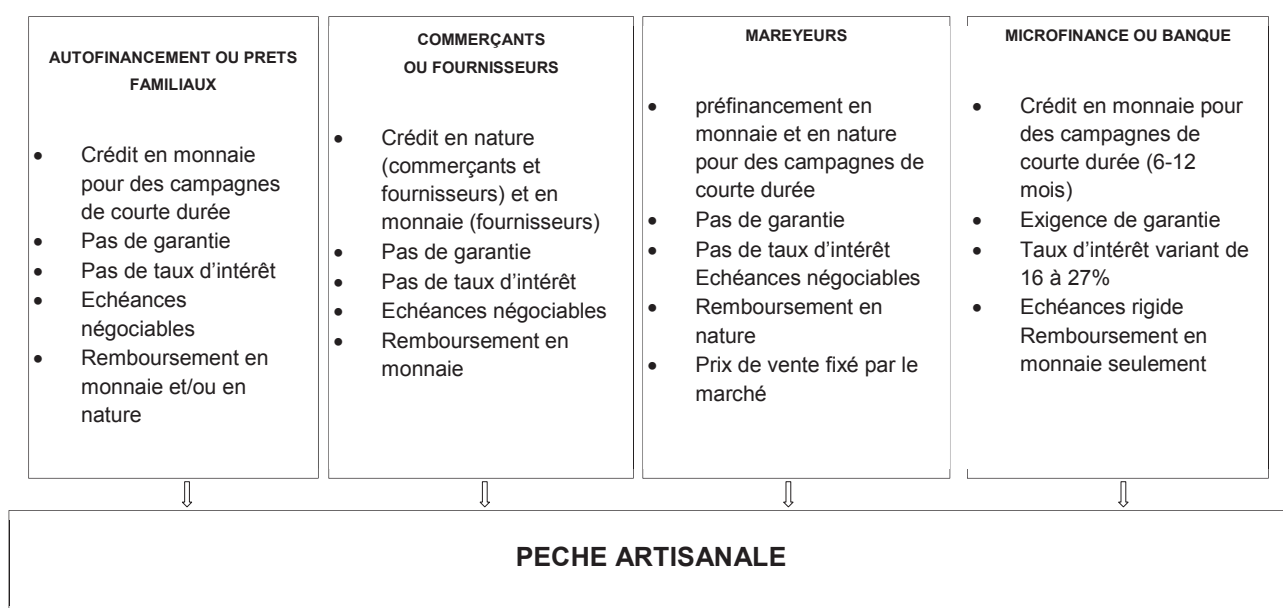
Mais si nous ne sommes pas tombés sur des pêcheurs emprunteurs dans les IMFs lors de nos enquêtes, cela ne veut pas dire qu'ils n'utilisent pas les services de la microfinance. D'ailleurs, nos enquêtes auprès des IMFs de la Propas, de la Feprodos et de l'Acep ont révélé des cas de pêcheurs qui utilisent la microfinance. Nous émettons l'hypothèse que les pêcheurs associent ce mode de financement avec les financements informels, ou bien que les microcrédits sont utilisés pour d'autres usages (habitat, consommation, cérémonie, etc.).

VII. Potentialités et limites de la microfinance

La hausse continue des montants d'investissement pour la modernisation peut constituer un créneau porteur pour la microfinance. Pour certains équipements, la microfinance peut avoir un rôle à jouer puisque certains pêcheurs en manquent et le type de matériel peut être financé à crédit comme tout matériel de pêche. Mais les montants supposent des garanties, une durée plus longue que celle pratiquée habituellement et des modalités de remboursement adaptées à la saisonnalité et l'irrégularité des prises. Le coût de la microfinance est également difficilement compatible avec la faible rentabilité de l'activité de pêche (mais que nous n'avons pas été en mesure d'évaluer avec précision). L'exacerbation des risques avec la raréfaction de la ressource et l'obligation d'aller plus loin en mer, et donc insécurité, et la concurrence croissante avec de nouveaux acteurs, les difficultés à trouver de la main d'œuvre ou la cherté de celle-ci (main d'œuvre salarié) constituent un frein évident au financement formel des activités de la pêche. Et plus les risques augmentent, plus l'achat à crédit est problématique. L'appréhension des pêcheurs à l'égard du crédit formel est également une barrière. Conquérir le marché de la pêche supposerait probablement des méthodes plus proches des pratiques informelles en vigueur, une personnalisation des relations et une moins forte contractualisation (Moisseron et al., à paraître). Les pêcheurs ont des comptes d'épargne mais ont peur du crédit du fait de leur activité aléatoire..

Le schéma 1 ci-dessus résume les différents modes de financement des pêcheurs artisans.

Schéma 1: Différents modes de financement des pêcheurs artisans



SOUS-SECTION II. LE MAREYAGE

Introduction

Le mareyage «regroupe toutes les activités d'achat de poissons sur les plages, de conditionnement et de transport des produits vers les usines, l'intérieur et l'extérieur du pays» (Dème, 2013). Historiquement le mareyage était dominé par les hommes, anciens pêcheurs ou agriculteurs, mais depuis quelques décennies ce sont les hommes d'affaires qui investissent le secteur. Quant aux femmes mareyeuses, la plupart d'entre elles se cantonnent à la micro-distribution et la vente de détail.

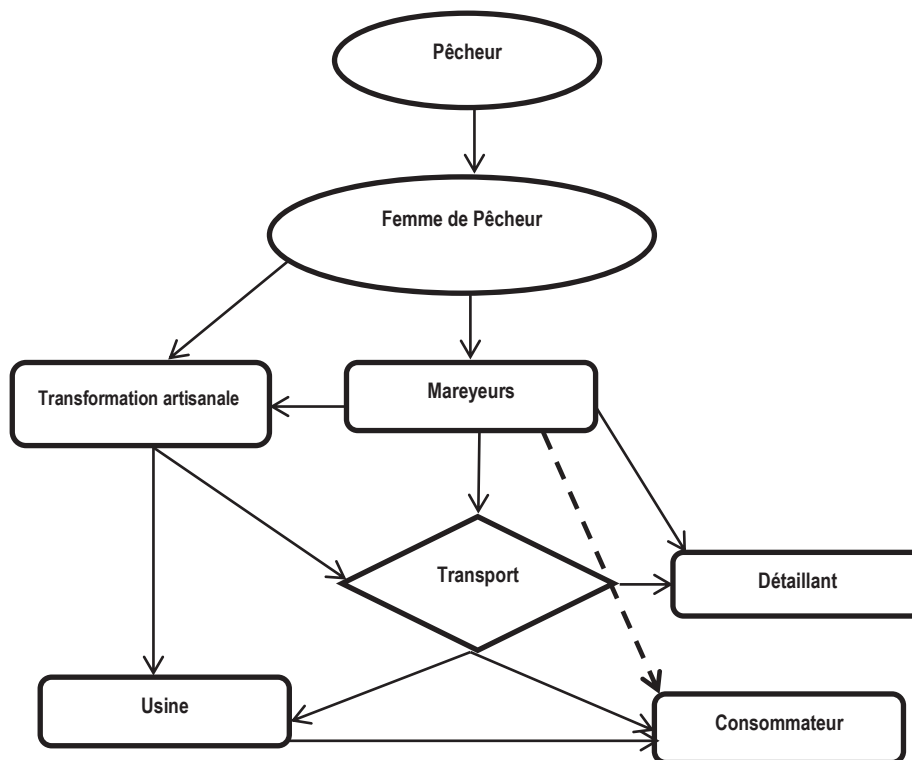
Comme nous l'avons vu plus haut, il existe deux types de marché : un marché tourné vers l'exportation de poisson frais et un marché local (sénégalais).

On observe également deux types de mareyeurs, ceux qui travaillent exclusivement avec des usines de conditionnement pour l'exportation et ceux qui vendent dans les marchés intérieurs du pays. Cette dernière catégorie inclut les *bana bana*³¹.

Le mareyage doit être compris comme une partie du «système-pêche» (Fonteneau et Champagnat, 1977). Le système-pêche est défini par *l'ensemble des activités depuis la prise du poisson par le pêcheur jusqu'à sa mise à disposition au consommateur*. Comme nous l'avons vu plus haut, ce dernier est rarement en relation directe avec le pêcheur. Leur rencontre relève du hasard. Entre la production (pêcheur) et sa destination finale (le consommateur), il existe de nombreux intermédiaires dont l'un des plus importants est le mareyeur. Il joue un rôle majeur dans la commercialisation des débarquements de poissons. Le schéma 1 ci-dessous visualise des relations qui s'établissent entre acteurs de la pêche.

³¹ Commerçants dont la caractéristique principale est la mobilité, leur système d'auto-financement et leur fonctionnement se font hors de tout système formel

Schéma 1: Relations entre acteurs de la filière pêche



Le mareyeur constitue un intermédiaire entre pêcheur et les autres maillons de la chaîne. Il possède la caractéristique de transporter des produits frais hautement périssables.

I. Histoire du mareyage au Sénégal

Le mareyage a toujours existé au Sénégal (Chaboud, 1983 ; Brendel et al., 1992). Avant les indépendances, le mareyage ne concernait que les stations le long du chemin de fer Dakar-St-Louis. Il était pratiqué surtout par des familles (femmes ou hommes), principalement de pêcheurs. A côté de cette commercialisation, des maisons françaises de commerce tentent d'exporter le poisson frais vers l'Europe ou les autres pays africains.

Dès les indépendances, l'Etat du Sénégal tente de contrôler et de limiter le mareyage. En 1973, un décret présidentiel précise les conditions d'exercice de la profession de mareyage : tout mareyeur devait avoir une carte de mareyage, renouvelable tous les trois ans. En plus de cette disposition, les mareyeurs sont institués en catégories (voir tableau 9).

Tableau 9: Catégorie de mareyeurs après les indépendances

Catégorie	Caractéristiques
Catégorie 1 : mareyeurs-pêcheurs	Commercialisation de la production des unités de pêche artisanales de propriété individuelle ou collective.
Catégorie 2 : mareyeurs sur territoire national et non propriétaires	Vente sur le territoire national les unités de pêche artisanales dont ils n'ont pas la propriété.
La catégorie 3 : mareyeurs exportateurs	Usines : exportation de poisson congelé, en conserve ou en farine

Les catégories 1 et 2 devaient être de nationalité sénégalaise et la catégorie 3 ne pouvait s'alimenter sur la plage. Il devait louer les services d'intermédiaires (catégorie 1 et 2).

L'esprit du décret était d'éviter une intégration verticale importante, une prise de contrôle par les mêmes acteurs dans la commercialisation du poisson.

Avec la construction de routes, menant des grands centres de pêche (St-louis, Thiès, Dakar) vers les autres régions où le poisson est rare et l'implantation de chaînes de froid, l'activité de mareyage a connu un succès réel en envoyant le poisson dans les zones plus reculées du pays.

Pour le contrôle de l'activité de mareyage, le Centre d'aide à la pêche artisanale sénégalaise (CAPAS) est créé. Le but était de pallier aux « *déficiences du système traditionnel* » qui avait les caractéristiques suivantes : exploitation des pêcheurs par les intermédiaires qui avaient des marges commerciales trop élevées par rapport aux producteurs (pêcheurs), qualité insuffisante des produits offerts, desserte insuffisante des zones enclavées ou reculées. Le projet se fixait deux objectifs spécifiques : augmenter le revenu des pêcheurs en se substituant aux intermédiaires et approvisionner les marchés de l'intérieur à bas prix. Des centres de mareyage équipés de chambres froides, de véhicules isothermes et de fabrique de glace ont été mis en place dans certains grands points de débarquement comme (Kayar, Joal et Rufisque). Mais, ils se sont soldés par des échecs. Ces derniers sont en grande partie liés à une mauvaise analyse des circuits de distribution et des relations commerciales avec les intermédiaires. Les prix auxquels achetaient les intermédiaires étaient suffisamment rémunérateurs pour concurrencer les centres de mareyage. A cela, il faut ajouter l'effet des charges de structure

qui jouent sur le prix de revient du poisson, ce qui compromet leur rentabilité. L'expérience échoue et avec elle, la gestion par les pêcheurs du projet.

L'offre de microfinance aux pêcheurs souffre du même défaut : on pense qu'elle se substitue aux relations financières entre mareyeurs et pêcheurs or celles-ci sont bien plus avantageuses.

On a toujours pensé que les intermédiaires sont des exploités à supprimer alors qu'ils jouent un rôle de gestion des risques probablement essentiels (ce qui ne les empêche pas de s'approprier une part importante de la plus-value), mais si personne n'assume la gestion des risques à leur place, la substitution est un leurre.

La profession de mareyeur, jusqu'ici réglementée, cesse de l'être en 1994. Plusieurs acteurs, conscients de l'importance de la filière pêche, investissent le secteur. Le mareyage devient une activité exercée par toute personne en mesure de rentabiliser un investissement dans le domaine de la pêche, y compris les femmes. Les femmes ne sont pas des acteurs nouveaux mais la difficulté et la rigueur du métier (rentrer tard, se lever tôt, s'absenter du foyer...) de mareyage et les exigences, surtout du grand mareyage, limitent leur déplacement.

Ce sont plus de 10 000 personnes qui travaillent dans le mareyage (Dème, 2013 ; Ministère de la pêche, 2012).

II. Les femmes dans le mareyage

On peut distinguer deux types de mareyeurs : le micro-mareyeur et le grand mareyeur.

2.1. Le micro-mareyage

La plupart des mareyeuses occupe le micro-mareyage et la vente de détail. Celles qui font le grand mareyage sont peu nombreuses. Le capital de départ, les longs voyages, les absences prolongées, les horaires sont des rigueurs du métier qui limitent la participation des femmes au grand mareyage (Mbengue, 2013 ; Kébé et Dème, op.cit. ; Chaboud, 1983).

Si la vente de proximité de produits de la pêche a toujours été le domaine réservé des femmes, c'est beaucoup moins le cas aujourd'hui. (Fontana et Samba, op.cit.; Mbengue, ibid. ; Chaboud, ibid. ; Brendel et al., 1992). Historiquement, les premières mareyeuses étaient issues de familles pêcheurs. L'ouverture et le développement de voies routières et des marchés, le Centre d'aide à la pêche artisanale sénégalaise (CAPAS), l'utilisation de véhicules frigorifiques et de la glace ont fondamentalement changé la donne. Mais également, l'arrivée d'hommes d'affaire dans le secteur du mareyage et aux moyens financiers

conséquents, a tendance à cantonner les femmes dans le micro-mareyage. Celui-ci consiste en l'acquisition puis à la revente de poisson sur la plage au moment des débarquements et des mises à terres. Les quantités vendues sont très variables et peuvent être estimées en moyenne, selon les saisons entre 50 et 100 kg (en moyenne deux cageots par jour) (Mbengue, op.cit.). Lors de nos enquêtes, on pouvait voir un important nombre de femmes, jeunes et plus âgées, aller à l'assaut des pêcheurs qui arrivent sur la plage. Ces femmes jouent un rôle majeur dans les circuits de vente courts et assurent un lien entre d'une part, le pêcheur d'autres mareyeurs (grands) et le consommateur d'autre part.

Les revenus des micro-mareyeurs sont très variables. Ils dépendent de la saison, de la zone de pêche et du type de poissons vendus. A Saint-Louis, ces femmes peuvent gagner en moyenne entre 25 000 et 50 000 FCFA par mois. Certaines femmes pouvant gagner jusqu'à plus de 100 000 FCFA (Mbengue, ibid.).

2.2. Le grand mareyage

C'est le domaine réservé des hommes, même si quelques femmes excellent sur ce terrain en dépit des difficultés multiples mentionnées plus haut (Mbengue, 2013 et nos enquêtes, 2013). Le grand mareyeur travaille soit pour son compte (exemple des commerçants-mareyeurs), soit pour une usine de conditionnement ou de transformation.

Le grand mareyage, contrairement au micro-mareyage, implique de gros moyens (véhicules frigorifiques, local de stockage, important capital de départ). Les femmes mareyeuses (Grand mareyage) peuvent écouler jusqu'à 5 tonnes par jour en période de campagne. Ainsi, sont-elles de véritables entrepreneures. Mais certains d'entre elles, abandonnent ce métier à cause des aléas liés à la disponibilité de la ressource de la lourdeur de cette activité. Leur revenu mensuel varie entre 200 000 et 400 000 (Mbengue, op.cit.)

L'arrivée d'étrangers venant du Mali, du Burkina Faso ou des autres pays de la sous-région qui paient au comptant et qui offrent des possibilités de financement aux femmes pourraient constituer une opportunité pour elles. Elles n'auront plus besoins de se déplacer trop loin pour écouler le poisson.

III. Principales sources de risque de l'activité de mareyage

L'activité de mareyage est assujettie à de nombreux risques. Ces risques sont présents presque tout au long du maillon mareyage avec la précarité des procédés de conservation (manipulation à bord des pirogues et au débarquement), de conditionnement et de distribution des produits halieutiques. Ainsi, peut-on distinguer plusieurs niveaux de risques. Certains sont intrinsèques au mareyage et d'autres liés spécifiquement à la ressource.

La mauvaise qualité du poisson découle du processus de production. Les pirogues sont équipées de cales à glace et non de système de réfrigérant. Il y a alors un risque d'accélération de la fonte de la glace ; ce qui peut affecter la qualité du poisson et des pertes importantes surtout en saison chaude.

Au niveau du conditionnement, presque tous les grands centres de débarquements sont insalubres et les possibilités de contamination sont donc élevées.

Les aires de stationnement sont éloignées des zones de débarquement, ce qui nécessite la manutention du poisson vers les véhicules. L'absence de soins lors de cette étape est à l'origine de nombreuses dégradations, pouvant entraîner une mévente sur le marché.

Au niveau de la distribution, le stockage du poisson est presque absent du circuit de poisson frais, malgré les longues distances parcourues par le mareyeur. Le parcours pour accéder au marché de destination peut durer jusqu'à 12 heures. Les mareyeurs ne bénéficient d'aucunes infrastructures de froid sur le parcours.

Les véhicules mal entretenus peuvent tomber en panne à tout moment.

En période d'hivernage, la pratique du mareyage est particulièrement risquée. Les fortes températures peuvent entraîner un pourrissement rapide du poisson.

La rareté du poisson et les débarquements aléatoires, irréguliers, rendent risquée également la pratique du mareyage. D'autres risques comme le coût élevé du carburant avec l'éloignement des zones de pêche et d'écoulement peuvent être soulignés.

IV. Modes d'approvisionnement des mareyeurs

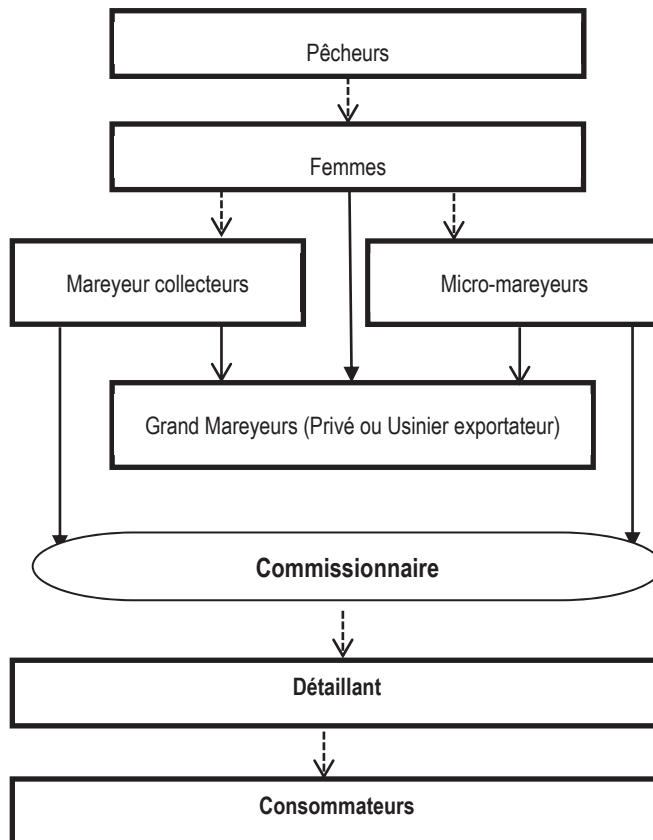
Tous les deux types de mareyeur s'approvisionnent auprès des pêcheurs ou sur la plage. Il existe comme nous l'avons souligné plus haut une relation étroite entre mareyeur et pêcheur.

L'approvisionnement en poissons peut se faire directement avec le pêcheur, surtout avec les petits bateaux ou par l'intermédiaire d'un commissionnaire (femme du pêcheur ou autre) de la production. Les femmes, épouses de pêcheurs écoulent souvent les prises de la famille. Les quantités achetées par les micro-mareyeuses peuvent aller jusqu'à 100 kg. Cette quantité devenant plus faible lorsqu'il s'agit de poissons nobles, plus difficiles à écouler sur le marché.

Cependant, malgré les systèmes sociaux de régulation et la proximité entre les acteurs, des cas de faiseurs de prix sont souvent observés, aussi bien du côté des pêcheurs que du côté des mareyeurs. Certaines promesses de vente peuvent ne pas être satisfaites. En effet, si le poisson est abondant, certains mareyeurs peuvent se révéler faiseurs de prix, surtout pour les espèces de faible valeur, peu nobles. De la même façon aussi, le pêcheur peut aller débarquer dans les zones où le poisson est plus cher. Mais ces comportements opportunistes sont limités par le développement des technologies de l'information et de la communication. Les mareyeurs ont des connaissances qui les informent en temps continu des débarquements de pêcheurs. Le téléphone portable a joué un rôle très important dans le suivi et la localisation des pêcheurs.

Le schéma 2 ci-dessous décrit les modes d'approvisionnement du mareyeur

Schéma 2: Modes d'approvisionnement du mareyeur



V. Modes d'écoulement du poisson par les mareyeurs

Les micro-mareyeuses écoulent les poissons directement au marché ou auprès de clients fidèles consommateurs. Certaines restent sur la plage pour l'écoulement des poissons auprès de grand mareyeur. Les femmes revendeuses achètent souvent de petites quantités (jusqu'à 50 kg) et utilisent les transports en commun. Elles vont vendre sur de courtes distances (environ 10 km). Le poisson est vendu au comptant ou à crédit au consommateur. Généralement, ces micro-mareyeuses constituent des fournisseurs auprès de ménages clients fidèles. Le remboursement se fait en fin de chaque mois. Les clients sont le plus souvent des femmes salariées.

Les grands mareyeurs écoulent le poisson auprès des usines ou des marchés de l'intérieur. Les quantités livrées par mareyeur peuvent varier de 5 à 30 tonnes de poisson frais. Certains mareyeurs locaux ou pêcheurs, peuvent directement vendre à des mareyeurs étrangers qui offrent des prix très rémunérateurs.

Pour le grand mareyeur travaillant pour son compte, le poisson est écoulé auprès de micro-mareyeuses ou de consommateurs. Comme nous l'avons souligné plus haut, le grand mareyeur peut vendre à crédit aux micro-mareyeuses, le remboursement se faisant en fin de journée. Pour ce type de mareyeur, la vente à crédit en faveur du consommateur est quasi inexistante.

Tous ces mareyeurs peuvent être concurrencés par les transformatrices de poisson et les mareyeurs étrangers sur l'approvisionnement en poissons.

VI. Stratégies de lutte des mareyeurs contre la concurrence

L'irrégularité de la production de poisson, la rareté du poisson et la limitation des moyens font que les plages constituent des sources importantes de concurrence entre acteurs évoluant autour de la pêche.

Autrefois, dans les zones de débarquement, les poissons de faible valeur ou les petits poissons étaient abandonnés sur la plage. C'est ce qui explique d'ailleurs la prolifération des unités de transformation à côté des zones de débarquement. Cette situation était captée par les femmes pour valoriser les surplus de la pêche artisanale mais également par des usines de farine de poisson (Ndoye et al., 2002).

Au fil des années et avec les débouchés offerts par la transformation artisanale, celle-ci devient une véritable activité économique et accueille désormais de nombreuses femmes. La raréfaction des ressources halieutiques et notamment du poisson a changé les modes d'approvisionnement des transformatrices. Les surplus devenant quasi inexistant, les espèces autrefois jetées sur la plage, sont de plus en plus valorisées par les pêcheurs, soit auprès des revendeuses soit auprès de transformateurs. Une véritable concurrence entre mareyeuses et transformatrices pour l'achat du poisson s'installe.

En plus, en période d'hivernage, pour des raisons climatiques ou juste après les fêtes religieuses, le poisson devient rare. Les prix du poisson frais augmentent brusquement, rendant ainsi l'activité de transformation très aléatoire.

On peut observer également une concurrence entre micro et grand mareyeurs, mais également une concurrence avec des grossistes étrangers (Burkina Faso, Mali).

Pour répondre à une demande croissante et lutter contre la concurrence, les mareyeurs nouent des relations privilégiées avec les pêcheurs. Ces relations sont socialement normées et tournent autour d'échanges, que l'on peut qualifier, de solidaires. Le mareyeur offre du financement et en retour le pêcheur, un produit à mettre sur le marché.

Les mareyeurs peuvent également faire intervenir d'autres intermédiaires collecteurs pour un approvisionnement plus ou moins régulier en poisson. Le plus souvent, ils privilégient les avances de trésorerie pour fidéliser les pêcheurs.

Ici, on voit bien que les mareyeurs préfinancent ou font des avances de trésorerie aux pêcheurs et en retour ces derniers leur réservent tout ou partie de la production. Sur ce point précis, ils n'ont pas besoin de la microfinance car le financement ne requiert pas de taux d'intérêt et est disponible immédiatement. Il n'y a pas de procédure, ni de contrat à signer, les engagements sont verbaux.

VII. Modes de financement existant pour les mareyeurs

On distingue trois types de financement pour les mareyeurs : l'autofinancement, le financement à crédit par les pêcheurs et les usines. Le micro-mareyeur peut aussi être préfinancé par un grand mareyeur.

7.1. Les micro-mareyeuses

La micro-mareyeuse (femme revendeuse) peut s'approvisionner à crédit auprès du pêcheur. Le crédit est payé en fin de journée ou à une date définie entre les deux parties. En cas d'achat de grandes quantités de poissons, les remboursements peuvent suivre des échéances de plusieurs jours, correspondant à la capacité de l'acheteur à écouler le produit sur le marché ou auprès de consommateurs. Ce crédit n'est assorti d'aucun taux d'intérêt et n'est renouvelé que dans le cas où la dette est soldée, obéissant en quelque sorte à une régulation sociale. Le système de garantie est basé sur la confiance et la proximité des acteurs. Elles peuvent acheter également au comptant, surtout lorsque, les pêcheurs ne sont pas connus ou viennent d'autres régions.

Elles peuvent aussi être financées par les usines pour leur approvisionnement en poissons. Le prix de vente est fixé par le marché, mais peut dépendre de facteurs tels que la fraîcheur du poisson, la noblesse de l'espèce, la rareté du poisson etc., ce qui montre qu'ils ne sont pas entièrement dépendants des pêcheurs.

7.2. Les grands-mareyeurs

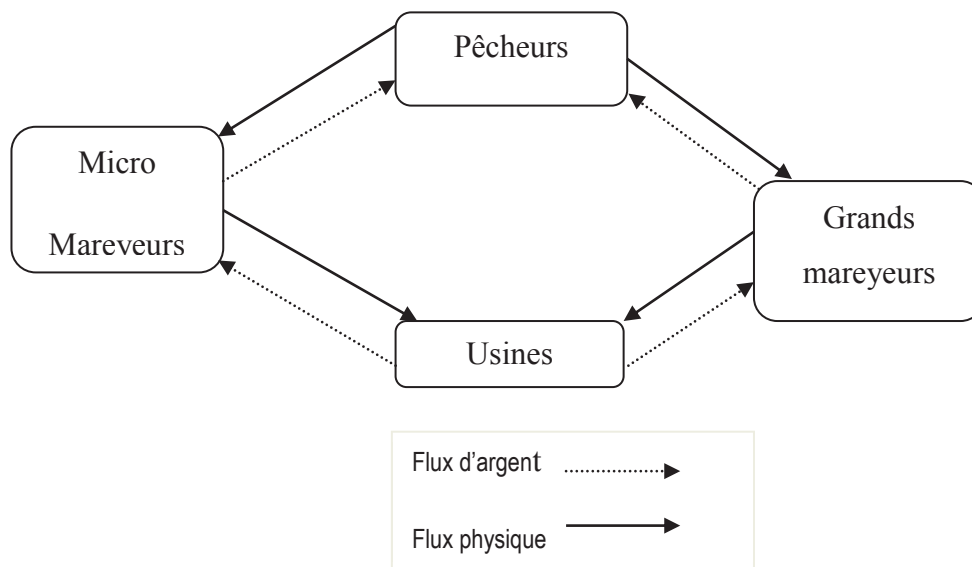
Les grands mareyeurs peuvent s'approvisionner à crédit chez les pêcheurs aussi. Donc, comme on l'a mentionné plus haut, ces deux acteurs se financent mutuellement. Ici aussi, les taux d'intérêt sont nuls et les échéances de remboursement négociables.

Ce type de mareyeur peut aussi être financé par les usines comme dans le cas du micro-mareyage.

Le plus souvent, en période de campagne de pêche, les mareyeurs préfèrent nouer des relations avec des pêcheurs qui ont un rythme de débarquement plus rapproché.

Le schéma 3ci-après, illustre les relations entre certains acteurs de la filière pêche. Il permet d'avoir une idée sur les types de relations et de flux (physiques ou monétaires).

Schéma 3: Type de relation entre acteurs de la pêche



VIII. Potentialités et limites de la microfinance pour le mareyage

Pour ces deux types de mareyeurs, on voit bien que les taux d'intérêts sont nuls. On peut dire alors que la microfinance ne peut être d'aucune utilité pour ces mareyeuses. Mais, tous les mareyeurs n'ont pas accès à cet achat à crédit auprès des pêcheurs et ne sont pas financés par les usines. Pour ces derniers, la microfinance peut jouer un rôle déterminant dans le financement.

En rapport avec les modes de financement existants et aux contraintes des différents acteurs de la chaîne, la microfinance devrait pouvoir jouer un rôle dans le financement des équipements de stockage (frigos) et du transport du poisson qui constituent les contraintes majeures des mareyeurs.

Le financement du stockage permet de pouvoir disposer et d'étaler la vente en fonction des besoins du marché. Il permet d'éviter d'une part, les pertes par pourrissement surtout durant les périodes de fortes productions et d'autre part, de favoriser l'approvisionnement des zones reculées en poisson.

Le financement des moyens de transport adaptés (camions réfrigérés de grande capacité) permettrait également d'amener le poisson dans les zones éloignées. En effet, la demande dans les villes secondaires ne cesse d'augmenter ainsi que l'exigence en qualité du poisson.

Les modes de financements informels sont beaucoup plus avantageux (flexibilité, adaptation aux réalités socioéconomiques, absence d'intérêt...) que la microfinance mais ne permettent pas de gros investissements. La microfinance, en théorie, est supposée permettre le financement d'investissements mais en pratique peu d'IMFs proposent ce type de services. Comme pour les pêcheurs, la question de l'irrégularité et de la saisonnalité de l'activité est peu compatible avec les exigences de remboursements réguliers. La rentabilité de l'activité de mareyage est probablement plus forte et s'accommoderait davantage de taux d'intérêts habituellement pratiqués par la microfinance, mais cela supposerait néanmoins des analyses plus approfondies.

Enfin la question de la gestion du risque est également problématique. On a vu que le mareyage comportait de nombreux risques qui doivent être analysés et pris en compte par la microfinance. Les pratiques financières informelles ont pour particularité « *d'endogénéiser* » le risque et de le répartir entre différents acteurs, ce que ne fait pas la microfinance.

SOUS-SECTION III. LA TRANSFORMATION

La transformation artisanale de produits halieutiques joue un rôle stabilisateur du marché de poisson frais. Elle constitue un débouché pour les pêcheurs en général et une sécurité en période d'abondance (de surproduction). Elle est majoritairement exercée par des femmes et contribue elle aussi, à la satisfaction des besoins alimentaires en protéines animales. Les produits issus de la transformation artisanale sont également exportés vers les pays limitrophes et la sous-région (Mali, Burkina Faso, Guinée, Côte d'Ivoire).

Toutes les espèces sont utilisées dans la transformation aujourd'hui, même celles, jadis, jetées à la mer. Selon les régions, les femmes préfèrent certaines espèces à d'autres. Mais dans toutes les régions, les femmes utilisent les poissons pélagiques (sardinelle, hareng, thon, ...).

Chaque transformatrice emploie au moins deux manœuvres et trois aides (Dème, 2013, Chaboud, 1983). Ces employés s'occupent du portage des produits et du processus de transformation (lavage, écaillage, fumage et décorticage). Selon Dème (2013), près de 35 000 personnes sont concernées par le sous-secteur de la transformation.

Cette activité fortement féminine commence à voir l'implication des hommes, principalement dans la petite côte (Mbour et Joal).

La transformation artisanale absorbe 30 à 40 % des débarquements de la pêche artisanale, en plus des invendus de la pêche industrielle (MPTM, 2012).

Les techniques de transformation sont simples et les équipements rudimentaires. Les conditions d'hygiène sont précaires et la qualité des produits finis est très discutable, ce qui constitue une menace sur la santé du consommateur.

Les sites de transformation se trouvent à proximité des sites de débarquement. Les principaux sites sont Joal et Mbour sur la Petite Côte, Saint-Louis sur la Grande Côte (Gokhou Mbathie et sine), Kayar, et Dakar (Thiaroye/mer, Bargny).

L'activité de transformation artisanale offre une gamme de produits sur le marché. Chaque produit correspond à une technologie donnée qui est fonction de l'espèce concernée, la qualité, la taille. Les produits les plus importants sont le Kéthiakh (poisson braisé, salé et séché), le Guedj (poisson fermenté et séché), le Métorah (poisson fumé et séché), le Salé-séché (poisson salé, fermenté et séché), le Tambadiang (poisson entier salé et séché), le Yeet, le Touffa (cymbium fermenté et séché), le Pagne (arcas séchés) et les ailerons (séchés au soleil sans traitement préalable).

Le niveau de production varie au cours de l'année suivant les fluctuations de l'approvisionnement :

- la saison de faibles captures, entre les mois de juin et octobre correspondant à l'hivernage ; le volume des produits transformés diminue ;
- la période de novembre à juin ; avec une bonne production ; la matière première abondante assure un bon approvisionnement du sous-secteur de la transformation.

Le volume de produits halieutiques transformés a progressé de 6,1% entre 2010 et 2011 et s'est beaucoup amélioré en onze ans (hausse de 15,3% entre 2000 et 2010). En effet, la quantité de produits transformés est passée de 36 857 tonnes en 2000 à 40 069 tonnes en 2010 et à 42 498 tonnes en 2011, avec un niveau maximal atteint en 2008 (47 159 tonnes) (SES, 2011).

I. Principales sources de risque de l'activité de transformation

Les questions d'approvisionnement, d'écoulement des produits et, moins systématiquement, l'organisation de la production sont des sources de risques récurrents de l'activité de transformation.

L'achat de poisson constitue un problème si la transformatrice n'est pas en relation avec un réseau de pêcheurs, qu'elle fasse partie de la famille ou qu'elle ait en contrat avec le pêcheur producteur. Le risque devient plus élevé lorsque les prix flambent et que l'unité de transformation se trouve éloignée de l'aire de débarquement.

Les fluctuations des prix sont données dans le tableau suivant.

Tableau 10: Fluctuation des prix des produits transformés

Catégories de produits finis	Espèces principales	Fourchettes de prix FCFA/Kg
Produits fermentés séchés	Guedj : Courbines, carangues, brochets, capitaines	1200 - 1800
Poissons salés séchés	Thon ravil	500 - 650
Poissons braisés séchés (kétiakh)	Sardinelle ronde et plate, Ethmalose	75 – 400
	Poissons fumés séchés Mâchoiron	1500 – 1800
	Mulet	450 – 600
	Ethmalose	250 - 350

Source : Mbaye L. (2010)

L'éloignement pose un problème de stockage, de conditionnement (car absence d'électricité) mais aussi de transport, surtout si les routes ne sont pas aménagées. Cela influe sur les quantités transportées car dans certains sites, seules des charrettes sont utilisées pour le transport, et donc les revenus des transformatrices sont impactés. C'est le cas notamment de Joal et Mbour où les sites de transformation ont été éloignés des zones de débarquement. Les fluctuations des prix et des approvisionnements constituent alors un risque pour le métier de la transformation.

Les risques sont multiples dans la phase de production et concernent la qualité sanitaire du poisson transformé (souvent faible à médiocre), l'insalubrité des sites de transformation qui accentue les risques de contamination, particulièrement élevés pour l'épluchage et le

stockage. L'eau potable est absente dans des sites de transformation. Les femmes utilisent systématiquement l'eau de la mer pour le lavage du poisson et celle-ci est généralement souillée par les ordures jetées dedans.

Le braisage au four comporte également des risques. En effet, les transformatrices utilisent des sacs en plastiques pour une meilleure conservation de la fumée. Ce procédé présente des risques élevés de toxicité.

Les types de conditionnement et d'emballage induisent des pertes élevés de produits de l'ordre de 30 % (Dème et Kébé, op.cit., Mbengue, op.cit.). En effet, le poisson braisé est emballé dans des paniers tissés avec des feuilles de rôniers. Le *guedj*, le *tambadiang* et le salé-séché sont conditionnés dans de vieux sacs de riz. Ces emballages ne garantissent pas une conservation durable des produits. Ils résistent peu aux manipulations des ouvriers et des commerçants. Les produits finissent par moisir et de ce fait deviennent impropres à la consommation.

Tous ces facteurs décrits ci-dessus, constituent des risques auxquels font face les transformatrices.

Au vu des contraintes et des risques de la filière transformation, le potentiel de la microfinance réside dans le financement des équipements des unités de transformation tels que le matériel de séchage, de stockage et les fours.

II. Modes d'approvisionnement des transformatrices

Les transformatrices produisent la plupart des produits halieutiques transformés, consommés au Sénégal.

Selon nos enquêtes, l'approvisionnement se fait directement auprès des pêcheurs ou des mareyeurs. A Dakar, certaines transformatrices, micro-entrepreneures s'approvisionnent auprès des usines de pêche. Les attentes sur les aires de débarquement, de pêcheurs issus de leur famille, par des femmes, autrefois observées sont devenues rares (Ndoye et al., 2002). Le nombre de transformateurs et d'intermédiaires masculins mareyeurs a connu une forte croissance ces trois dernières décennies (Fontana et Samba, op.cit. ; Mbengue, op.cit. ; Ndoye et al., ibid). Cette situation a occasionné la perte des liens privilégiés entre femmes transformatrices et pêcheurs. Lorsqu'elles sont intégrées dans des réseaux de proximité avec

les pêcheurs (même site, quartier ou même famille), les transformatrices peuvent acheter leur poisson (matières premières) à crédit.

Dans le cas où ces liens sont absents, elles sont obligées d'attendre les bateaux, avec d'autres concurrents, hommes et femmes, pour s'approvisionner en poisson mais en payant au comptant. Les liens sociaux sont déterminants dans l'approvisionnement en poissons par les transformatrices.

Cependant, dans nos enquêtes, réalisées en partie dans les baies de Hann à Dakar, un groupe de femmes, détenant de petites unités affirment avoir passé des contrats oraux avec des pêcheurs. Elles octroient des avances de trésorerie aux pêcheurs, ce qui leur donne la priorité sur l'accès aux matières premières. Cette catégorie est concurrencée par les micro-mareyeurs et les grands mareyeurs des sociétés d'exportation qui passent des contrats écrits avec les pêcheurs, journaliers et saisonniers. Seulement, le développement du mareyage jumelé à la séparation des sites de pêche et de transformation conduisent la grande majorité des transformatrices et transformateurs à se tourner vers les mareyeurs pour l'approvisionnement en poissons, matière première pour la transformation. Autrement dit, les transformatrices autrefois s'approvisionnaient directement auprès des pêcheurs (voire récupéraient le poisson laissé sur les plages) ; mais maintenant elles font face aux mareyeurs, d'une part car ils sont de plus en plus nombreux, d'autre part car les sites de transformation sont souvent éloignés des plages. Cela génère des coûts supplémentaires de transport auxquels ces acteurs doivent faire face, surtout les femmes au capital financier très limité.

III. Modes d'écoulement des produits transformés et revenus

Les produits transformés sont vendus sur place à des commerçants qui les revendent localement dans les marchés des capitales régionales et de l'intérieur.

Certains produits sont destinés à l'exportation par des commerçants spécialisés dans la vente de poissons transformés. Les destinations sont les pays africains et asiatiques. Les transformatrices vendent rarement aux consommateurs. La plupart du temps, les commerçants viennent chercher les produits sur les sites. Même à l'intérieur des groupements³² de femmes qui partagent les fours de transformation et achètent en groupe, la vente se fait exclusivement de façon individuelle. On distingue plusieurs types de commerçants de produits transformés.

³² Les transformatrices s'associent souvent pour acheter les fours qui coûtent chers.

Les *grossistes* de produits transformés achètent de grosses quantités, contrairement aux petits commerçants. Ils disposent généralement de moyens de transport et de stockage. Ces grossistes approvisionnent les détaillants des marchés urbains ou d'autres pays limitrophes.

Les *petits commerçants de produits transformés* artisanaux, pour la plupart, ne possèdent pas de moyens de transport. Les plus importants peuvent louer avec d'autres commerçants des moyens de transport. Ils utilisent le plus fréquemment les transports en commun (bus ou taxi). Ils s'approvisionnent auprès des femmes et vendent directement soit au consommateur, soit à des détaillants.

Les *détaillants de marché* jouent également un rôle important dans la distribution des produits transformés.

Les revenus des transformatrices sont variables selon les saisons comme c'est le cas chez tous les acteurs de la filière pêche. Il varie entre 50 000 FCFA et 150 000 FCFA par mois (Comfish-Usaid, 2012). Ces dernières années, du fait des nombreuses difficultés du secteur de la pêche (ibid.), les revenus tendent à baisser.

IV. Stratégies de lutte contre la concurrence pour les transformatrices

Le développement du secteur de la transformation a suscité un engouement. Plusieurs personnes se sont converties à cette activité, constituant un facteur de concurrence sur la ressource et certainement sur la qualité des produits. De nombreux ressortissants (Maliens, Ghanéens, Burkinabés et Guinéens) des pays de la CEDEAO exercent ce métier actuellement, principalement à Mbour et à Joal. Cette incursion d'étrangers dans le secteur de la transformation a provoqué des changements, notamment dans l'accroissement des moyens financiers investis dans le secteur et in fine dans l'accroissement de la production de produits transformés. En conséquence, on note des appréhensions et des récriminations à l'endroit des étrangers. Seulement, l'appartenance du Sénégal à la Communauté économique des états de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) interdit toute tentative d'entraver le déroulement des opérations commerciales. Les principes de libre circulation des personnes et des biens, le droit d'établissement et de résidence sont souvent évoqués. Cette situation change fondamentalement les stratégies de lutte contre la concurrence.

Pour l'approvisionnement en matière première, les transformatrices se focalisent sur les aspects qui sont déterminants pour cet approvisionnement. Elles nouent des relations de

fidélité avec les pêcheurs et les mareyeurs. En période d'abondance, elles s'approvisionnent pour de grosses quantités à transformer.

Concernant la vente des produits, elles nouent des relations contractuelles avec les divers commerçants de produits transformés. Les transformatrices s'intègrent progressivement dans des réseaux de détaillants pour mieux valoriser leurs produits. Une autre stratégie de lutte contre la concurrence est de s'intégrer dans des circuits divers de commerçants, ce qui permet de limiter les méventes.

D'autres transformatrices, aux capacités de financement et de stockage plus importantes, jouent sur les variations inévitables des prix. Ces dernières ont semble-t-il une parfaite maîtrise de la gestion du stockage.

Une autre catégorie de femmes privilégie les volumes demandés. Elles sont peu regardantes sur les prix. Leur marge est construite sur les économies d'échelles. Cette catégorie de transformatrices est celle dont les unités de transformations sont très éloignées des sites de débarquements et des marchés. Elles sont très sensibles aux risques de mévente et vendent systématiquement le produit transformé au premier grossiste.

V. Modes de financement existant pour la transformation

Les modes de financement des activités de transformation sont divers. Ils sont constitués majoritairement par les financements informels, de petites sommes et dont les remboursements sont définis suivant les rythmes de vente des produits transformés (Dème et Kébé, 2000). D'après nos enquêtes, peu de transformatrices ont recours à des organismes de financement pour financer leur activité de transformation.

Leur activité est souvent financée sur fonds propres ou avec des emprunts familiaux. Si les femmes sont insérées dans des réseaux locaux de pêcheurs, elles peuvent acheter le poisson à crédit, mais cette possibilité a néanmoins tendance à disparaître avec la raréfaction du poisson.

Certaines femmes transformatrices, détenant de gros moyens passent des contrats avec des pêcheurs pour l'achat de poissons. Elles préfinancent les pêcheurs et en retour sont prioritaires sur la vente des produits. Mais cette catégorie n'est pas importante en nombre. La majorité des femmes transformatrices achète au comptant, même celles qui ont des parents pêcheurs.

Les achats à crédit entre commerçants et femmes transformatrices sont rares. Il existe cependant, des formes de financement entre ces deux acteurs mais surtout avec les commerçants étrangers, propriétaires de fours de transformation sur les sites mais ne possédant pas la technique. Ces derniers préfinancent les femmes pour l'approvisionnement en matière première. Les produits transformés sont prioritairement vendus aux commerçants bailleurs. Le plus souvent, le remboursement se fait en nature. Selon nos enquêtes de terrain, pour tous ces types de financement à crédit, le taux d'intérêt est nul. Les délais de remboursement sont définis selon les convenances des deux parties. Les sommes avancées sont fonction de la capacité de financement et des besoins de financement des deux parties. Les prix de vente sont fixés par le marché.

VI. Potentialités et limites de la microfinance dans la transformation

Les potentialités et limites de la microfinance pour la transformation sont similaires à ce qui a été observé dans les autres composantes de la filière pêche. Les transformatrices ayant recours au financement formel sont peu nombreuses, pour les mêmes raisons que celles évoquées précédemment : la microfinance n'est pas adaptée à une activité qui est à la fois risquée et irrégulière et il existe de nombreuses de nombreuses transactions liées, qui semblent peu/pas onéreuses.

L'obtention de financement adapté facilite la maîtrise par les femmes des coûts de production et de financement de l'activité à travers les approvisionnements plus réguliers en poisson.

Le financement des équipements de stockage, de conservation, de séchage et des fours constitue un créneau qui pourrait être porteur pour la microfinance mais là encore, cela suppose des services qui dépassent l'offre actuellement proposée.

Conclusion de la Section

Le secteur de la pêche artisanale est un secteur de proximité. Des relations étroites sont établies entre pêcheurs artisanaux, mareyeurs et commerçants. Les activités sont aléatoires et les débarquements sont très irréguliers. La rareté du poisson pousse les pêcheurs à s'aventurer dans les zones très éloignées ou hors des eaux sénégalaises, en Mauritanie, Gambie, Guinée Bissau ou Sierra Léone. Cela constitue un risque supplémentaire pour les pêcheurs artisans.

L'amélioration du secteur de la pêche, avec un objectif de préservation de l'emploi, de rentabilité de l'activité et de préservation de la ressource supposerait la limitation des captures, l'amélioration de la valorisation et le développement des coopératives de commercialisation. Mais les tentatives antérieures visant à limiter le rôle des intermédiaires (mareyeurs) ont tout échoué, car se sont avérées incapables d'apprécier la question des risques et de leur gestion.

Les différents acteurs se financent principalement par le canal informel, qui se révèle plus adaptée tant en termes de coût, de flexibilité que de gestion des risques. Et l'exacerbation de la concurrence et des risques, loin d'éradiquer ces arrangements informels, ont plutôt tendance à renforcer leur avantage comparatif.

La question du financement des investissements, aux différentes étapes de la filière, reste entière. La microfinance pourrait avoir une carte à jouer, mais à condition de s'adapter aux contraintes du secteur et d'accepter une certaine prise de risque.

L'importance démontrée de la pêche en termes de création de richesses, d'emploi, de participation à la sécurité alimentaire justifierait toute démarche d'accommodation de la microfinance à ses besoins et spécificités, avec néanmoins des risques de surpêche qu'il ne faut pas négliger.

SECTION II. LE SECTEUR DU COMMERCE

Introduction

Le secteur du commerce est caractérisé par une diversité d'acteurs qui se distinguent tous par leur nature juridique, leur taille et leur secteur d'activités. Il est dominé par les petites entreprises ou entreprises artisanales.

Une étude³³ de la DPME révèle que les PME sont composées de 20% de Petites Entreprises Individuelles, 35% de Petites Entreprises Artisanales, 25% de Petites Entreprises Emergentes et 20% de Petites et Moyennes Entreprises Structurées. Il faut préciser que cette classification est basée sur les comportements des entreprises et les leviers qui leur permettent de se développer.

Généralement, le secteur informel (l'économie informelle) et le secteur rural où évoluent l'essentiel des PME constituent des pôles de développement importants. Au Sénégal, un rapport de la Direction de la Prévision et des Etudes Economiques (DPEE) datant d'octobre 2008 évalue à 508,8 milliards FCFA la production de biens et services et à 356,3 milliards la création de valeur ajoutée à Dakar, due à l'économie informelle. En outre, l'informel représente 54% du PIB du Sénégal (Benjamin et Mbaye, 2012). Le commerce représente 46% de l'activité informelle en 2008 (DPME, op.cit.).

Le commerce joue un rôle de premier plan dans l'économie nationale particulièrement dans deux grands domaines que sont la création d'emplois et de richesses ainsi que la mobilisation des ressources économiques et sociales. Il représente 90% des entreprises au Sénégal, 30% des emplois, 25% du chiffre d'affaires et 20% de la valeur ajoutée nationale (DPME, op.cit.).

De façon spécifique, nous présentons et analysons ici les résultats de nos enquêtes auprès de commerçants et commerçantes aux stratégies commerciales multiples. Les commerçants rencontrés ont des sources d'approvisionnements divers et sont exposés à différents risques qui sont fonction de la nature du type de commerce exercé. Les modes d'écoulement de leurs produits sont assez similaires avec la particularité qu'ils ciblent des consommateurs. Les sources de financement sont également multiples. Certains utilisent la microfinance, d'autre non. Très souvent, le recours à la microfinance est allié à celui du crédit informel et du crédit fournisseur.

³³ Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPME), Sénégal, 2009

I. Principales sources de risque de l'activité de commerce

Le niveau du risque dépend d'un acteur à un autre. Les risques les plus évoqués, et qui varient selon les secteurs, sont la concurrence des importations de produits, l'accès limité au marché de gros, l'insuffisance de la compétitivité, la faible structuration, le rétrécissement de certains marchés (notamment le tourisme) et dans une certaine mesure, le manque d'accès au financement.

L'importation des produits, surtout chinois, selon les enquêtés, a certes élargi la gamme de produits et donc de choix mais a inondé le marché de produits de contrefaçons, ce qui donne parfois, des situations similaires aux voitures d'Akerlof. Le consommateur est incapable de distinguer le bon et le mauvais produit et décide de différer sa décision d'achat ou de l'annuler. Cette situation peut occasionner un faible renouvellement des stocks et beaucoup d'invendus. Pendant ce temps, les charges de structure (électricité, location, taxes...) restent invariables. Ce qui peut influencer sur le remboursement des sommes empruntées.

II. Les commerçants : entre stratégies commerciales et financement de l'activité

Plusieurs stratégies de financement sont notées chez les commerçants. Contrairement au secteur du poisson, nous n'avons pu mener une activité détaillée de l'ensemble de la filière mais nous présentons quelques études de cas qui illustrent la diversité des situations.

Etude de cas 1: Le commerce mixte de friperie et de cosmétique

Ici nous présentons une femme, la soixantaine qui tient une boutique de friperie et de cosmétique dans le marché Sor de Saint Louis. L'approvisionnement en marchandises se fait principalement à Dakar, en moyenne une fois par mois. Les quantités achetées sont variables et sont fonction des ventes précédentes. Le financement de l'activité se fait avec l'épargne familiale et les bénéfices de l'activité. Elle n'achète pas à crédit car elle se fournit auprès de plusieurs fournisseurs, en fonction des opportunités, et n'a pas de relation privilégiée avec un fournisseur en particulier.

La dame insiste sur le caractère obligeant et le coût du crédit dans les IMFs, l'interdiction de l'intérêt par l'Islam et la peur de la dette « je ne veux pas mourir avec des dettes », nous dit-elle.

L'activité de vente de friperie et de cosmétique est une affaire familiale : « ma mère faisait ça, mes filles reprendront l'activité quand je ne pourrais plus travailler ».

La peur de la dette est très présente chez cette dame.

L'activité a permis de réaliser bien des projets : le pèlerinage à la Mecque, construire une maison et aider financièrement des personnes.

Il existe cependant des tontines, mais seules les femmes jeunes sont impliquées. Les femmes trop âgées ne sont pas intéressées. L'épargne dans les IMFs ne l'intéresse pas non plus. Les bénéfices de l'activité sont gardés par elle-même dans une tirelire (*condané*, en wolof).

Dans son entourage immédiat, d'autres femmes commerçantes, plus jeunes, vendent les mêmes produits. Elles nous disent qu'elles contractent du crédit auprès des IMFs. Mais, ce crédit sert exclusivement au renforcement de l'activité exercée. Elles nous parlent de la microfinance en insistant sur la capacité d'endettement des clients des IMFs : « nous mesurons notre capacité d'endettement par rapport à notre capacité de remboursement », nous disent-elles. Elles arrivent à respecter les échéances de remboursement. La raison principale est qu'elles ont toujours besoin de crédit et pour cela, elles doivent montrer qu'elles sont capables de respecter les remboursements, à la fois aux mutuelles d'épargne et de crédit et aux prêteurs informels.

D'après le témoignage de cette dame, on peut tirer quelques enseignements :

- La microfinance peut stabiliser mais rarement créer ex nihilo ;
- Le recours à la microfinance varie, pour des raisons économiques (cette dame n'a pas l'intention de développer son activité) mais aussi sociales et culturelles (crainte de la dette, plus forte compte tenu de l'âge de la dame – l'islam prohibe de mourir avec des dettes ; position au sein du cycle de vie – elle n'a plus de grosses dépenses) ;

Pour ses concurrentes et voisines, il existe un recours permanent au crédit qui sert à renforcer leur activité. Dans ce cas précis, la microfinance se révèle utile pour le renforcement d'activité.

Etude de cas 2: Le vendeur de chaussure en cuir de fabrication locale sénégalaise

Ici nous présentons un homme avec une vingtaine d'années d'expérience sur la vente de chaussure de fabrication locale sénégalaise. La marchandise est étalée sur une bâche en plastique sur le trottoir de la Poste de Saint-Louis et à même le sol. On y dénombre une centaine de paires exposées. Il s'approvisionne auprès de grossistes, fabricants de chaussures locales à Ngaye dans la région de Thiès. Le rythme d'approvisionnement dépend de son niveau d'épargne. « Je ne voyage que lorsque mon niveau d'épargne atteint 100 à 150 000 FCFA » nous confie-t-il. La constitution de cette épargne dépend de ses ventes. On peut voir que ce commerçant n'achète pas à crédit. Il paie au comptant à partir de son épargne.

Selon ce commerçant, il y a quelques dizaines d'années, le commerce de chaussure en cuir très florissant. Il vendait aux touristes qui constituaient majoritairement sa clientèle. Avec la baisse importante du tourisme à Saint-Louis, désormais, la clientèle est devenue principalement sénégalaise. Les ventes sont trop aléatoires et ont beaucoup diminué, tout comme les prix. Ce qui constitue déjà un risque pour un crédit auprès des IMFS qui doit se rembourser suivant des échéances classiques (mensuelles).

Il affirme ne pas prendre de crédit dans les IMFs car estime-t-il « les taux d'intérêt sont élevés et le crédit n'est pas adapté à mon activité qui reste aléatoire ».

Le principal enseignement tiré de ce cas est que la vente de rue avec pour principale cible une clientèle touristique est en baisse. Son approvisionnement en marchandises dépend exclusivement de ses ventes. L'activité de ce commerçant se révèle trop aléatoire pour être financé à crédit.

Le prêt à porter

Ici nous présentons deux exemples de commerçants, un homme et une femme. Ces deux commerçants ont en commun l'utilisation de crédit par la microfinance et d'autres formes de financements informels.

Etude de cas 3: un commerçant aux stratégies multiples de financement

Nous présentons ici le cas d'un commerçant qui vend du prêt à porter (chemises, Tshirt, Jeans, etc.) dans le marché de Ndar Toute à Saint-Louis. Il tient deux boutiques qui font face dans une petite ruelle ; une boutique pour hommes et une pour femmes.

« La boutique était la boutique parentale, je l'ai reprise il y a six ans » nous dit-il. Ses parents vendaient des tissus en coton, en Wax et coton classique, de la broderie et des tissus pour pagnes et rideaux. Le volume des ventes en tissu devenait faible et lorsqu'il reprend la boutique, il la transforme en magasin de prêt à porter.

Il a démarré avec le financement de ses parents. Deux ans après avoir commencé le prêt à porter, il se finance grâce à Saint-Louis Finance (SLF). « Ils sont venus me solliciter directement ici au marché » nous précise le commerçant. Il n'épargnait pas et n'avait pas de compte au niveau de cette mutuelle d'épargne et de crédit commerciale. Il a obtenu deux crédits. Le premier crédit s'élevait à 500 000 F CFA, remboursable en dix mois en raison de 60 000 F CFA par échéance. Ce qui correspond grossièrement à un taux d'intérêt de 20% sur la totalité de la période. Ce taux peut sembler élevé, mais il reflète les pratiques en vigueur dans le secteur de la microfinance. Le deuxième prêt était un peu plus important que le premier (600 000 F CFA). Le commerçant nous dit qu'il n'a pas fourni de garantie. « Ils sont venus voir ma boutique pour l'instruction du dossier de prêt et se sont basés sur la confiance ».

Le commerçant rencontré est sûr de la rentabilité du crédit ; « bien sûr que je calcule » nous dit-il, avant de poursuivre, « le coût du crédit est raisonnable, mais bien sûr il serait mieux si le taux était moins cher ».

Actuellement, le commerçant épargne très peu à SLF et beaucoup plus chez un commerçant de denrées alimentaire, beaucoup plus accessible que SLF. Lorsqu'il a besoin de cash rapidement en

cas de « coup » (arrivée de marchandises pas chères), il l'obtient immédiatement chez le commerçant. Il n'a pas le temps d'aller à SFL.

Ce commerçant, collecteur d'épargne, fait aussi crédit à des clients sans intérêt, pouvant aller jusqu'à 100 000 FCFA. Pour ce commerçant vendeur, tout est basé sur la confiance. Il ne fonctionne qu'avec ce commerçant et garde de l'argent chez ce dernier pour les dépenses quotidiennes.

Ce commerçant s'approvisionne à Dakar auprès de grossistes. L'approvisionnement dépend des ventes ; en général tous les deux mois.

Il estime qu'il peut acheter à crédit mais uniquement auprès de fournisseurs avec qui il a des relations de longue date. Mais ce type de financement l'empêche de diversifier ou de trouver des nouveautés non disponibles chez son fournisseur. Il a besoin de liquidités pour pouvoir être à l'affût des opportunités et des évolutions de la mode. Il précise qu'il ne peut pas demander un crédit au fournisseur du jour au lendemain ; il faut être fidèle. Il faut d'abord faire trois ou quatre transactions qui montrent que son activité marche et inspirer la confiance du fournisseur.

Selon le commerçant, le crédit obtenu auprès de SLF a permis de diversifier ses produits et d'avoir un stock de marchandises. Il est difficile d'avoir de chiffres précis sur l'évolution de son activité. Pour le commerçant, si au départ, sa capacité de financement était de 300 000 F CFA, aujourd'hui, elle est à 400 000 F CFA ; ce qui correspond à un accroissement de 33%.

Le commerçant enregistre de grosses ventes en période de fête (l'Aid avec le retour de campagne des pêcheurs), surtout pour le prêt à porter masculin. Les femmes pour les fêtes préfèrent acheter des vêtements traditionnels. Le marché se trouve à proximité du quartier des pêcheurs. Le retour de campagne de ces derniers constitue des périodes de grosses ventes pour les commerçants de prêt à porter.

Selon le commerçant, il n'existe pas de concurrence avec le prêt à porter et la fripe, ni avec les vêtements bas de gamme. Pour lui, la clientèle est différente. La concurrence se trouve avec d'autres boutiques de prêt à porter et surtout de même qualité de la marchandise. Les prix sont assez semblables.

Il vend une grosse partie de la marchandise à crédit. Seulement trois clients sur dix paient au comptant. Le crédit est généralement payé en fin de mois. Pour les crédits importants (entre 80 000 et 100 000 FCFA), un étalement sur plusieurs mois est possible.

En cas de besoin de trésorerie en période de grosse disponibilité, le commerçant s'appuie sur des connaissances pour s'approvisionner en marchandises. L'argent est remboursé sur des délais courts car le commerçant sait qu'il y aura des entrées d'argent.

Dans la perspective de développer son activité, il envisage d'investir sur des sacs à main pour femmes, d'élargir la gamme des vêtements proposés, et d'ouvrir une épicerie dans le quartier. Pour le commerçant, les épiceries de quartier marchent bien et ressentent moins les crises de consommation.

Chez ce type de commerçant, le dépôt vente est totalement absent. Pour notre interlocuteur commerçant il n'existe pas de dépôt vente dans le prêt à porter mais estime que certains commerçants de gros viennent vendre directement à crédit auprès d'eux. Ils s'entendent sur un prix et une durée ; le remboursement se fera par la suite, à échéance échue.

Pour le commerçant, les ventes ralentissent à partir du 15 du mois. Il y a moins de client salarié. Les acheteurs sont occasionnels. Selon le commerçant, cette activité dépend largement des salariés et des femmes de ménages, employées de salariés. Il nous dit être en difficultés quelques fois pour respecter les échéances de remboursement.

Pour le commerçant, même si l'Islam exclut le taux d'intérêt, il estime qu'il n'a pas le choix, ni d'autres opportunités. « Tout le monde fait ces pratiques, mes connaissances, les commerçants, ...c'est comme ça que marchent les affaires » nous lance-t-il en fin de conversation. Le taux d'intérêt élevé et constant (20%/mois) semble ne pas intervenir dans l'appréciation du crédit par le commerçant.

De cette étude de cas, il ressort que le microcrédit est adapté pour diversifier une activité de prêt-à-porter dans un secteur où il faut être à l'affût des opportunités de marché et où il y a peu de relations privilégiées avec les fournisseurs.

On note également une multiplication des sources de financement (crédit fournisseur, crédit commerçant, microfinance), un démarchage pratiqué par les nouvelles IMFs commerciales et une absence de garantie pour ce type de client. Il semble que le seul fait d'avoir un magasin ou boutique connue des IMFs suffit pour être éligible au financement. Cette stratégie constitue une adaptation de l'IMF aux réalités de financement des clients.

Nous avons rencontré d'autres cas de ce type, où la microfinance est utilisée par le commerçant comme un complément des autres sources de financement : le commerçant a désormais un éventail plus large d'opportunités financières, avec des temporalités différentes, et lui permettant de saisir de nouvelles opportunités. Les sources antérieures ne sont pas abandonnées mais sont désormais articulées avec la microfinance. On observe aussi la question de l'accessibilité et de la liquidité de l'épargne : celle-ci joue également un rôle dans le maintien mais aussi l'expansion de l'activité du commerçant qui a besoin constamment de s'approvisionner en nouveautés. Les services d'épargne des IMFs, trop rigides, répondent mal à ce besoin d'accessibilité dans l'urgence.

Etude de cas 4: Une commerçante renforce ses activités avec la microfinance

Nous présentons ici une jeune commerçante qui tient une boutique de prêt à porter dans le marché de Ndar Toute. Elle vend des habits divers mais ceux des enfants sont plus importants dans le magasin. Elle a une longue expérience de dix ans avec les mutuelles d'épargne et de crédit. Elle était cliente du Crédit Mutuel du Sénégal (Cms) depuis 2003 et elle n'a jamais eu de crédit, elle ne faisait que de l'épargne.

En 2012, Saint-Louis Finance (SLF) l'a démarché au niveau de son magasin au marché et lui a proposé de la financer. Elle n'avait de garantie que le titre de propriété du magasin de son mari. « Au Cms, je voulais du crédit mais on me demandait des garanties réelles notamment un titre de propriété, une voiture ... » nous dit la jeune commerçante. Avec cette garantie (papiers du magasin), SLF lui a octroyé un premier crédit de 500 000 F CFA, remboursable sur 11 mois.

Le montant des remboursements mensuels est de 55 000 F CFA dont 2700 F vont à l'épargne individuelle. Le microcrédit est associé à la constitution d'une épargne obligatoire à chaque échéance de remboursement.

En faisant le calcul, notre jeune commerçante emprunte avec un taux de 5%. Ce qui est quand même curieux comparé à l'exemple du commerçant précédent qui a contracté du crédit dans la même structure de microfinance.

Cette épargne calculée sur le remboursement sert de garantie en cas de difficulté de paiement, mais même lorsque le client respecte les échéances, l'épargne servira de garantie pour le prêt suivant.

L'épargne imposée constitue également une sorte d'éducation financière pour le client qui doit apprendre à épargner en cas de besoin. Seulement, celle-ci n'est pas volontaire.

Avant d'être démarché par SLF, la jeune commerçante utilisait le crédit familial ; « mon mari me donnait de l'argent et je me débrouille pour faire du commerce » nous dit la jeune commerçante.

Après avoir remboursé ce premier crédit, SLF lui octroie un deuxième crédit plus important de 600 000 F CFA, remboursable en 12 mois au lieu de 11. Les échéances de remboursement mensuelles sont cette fois-ci de 60 000 F CFA. L'épargne obligatoire mensuelle est de 3200 F/mois cette fois-ci et le taux d'intérêt a nettement augmenté, il est passé de 5% à 13.6% plus proche des taux pratiqués dans le milieu de la microfinance au Sénégal.

On entrevoit dans cette approche une fidélisation du client et la constitution de liens avec ce dernier.

Pour la commerçante, le premier crédit était immédiatement octroyé, l'instruction du dossier n'a duré qu'une journée après vérification de la garantie offerte (papiers du magasin) et pour le deuxième crédit, le délai d'attente était de trois jours. Ce qui apparaît très court comme délai d'attente pour la cliente. « Dans les autres mutuelles de crédit, ce délai peut aller jusqu'à un mois, là je trouve que ce n'est pas long », nous dit-elle.

Pour elle, le crédit a servi à développer son activité, à renouveler son stock de marchandises, mais aussi à s'autonomiser. « Je pars tous les mois à Dakar, et je ne peux pas demander tous les mois à mon mari de me financer, j'épargne à la mutuelle (SLF), je me sers de cette épargne et du crédit pour travailler et développer mon activité » nous dit la commerçante. Elle s'approvisionne auprès de commerçants grossistes à Dakar et achète au comptant avec le prêt de la mutuelle SLF.

La cliente de SLF nous assure qu'elle regarde le taux d'intérêt débiteur qui est certes élevé mais nous dit que c'est le moins cher du marché. « Je regarde le taux d'intérêt des autres, mais je n'ai pas le choix, j'ai besoin d'argent pour bien travailler, renouveler le stock à un rythme régulier », argue la commerçante, visiblement séduite par l'offre de Saint-Louis finance.

Mais pour la commerçante, il faut surtout mesurer sa capacité d'endettement ou de remboursement, « c'est très important dans le contexte actuel de la microfinance où le crédit est plus facile qu'avant, où on voit tous les jours des agents des mutuelles de crédit qui viennent jusqu'au marché pour démarcher des clients y compris ceux qui n'ont jamais pensé prendre un crédit » dit-elle.

Le microcrédit a connu une véritable révolution au Sénégal avec l'arrivée des structures de microfinance commerciales qui semblent plus agressives sur la conquête de part de marché.

Quelques jours avant notre passage, notre commerçante a reçu la visite des agents d'une autre institution de microfinance, nouvellement installée à Saint-Louis (Microcred) et très réputée dans le démarchage de client pour l'octroi de crédit. Les agents de Microcred, après une brève discussion avec la commerçante et s'apercevant qu'elle a une expérience dans la microfinance, lui propose un prêt. Après une brève réflexion et mesurant la charge des deux prêts à rembourser, la commerçante a immédiatement refusé l'offre de prêt de cette mutuelle. « J'ai réfléchi, je connais ma capacité financière et j'ai tout de suite vu que rembourser les deux prêts serait difficile, et j'ai dit non » nous dit-elle.

Visiblement, notre commerçante a une grande expérience dans le microcrédit et semble raisonnable sur les offres de crédit. Pour elle, il y a beaucoup de femmes qui se constituent en groupement et demandent du crédit. Mais ici, c'est la responsable du groupement qui est responsable du respect des délais de remboursement et suit de très près tous les membres pour le respect des délais de remboursement.

Elle affirme donner une grande importance au respect des délais de remboursement, car « c'est un gage de confiance » nous dit-elle, avant de poursuivre, « moi, j'ai jusqu'au 13 du mois pour rembourser mais j'arrive à rembourser toujours vers le 7 du mois ; dans la microfinance, l'essentiel c'est de connaître sa capacité d'endettement, c'est ce qui détermine le montant du crédit ».

Elle nous raconte l'histoire d'une collègue commerçante qui a reçu un prêt à SFL avec elle, qui, par la suite est partie prendre un autre crédit à Microcred. Cinq mois plus tard, elle a eu des difficultés pour faire face aux deux échéances de remboursement. « Elle a beaucoup regretté car elle n'a pas fait attention à sa capacité de remboursement, elle a oublié que le commerce pourrait être parfois aléatoire, on n'a pas toujours la recette espérée » nous souligne la commerçante.

Ces exemples illustrent le cas où le microcrédit peut être très utile. Même si la commerçante peut acheter à crédit auprès de ses fournisseurs, sa compétitivité se joue beaucoup sur d'une part sur sa capacité à repérer des produits novateurs, permettant de la différencier de la clientèle. Or ceci suppose de pouvoir acheter comptant auprès de fournisseurs qu'elle ne connaît pas nécessairement. Le microcrédit est un moyen d'une part, d'augmenter sa capacité d'approvisionnement et d'autre part sa capacité à saisir des opportunités – par exemple un commerçant de passage qui offre des marchandises à très bon prix.

L'accès au crédit facilite le renouvellement rapide des stocks et enclenche un cercle vertueux. Plus le stock est renouvelé rapidement, plus il y a de clientèle et plus les marchandises sont écoulées rapidement. Le fait de disposer régulièrement de nouveautés contribue à la réputation de la boutique.

SECTION III. LE SECTEUR DE L'ARTISANAT

Introduction

Les résultats du recensement général des artisans et des entreprises artisanales de 2004 permettent d'appréhender le potentiel de l'artisanat sénégalais. Ce recensement a permis de dénombrer, au niveau national, 122 902 entreprises artisanales avec une prédominance de l'artisanat de production 61 %. L'artisanat de service occupe 19 % des entreprises et l'artisanat d'art 11% seulement.

Le nombre d'emplois est estimé à 378 987 personnes qui travaillent toute l'année.

Toujours selon ce rapport, les artisans sont davantage présents en milieu urbain (60%) qu'en milieu rural (40%) sauf dans quelques régions (Fatick 84%, Kolda 82%, Tambacounda 68% et Matam 61%).

L'artisanat contribue à hauteur de 12% au PIB mais est caractérisé par une baisse structurelle de compétitivité et des revenus. Le secteur artisanal peut aussi être apprécié par le fait qu'il offre de la formation, de la qualification et de l'insertion aux jeunes. Près de 315 000 apprentis sont formés dans les ateliers artisanaux contre seulement 25 000 élèves dans les Etablissements Techniques de Formation Professionnelle. Les femmes explorent de plus en plus ce secteur et sont attirées par la transformation alimentaire, la restauration, la couture ou la confection, la teinture, la coiffure, etc.

D'un point de vue socioéconomique, on peut scinder l'artisanat sénégalais en deux types.

- Un premier type constitué par un artisanat dit «populaire»³⁴, dont l'ampleur est massive (85 % des effectifs), et qui concerne diverses activités de production et de services destinées à un marché très localisé.

- Un artisanat d'entreprise regroupant 15 % des effectifs. Il concerne surtout les *très petites et micro entreprises artisanales* (TPMEA). Ce type d'artisanat est d'ordre artistique et créatif, et tourné vers une clientèle nantie. On y trouve des activités de stylisme, haute couture, création textile, mobilier et art de luxe. Ce type d'artisanat constitue un vivrier du rayonnement culturel international du Sénégal.

Nous nous sommes intéressés à l'artisanat populaire.

³⁴ Ce type d'artisanat est aussi qualifié de catégorie 1, ne nécessitant pas de compétences spécifiques

I. Sources de risques pour l'artisanat

La plupart des unités d'artisanat populaire évoluent dans le secteur informel.

Les unités de production ont une délimitation imprécise par rapport aux lieux d'habitation. Les installations sont souvent temporaires et concentrées dans des zones peu aménagées. En conséquence, les espaces sont souvent réduits et les perspectives d'expansion faibles.

L'investissement capitalistique est très variable. Certaines *unités sont faiblement équipées*, et certaines peuvent avoir recours à la sous-traitance pour certaines tâches supposant du matériel qui leur est hors de portée. C'est le cas par exemple de la menuiserie bois et métallique ou de l'ébénisterie. Lorsque les artisans s'équipent en machines, ce sont très souvent des machines et outils d'occasion ou reconstitués à partir de matériels récupérés (Barro, 2004 ; DA, 2006).

Par exemple dans la menuiserie et l'ébénisterie, tout comme la bijouterie et l'habillement (la confection), la plupart des unités s'équipent à partir de machines et d'outils de seconde main, importées d'Europe ou des Etats-Unis. Certaines unités possèdent de gros équipements, parfois neuf, mais c'est rare (Barro, *ibid.* ; DA, *ibid.*).

Les artisans qui se contentent de matériel d'occasion ont du mal à être compétitifs à l'égard de produits importés ou d'artisans mieux équipés. Leurs machines tombent souvent en panne et provoquent une irrégularité de la production. L'obsolescence des machines et leur état empêchent leur considération en garantie dans les IMFs.

La qualité de la production est généralement faible, les produits sont mal finis, les normes de qualité font le plus souvent défaut.

Une partie de l'artisanat dépend largement du tourisme, or non seulement celui-ci est saisonnier, mais il connaît depuis quelques années une forte crise. En janvier 2013, le total des entrées répertoriées affichait une chute de – 34,4% par rapport à la même période de 2012 (rapport DPEE, Direction de la prévision et des études économiques, 2012). Selon le même rapport, ce sont les hôteliers (71%) et les artisans (12%) qui bénéficient le plus des retombées du tourisme qui emploierait directement 8 000 personnes et environ 15 000 personnes indirectement.

Par ailleurs comme nous allons le voir plus loin, la concurrence de produits importés se fait grandissante, et fragilise considérablement les petites unités artisanales.

Tous ces éléments décrits sont des points de compétitivité qui peuvent affecter les décisions d'octroi de financement dans les IMFs ou qui peuvent être des sources de non remboursement des emprunts par suite de mévente.

II. Quelques exemples de cas

Nous présentons ici des exemples tirés du secteur de la confection et de la couture, de la fabrication d'objets en bois et de la menuiserie bois. Dans la confection/couture, nous distinguons deux types : les tailleurs indépendants et les femmes, entrepreneures, propriétaires d'atelier de couture. Nous présentons les aspects communs et montrons pour chaque cas les spécificités.

Les tailleurs indépendants occupent des ateliers de petites tailles (environ 18 m²). L'équipement en machine est sommaire et ancien. Ils emploient des apprentis qui sont rémunérés en fonction des commandes et des ventes.

Les femmes entrepreneures, propriétaires d'ateliers de couture utilisent des magasins de tailles plus grandes. Elles emploient des salariés, payés en fin de chaque mois, quel que soit le niveau d'activité et les rentrées d'argent. Leur activité est plus organisée. Elles font de l'exposition-vente d'habits confectionnés, créent des modèles ou imitent les créateurs de mode et stylistes.

La menuiserie : nous décrivons l'exemple des petites unités caractérisés par du matériel sommaire. Ces unités se rabattent sur d'autres unités pour la coupe des planches en bois de gros volume et pour le rabot mécanique. Les ateliers sont de petites tailles, environ 20 à 40 m². Ils font rarement des meubles hors commande. Ils utilisent des apprentis qui sont formés par un chef d'atelier et ne reçoivent pas de salaire. Ils sont rémunérés selon les rentrées d'argent.

Les fabricants d'objets d'art : ils tiennent leur magasin le plus souvent dans les villages artisanaux et dépendent fortement du tourisme. Il y a quelques années (environ 10 ans), le village artisanal était l'attraction des touristes. Avec la crise, les fabricants d'objets d'art sont obligés de se déplacer dans le centre-ville, à la recherche de clients.

III. Particularité de ces unités artisanales

La particularité de ces unités est que les apprentis sont formés sur plusieurs années avant d'être mis à leur compte. Dans nombre de cas, les tailleurs et menuisiers ont d'abord été apprentis. Ils travaillent gratuitement pendant quelques années, mais en contrepartie sont formés, parfois nourris et se mettent ensuite à leur compte. Leur patron leur offre leurs premières machines (tailleurs) ou les premiers outils (menuisiers). Ceci signifie que pour démarrer, les anciens apprentis, désormais patrons d'atelier, n'ont pas besoin de crédit. Il arrive toutefois que certains patrons retiennent trop longtemps leurs apprentis et ceux-ci finissent par quitter, ayant alors un besoin de financement pour démarrer leur activité. Nous avons rencontré un cas lors de nos enquêtes que nous décrirons par la suite.

IV. Mode d'approvisionnement des artisans

Le mode d'approvisionnement en matières premières et matières d'œuvre est très lié à la capacité de l'unité à écouler ses produits. Les quantités achetées dépendent directement de la demande de produit fini. Les stocks de matières premières et de produits sont souvent très faibles voire inexistantes. Dans presque tous les corps de métier, les approvisionnements dépendent, des avances sur commandes des clients.

Les crédits fournisseurs sont rares. Ceux qui en bénéficient sont le plus souvent des chefs d'unités qui ont établi des relations commerciales de longue date avec les importateurs et les commerçants grossistes (Barro, op.cit.; DA, op.cit.; nos enquêtes, 2013). Cela signifie que les unités artisanales sont largement dépendantes des clients.

Dans certaines régions, en plus des difficultés de financement des approvisionnements, les unités sont confrontées à la non-disponibilité des matières premières. Elles sont obligées de faire de longues distances (Dakar, grandes villes) pour s'approvisionner.

Les tailleurs indépendants ont la possibilité de s'approvisionner auprès des marchands de tissu mais ceux-ci ne constituent pas la majorité. Beaucoup sont préfinancés avec l'avance du client pour l'achat des matériaux et accessoires nécessaires à la confection des habits. Dans la majorité des cas, les tailleurs travaillent sur commande et le tissu est fourni par le client. Très peu de tailleurs indépendants font de l'exposition-vente. Lorsqu'ils le font, c'est pendant la période des fêtes religieuses où les perspectives de vente sont plus fortes.

Les femmes propriétaires de magasin de couture sont plus autonomes de leurs clients. Elles sont souvent liées à des commerçants grossistes pour l'approvisionnement en tissus. Les approvisionnements sont fonction des besoins de production pour l'exposition, des périodes de l'année et des commandes. En période de fête, les approvisionnements sont plus réguliers.

Les menuisiers s'approvisionnent auprès des scieries et des magasins de bois. Ils achètent le plus souvent au comptant. Il existe cependant des menuisiers, fidèles clients qui achètent à crédit tout ou une partie de la matière première (bois). Les approvisionnements dépendent surtout des commandes de meubles, surtout pour les petites unités. L'exposition-vente n'est pratiquée que chez très peu d'unités.

Les fabricants d'objets d'art s'approvisionnent auprès des vendeurs de troncs d'arbres. L'espèce d'arbre achetée est souvent interdite à la vente et celle-ci se fait de manière illégale. Ils sont fréquemment surveillés par les services des eaux et forêts ; la marchandise a des risques de saisie à tout moment.

V. Modes d'écoulement des produits artisanaux

Les produits sont écoulés généralement auprès de consommateurs, rarement auprès de grossistes. L'écoulement des produits artisanaux est confronté à plusieurs contraintes liées à la nature et la structure de la demande : le marché est restreint, avec selon les produits, des marchés restreints au tourisme, à la clientèle locale (avec des distinctions entre clientèle populaire, et clientèle salariée), ou parfois à l'exportation ; certaines activités sont surtout saisonnières (tourisme, confection).

Par ailleurs, les femmes entrepreneures, propriétaire d'ateliers de couture vendent leurs produits à des clients (habitués ou nouveaux) de bourses variées. Les ventes se font à crédit ou au comptant. Les crédits concernent surtout les clients fidèles et sont le plus souvent étalés suivant des échéances de remboursement convenues entre les deux parties. En exemple, pour des sommes atteignant 30 000 à 40 000 F CFA, deux mensualités sont très fréquemment observées.

La vente à crédit est une autre forme d'épargne pour les grandes commerçantes, et une grande contrainte pour les petites.

Elles se déplacent le plus souvent auprès des administrations (bureaux) et des habitations avec des modèles d'habits et à la recherche de clients de tout genre (féminin et masculin).

VI. Stratégies de lutte des artisans contre la concurrence

L'artisanat sénégalais est sérieusement concurrencé par les importations de produits étrangers surtout des produits chinois qui coutent beaucoup moins chers. Toutes les catégories d'artisans que nous décrivons sont concernées.

Les tailleurs indépendants et les femmes propriétaire d'atelier sont fortement concurrencés par l'importation d'habits importés de la chine, de la fraude provenant des pays limitrophes et de la friperie. Concernant la friperie, plusieurs articles de presse dénoncent le caractère grandissant de cette concurrence. Dans un article du Groupe *WalF Fadjri* publié sur le site de hubrural³⁵, on peut lire que plus de 7 000 tonnes de friperie sont importées chaque année au Sénégal, correspondant à 3-4 milliards de FCFA. Le marché des importations de textiles sont estimées à 200 milliards de FCFA par an. Ce rapport précise que si les industriels textiles sénégalais contrôlaient seulement 50 milliards de ce marché, ils auraient des milliers d'emplois. Selon cet article, chaque sénégalais dépense en moyenne 20 000 FCFA par an en produits textiles. Selon le Président (M. FALL) de la Fédération des Industries Textiles du Sénégal (Fites), la friperie est un facteur d'appauvrissement de l'économie nationale, mais aussi un « réservoir de fraude ». Pour lui *«Beaucoup d'importateurs utilisent cette voie pour faire entrer dans notre pays des articles qui ne sont pas réellement de la friperie. C'est pourquoi d'ailleurs, [] on voit dans le marché des produits neufs souvent à des prix extraordinaires. Tout simplement parce que ces produits ont été assimilés à de la friperie »* (Walf Fadjri, journal de presse). Selon cet article, certains importateurs bénéficient de taxes préférentielles au niveau de la douane au nom de la fripe, alors qu'ils importent bien d'autres produits.

Un autre article³⁶ de presse (de Bintou Dembélé) du Journal *Le Soleil* dénonce cette concurrence que subit l'industrie textile sénégalaise. Cet article indique qu'un ballot de fripe acheté entre 25 000 et 50 000 FCFA peut rapporter jusqu'à 300% de bénéfice. Les fripes sont vendues à des prix dérisoires par rapport au prêt à porter neuf. L'article donne des exemples : *« Moi, par exemple, je vends des costumes et des robes neufs pour tous âges entre 45 000 et 70 000 francs CFA, alors que la friperie se paie entre 500 et 1000 francs CFA »*, précise M. Guitèye. Mais aujourd'hui, reconnaît-il, les clients ne se bousculent plus dans sa boutique comme avant. A son avis, ce secteur bien qu'il soit informel, devrait bénéficier d'une

³⁵ Article disponible sur le site : www.hubrural.org/IMG/pdf/walf_article_sur_friperie.pdf

³⁶ Article disponible sur le site : <http://fr.allafrica.com/stories/201210081397.html>

règlementation. En attendant que celle-ci soit une réalité, la friperie va sans doute continuer, et pour longtemps encore, de faire le grand bonheur de la population dakaroise].

Les menuisiers sont également concurrencés par les importations de meubles provenant d'Europe. Les prix des produits importés dépendent de la qualité des produits (neuf ou occasion) et du design. Si dans le cas de la friperie, les prix sont moins chers pour les produits importés, ici ce n'est pas forcément le cas. Certains clients préfèrent les meubles importés parce qu'ils sont mieux travaillés et plus raffinés. Par exemple, nos enquêtes auprès de menuisier, ont révélé qu'un lit-double peut être commandé chez un menuisier sénégalais entre 200 000 et 400 000 FCFA contre 500 000 à 800 000 FCFA pour l'import. Un rapport de l'Ong La Kora-PRD³⁷, de « *l'étude sur le marché de l'ameublement* » révèle que 37% des meubles vendus au Sénégal proviennent de l'importation.

Les fabricants d'objet d'art connaissent une situation similaire. Les importations de gadgets en provenance de la chine constituent un frein pour leur activité.

Très peu de secteurs sont épargnés par la concurrence de produits importés. Il y a quelques exceptions, comme le sucre, du fait de la compagnie sucrière qui est un quasi-monopole, et la tomate, avec trois sociétés de production, sont plus ou moins protégées ou favorisées par l'Etat.

Pour lutter contre cette concurrence, diverses stratégies sont adoptées.

Le secteur de la couture devient moderne et mise sur le style africain. Les ventes à crédit sont le plus souvent un moyen pour conquérir des clients. Les tailleurs utilisent des tissus en majorité de fibres de coton, alors que les importations sont principalement faites de synthétique. Dans ce type d'activité, il faut sans cesse créer de nouveaux modèles pour être compétitif, il faut innover dans le design tout en limitant les prix, désormais cassés par la fripe. Un vêtement sur mesure n'est évidemment pas la même chose qu'une fripe, et les consommateurs le savent, mais il reste que les budgets les ménages sont prêts à consacrer aux vêtements ont sans aucun doute baissé.

Les menuisiers innover en travaillant avec les femmes dans le cas des tontines d'équipements. Ils jouent également sur les prix et sur la qualité du bois. Ils misent sur la

³⁷ La Kora-Programmes, Ressources, Développement: Etude sur le marché de l'ameublement et des Huisseries au Sénégal

qualité : le bois importé est souvent plus fragile, se prêtant peu aux manipulations diverses dans les foyers.

Mais en tout état de cause, la concurrence des produits importés est réelle.

VII. Mode de financement des artisans et études de cas

Les entreprises artisanales n'ont généralement pas un accès facile au financement. L'implantation de l'unité est souvent financée par parents ou amis ou en recourant à l'épargne personnelle si elle existe. Leurs besoins en fonds de roulement sont partiellement financés soit par crédit fournisseur, soit par des avances reçues à la commande des clients, soit les deux à la fois. Le financement des unités de production est une véritable entrave à leur développement.

Les stratégies de financement sont multiples et variées comme pour les activités décrites plus haut dans ce chapitre.

Les besoins financiers des artisans généralement sont de trois ordres :

-le financement de fonds de roulement simple : il dépend largement des avances sur commande des clients et du crédit fournisseur. Le crédit fournisseur n'est pas toujours gratuit. Dans bien des cas, les prix sont majorés et les quantités limitées afin de réduire les risques d'impayés.

La plupart des artisans utilisent l'avance des clients pour acheter les matières premières. Mais ceci ne permet ni une production régulière, ni la constitution de stocks. Ce qui soumet fortement l'activité aux aléas du marché et à l'irrégularité des commandes des clients. L'activité n'est pas insérée dans une planification, et fonctionne au quotidien.

- le financement d'avances sur marché : il est plus rencontré dans les contrats de sous-traitance dans tous les secteurs d'activités (fournisseur de table bancs dans les écoles, équipements d'immeuble etc.). Le financement est généralement important en volume et à court terme. Il permet l'achat de matières premières.

Il peut arriver dans les contrats de sous-traitance que l'artisan soit amené à fournir une caution pour bénéficier d'avances de démarrage. Cette caution peut poser problème. Elle est soit recherchée auprès de la famille ou des amis si l'artisan n'a pas d'épargne ou pas suffisamment, soit auprès des IMFs ou banques. Dans de nombreux cas, avec l'urgence de ces types de marché, l'artisan a de sérieuses difficultés de financement.

-le financement des équipements. Il peut s'agir du matériel neuf ou d'occasion. C'est un besoin crucial pour certaines unités artisanales à très faible pouvoir d'accumulation et qui ont des difficultés d'épargner pour investir dans des équipements adaptés. Nous l'avons dit plus haut, les équipements des artisans sont généralement peu adaptés, usagés et peu performants.

Selon le rapport de la direction de l'artisanat de 2011 et Barro (2004), le niveau des besoins varie selon leur nature et est estimé entre 100 000 et 500 000 FCFA pour les besoins en fonds de roulement et de 100 000 à 5 000 000 FCFA pour l'équipement en machines. Selon nos enquêtes auprès de menuisiers, l'acquisition de machines à fonctions multiples peut dépasser les sommes indiquées ci-dessus.

Le tableau 11 ci-après récapitule les besoins des artisans issus de nos enquêtes de terrain. Il ne tient pas compte de la taille des unités artisanales mais seulement de la nature des besoins.

Tableau 11 : récapitulatif des besoins financiers des artisans

Nature du besoin	Type de besoin
Besoin à court terme	Fond de roulement Equipement de démarrage Avances sur marchés Caution de démarrage
Besoin à moyen terme	Renouvellement des équipements Equipements de précision
Autres besoins financiers	Epargne Besoins sociaux du ménage (dépenses, scolarité)

Source : A partir de nos propres enquêtes auprès des artisans, 2013

7.1 Confection/couture

Pour les tailleurs indépendants, le financement à l'installation peut provenir du patron et de l'épargne personnelle ou familiale. Le financement à l'installation par le patron reste le mode dominant chez les apprentis. Après installation, l'activité est financée quasiment par les clients qui passent commande et font une avance l'argent. L'argent sert à acheter des fournitures diverses pour la confection des habits. Il y a donc une avance du client qui sert de préfinancement pour le tailleur. En période de fête, le tailleur peut être financé par des proches ou par des commerçants à proximité. Ce financement n'est soumis à aucun taux d'intérêt. Le financement est remboursé en fin d'opérations (juste après les fêtes). On

remarquera que c'est un financement de courte durée mais qui est calqué sur un évènement très localisé.

Etude de cas 5: Tailleur 1

Dans cette étude, nous présentons deux cas de tailleurs indépendants soutenus par des apprentis

Nous présentons ici un homme, la cinquantaine, qui tient un atelier de tailleur, de petite taille (environ 9m²). Son petit magasin abrite quatre machines à coudre, visiblement toutes anciennes. Elles ont été acquises il y a 5-6 ans et d'occasion. Il avait acheté les machines avec sa propre épargne. Il n'envisage pas de les renouveler pour cause de manque d'épargne suffisante.

L'homme tient l'atelier qui abrite une petite vitrine de mercerie avec son fils et deux apprentis. Dans la vitrine à mercerie, on peut y apercevoir des rouleaux de fils à coudre et de brodés. Le tailleur nous confie qu'il n'achète pas le tissu; « les clients viennent avec leur tissu, nous, nous cousons simplement », nous dit-il.

Le fond de roulement est préfinancé par l'avance des clients. Il achète au comptant et non à crédit chez les commerçants.

L'homme nous dit que les produits chinois (prêts à porter) et dans une moindre mesure la fripe, constituent une grosse concurrence pour leur métier.

Il nous précise qu'il a un compte d'épargne à l'Acep. Par ailleurs, il épargnait chez lui avant d'adhérer à la mutuelle, dans une tirelire « *condané* » (boite en fer ou en bois qu'il faut détruire pour récupérer l'épargne), mot wolof provenant probablement du français « condamné ». Ce mot donne une idée de sûreté de l'épargne. Toute de même, il reconnaît que l'épargne au niveau des IMFs permet de moins dépenser car l'argent n'est pas facilement à sa portée mais également de ne pas être sollicité en permanence par l'entourage.

Concernant le crédit, notre interlocuteur tailleur nous affirme qu'il n'a pas emprunté auprès de sa mutuelle d'épargne et de crédit, arguant qu'il n'a pas la garantie requise. Mais en même temps, au fil de la discussion, il laisse penser qu'il a de l'expérience sur le crédit. Il connaît très bien les modalités de crédit de l'Acep. Nous dit-il la vérité ?

Il nous parle ensuite de ses difficultés de préfinancer les tissus, mais nous précise que d'autres le font. Il a de grosses obligations familiales liées notamment à la dépense quotidienne dont le montant journalier s'élève à 3 000 FCFA. Ce montant laisse entrevoir le niveau de pauvreté de notre interlocuteur. Rappelons que cette dépense quotidienne prend en charge au moins deux repas familiaux ; en général le déjeuner et le repas du soir. Dans certaines familles, c'est la femme qui complète mais nous n'avons pas poussé le débat dans ce sens avec le tailleur.

Ce tailleur entrevoit deux moyens pour développer son activité :

- s'équiper en machines à coudre plus puissantes, permettant un travail plus soigné. Il estime la valeur de la machine à un million de francs ;
- avoir une boutique où exposer la marchandise. Cette pratique se fait beaucoup à Dakar. Les tailleurs investissent rarement sur des tissus mais sont liés à des magasins qui préfinancent l'activité du tailleur.

Etude de cas 6: Tailleur 2

Nous présentons ici le cas d'un autre tailleur, la quarantaine. Il parle français et nous raconte sa douloureuse expérience d'apprenti. Il y a passé cinq années avec son patron. L'homme s'en plaint beaucoup. « Nous ne sommes pas payés...nous avons de l'argent uniquement lorsqu'on avait nos propres commandes, mais nous devons le faire en cachette lorsque le patron était absent » nous dit le quadragénaire. Il semblait très affecté par son passé d'apprenti. Il était difficile pour lui de quitter son patron ; ce dernier ne voulait pas le laisser partir. Son grand père a dû intercéder plusieurs fois. Ce dernier a fini par céder mais sans lui payer de machine à coudre, alors que d'habitude c'est d'usage.

Mais notre interlocuteur a « travaillé et économisé petit à petit de toutes petites sommes – parfois 500, 1000 F– dans un *condané* » nous dit-il, avant de continuer « je me suis serré la ceinture ». Il a réussi à réunir la somme de 53 000 FCFA, son père l'a complété à 60 000 F CFA. Avec cet argent, il a investi sur une machine à coudre et a lancé sa propre affaire. Il a monté son atelier il y a douze ans. Aujourd'hui, il possède quatre machines à coudre et emploie quatre apprentis.

Il travaille principalement sur commande ; accompagne ses clients chez les marchands de tissu afin de les conseiller sur la qualité et les prix. Lorsqu'il a des liquidités, achète lui-même du tissu, confectionne et expose dans sa boutique.

Le tailleur nous affirme que le microcrédit n'est pas adapté à leur activité ; « ce n'est pas pour nous ; mon activité est trop irrégulière, même quand tu es malade il faut payer ; ils prennent les machines en garantie, si tu ne paies pas, ils les saisissent, c'est trop risqué », nous dit-il en résumant la situation.

Le tailleur épargne toujours chez lui, avant il avait un *condané*, maintenant il a un coffre-fort et c'est par ce biais qu'il a développé son activité, ainsi que grâce à des avances fournisseurs.

L'achat de tissu à crédit ne constitue pas un problème pour le tailleur, il peut s'approvisionner à crédit chez les commerçants avec qui, il a de très bonnes relations. En revanche, « tout le monde ne peut pas le faire », nous dit-il ;

Sa perspective de développement est d'avoir la possibilité de vendre ses produits en Europe mais il est confronté à la difficulté de décrocher un visa, ce qui constitue sa principale contrainte. Nombre de ses clients sont des touristes. Son atelier s'appelle d'ailleurs *Tourisme couture*.

Ici on voit nettement à travers ces deux cas, deux catégories d'artisans : ceux qui ont la possibilité de s'approvisionner à crédit auprès des marchands de tissu, et qui n'ont pas besoin de microcrédit, comme le cas du tailleur 2, et ceux qui n'ont pas cette possibilité et pour qui l'approvisionnement à crédit pourrait être une option.

Pour développer leur activité, les artisans peuvent s'associer avec des entrepreneurs qui peuvent exposer, développer des marchés avec le tourisme ou l'export. Dès lors le financement n'est qu'une contrainte parmi d'autres : le développement du marché est aussi une préoccupation forte, et suppose surtout l'obtention de nouvelle clientèle, plus que l'accès au financement.

Dans le cas de notre enquête auprès des tailleurs, nous n'avons pas rencontré de cas qui ait utilisé la microfinance. Ils estiment que la microfinance est trop risquée.

Femmes propriétaires de magasin de couture

Le financement à l'installation peut provenir de sources diverses. Il peut être un financement familiale ou de l'épargne personnelle, un financement des IMFs ou un mixte des deux (microfinance et épargne personnelle ou financement familial).

Le financement sert le plus souvent à l'achat de machines à coudre, de vitrine d'exposition et à faire face aux travaux de réfection du local. Une partie peut servir d'avances sur loyer et de caution. Le cout d'une machine à coudre varie de 250 000F à 1 200 000 F CFA. Certaines machines très pointues peuvent coûter davantage.

Les fonds de roulements peuvent être financés aussi par un prêt familial, de la microfinance et par l'achat à crédit chez le commerçant. Les femmes s'appuient beaucoup sur ces types de financements liés qui constituent pour elles des stratégies variées de financement des approvisionnements.

Les prêts familiaux ne sont pas soumis à des intérêts. Les délais de remboursement sont négociables. En revanche, le financement par la microfinance est soumis à des contraintes pour les entrepreneures. Le taux d'intérêt débiteur est considéré comme élevé les délais ne sont pas forcément adaptés, eu égard aux entrées d'argent,

Etude de cas 7: Femme patronne de magasin de couture

Ce cas présente une femme, patronne d'un magasin de couture, employant des tailleurs, avec un salaire de base évoluent en fonction des ventes.

C'est une nouvelle tendance au Sénégal. Beaucoup de femmes investissent dans l'habillement et la mode. Juste à côté du local occupé par les machines, il y a une salle d'exposition des produits sous des vitrines.

Nous présentons ici une femme d'une cinquantaine d'années. Elle parle français et tient un grand atelier de couture avec quatre machines dont deux particulièrement sophistiquées. Elle a souhaité s'entretenir avec nous en wolof pour que ces tailleurs comprennent son histoire. Les tailleurs sont spécialisés aussi bien en mode africaine qu'occidentale. La femme nous explique qu'elle a un diplôme de menuiserie/ébénisterie et qu'elle a travaillé dans le privé pendant une dizaine d'années avant que leur entreprise ferme, suite au décès du patron propriétaire. Après la fermeture de son ancienne entreprise, elle s'est investie dans la couture/confection. Elle a financé son activité avec ses épargnes personnelles, un financement de son mari et ses tontines. Elle n'avait que deux machines, une bas de gamme et une machine très pointue qui fait des motifs spéciaux très appréciés des clients. Elle a démarré avec un tailleur sénior, payé en fin de chaque mois. Au démarrage de ses activités, elle achetait ses tissus au comptant chez les marchands de tissus. Elle travaillait sur commande et vendait également des habits déjà confectionnés par son tailleur. En cas de commande, le client apporte généralement son tissu à coudre mais certains clients peuvent lui laisser le choix et l'achat du tissu. Ce dernier cas n'est pas fréquent. On le rencontre souvent dans la famille ou les proches. Ses clients sont composés d'hommes et de femmes mais la clientèle masculine domine légèrement.

Ses activités se développant, elle a recruté un apprenti tailleur pour aider le tailleur sénior. L'entrepreneure fait face à toutes les dépenses liées à l'activité et fournit le petit déjeuner et le déjeuner à ces employés.

Habitée à s'approvisionner auprès des marchands de tissus, elle a commencé à acheter à crédit ses tissus. Ce qui lui permet d'augmenter le volume de ces approvisionnements en tissus. Elle est liée à beaucoup de commerçants et semble bien connaître le marché du tissu à Dakar.

La nécessité de renforcer son business le pousse à se renseigner auprès des IMFs sur les modalités de crédit. Après avoir ouvert un compte et épargné pendant près de 6 mois, elle a constitué un dossier de crédit au Pamecas. Elle obtient un crédit d'un million et demi de franc CFA avec un délai de remboursement de 12 mois. Les garanties offertes sont les deux machines préalablement achetées. Le crédit a permis de se doter d'une autre machine qui fait des coutures haute de gamme, destiné à une clientèle riche. Le taux d'intérêt pour ce prêt était de 13% mais une épargne mensuelle de 25 000 F était une condition pour le crédit. Pour instruire son dossier de crédit, elle a reçu deux visites surprises d'agents de crédit au niveau de son atelier de couture. « Ils sont venus deux fois, mais sans avertir pour voir le magasin et peut être le niveau de l'activité » nous dit la femme. Après avoir

remboursé ce crédit, elle a monté un autre dossier de crédit pour l'acquisition d'une nouvelle machine. Elle emprunte la même somme. Le taux d'intérêt est resté le même. Mais cette fois-ci, les agents de crédit ne sont pas venus voir les garanties.

A la question de savoir pourquoi elle a besoin de crédit alors qu'elle peut s'approvisionner à crédit sans intérêt, notre interlocutrice nous dit qu'elle cherche à avoir une bonne réputation avec la mutuelle de crédit au cas où elle doit investir sur une affaire plus importante. Mais également, que son métier lui impose d'avoir du liquide tous les jours pour faire face aux nouveautés et au rabais occasionnels de commerçants ou même d'étrangers (Maliens, Burkinabés, Mauritaniens...) Elle nous dit par la suite qu'elle peut ne pas avoir besoin de la microfinance mais qu'il est bien selon elle de travailler avec de l'argent emprunté. « On est plus compétitif quand on sait qu'on doit respecter les échéances mensuelles de remboursement » nous dit la dame. A la question du coût (nous lui faisons remarquer que dans son cas, les taux sont nuls chez les commerçants et relativement élevés chez les IMF-13% dans notre cas), elle dit qu'elle n'a pas le choix. Elle explique que l'argent et les tissus sont des biens ou produits différents et que les commerçants avec qui elle traite, n'ont pas toujours les tissus recherchés ou les accessoires. Il faut aller les chercher chez d'autres commerçants qui la connaissent peu pour lui vendre à crédit. En plus, elle nous explique qu'elle fait d'autres activités, notamment la livraison de produits divers (qui n'ont rien à voir avec la couture) auprès d'établissements publics ou privés, suite à l'attribution de marché d'appel d'offre. Elle gagne des marchés qui impliquent d'avoir de la liquidité. « Je préfinance, en cas de sous-traitance de vente, chez des commerçants pour avoir les produits à livrer, je ne paye pas tout, je fais une avance et je signe une reconnaissance de dette auprès du commerçant. Certains commerçants exigent la notification d'attribution de marché, d'autres ont des relations et peuvent vérifier à distance. Je paye le reste lorsque j'aurai mon chèque avec les établissements clients passeurs de commandes. C'est comme ça que marchent les choses, l'économie » nous dit la dame, avant de rajouter, en requérant notre attention, « je sais que les taux d'intérêt sont chers mais c'est pour moi la seule alternative de financement pour ce volume de prêt, je peux recourir au crédit des amis ou de la famille mais je n'aurai pas ce niveau de financement d'un seul coup ».

Selon la dame, elle n'a jamais eu de problèmes d'impayés, elle a quelques fois eu des retards de paiement qui se justifient par des absences, mais elle prévient l'agent de crédit pour l'informer.

Ce cas que nous venons de décrire, utilise des sources de financement variées. Le fait de s'endetter auprès des IMF obéit à des logiques particulières. Cela permet de pouvoir changer de fournisseur et saisir des opportunités, comme on l'on a déjà vu plus haut. Cela permet aussi d'anticiper des opportunités futures (comme pour l'artisan d'objets en bois, infra). Cela permet enfin de « s'obliger » à travailler plus régulièrement, comme l'avait observé Guérin (2000) sur le même terrain sénégalais.

Notons bien que cette femme fait partie des entrepreneurs haut de gamme et pas des « pauvres ».

7.2. Menuiserie

L'activité de menuisier est très développée au Sénégal. Les personnes qui exercent cette activité n'ont pas reçu les mêmes types de formation. Certains ont été formés sur le tas alors que d'autres ont subi une formation « diplômante », dans des écoles spécialisées (lycées professionnels). Dans la majorité des cas, les menuisiers ont d'abord été des apprentis et par la suite patron d'ateliers de menuiserie.

Ils se financent le plus souvent eux aussi avec les avances des clients. Les crédits fournisseurs supposent d'être fidèle et d'inspirer confiance aux scieries ou aux commerçants de bois d'œuvre. Certains menuisiers peuvent signer des contrats de sous-traitance avec d'autres entrepreneurs. Dans de pareils cas, le matériel et les outils et accessoires rentrant dans la fabrication du produit sont préfinancés par le maître d'ouvrage.

Certains font recours, en plus de l'épargne propre, au financement de la microfinance pour diverses raisons, par contre d'autres ne se financent qu'à partir de leur épargne et des prêts familiaux. Le financement de la microfinance semble toujours venir en complément des autres modes de financement informels et l'inverse aussi peut se produire. Le financement de la microfinance sert surtout à s'équiper en matériels et à s'approvisionner auprès des scieries et des magasins de bois. Certains peuvent s'approvisionner à crédit jusqu'à une certaine quantité de bois alors que d'autres n'ont pas cette possibilité (DA, 2004 ; nos enquêtes, 2013).

Dans ce métier, les menuisiers pour lutter contre la concurrence des produits importés utilisent du bois de qualité et misent sur l'exposition de leur produit dans les grands boulevards ou avenues, ce qui attire la clientèle. Mais auparavant, ils doivent régler la question de l'approvisionnement en bois. Certains menuisiers se déplacent dans les zones excédentaires en bois pour s'approvisionner. C'est ici que le recours à la microfinance est utile : dans les cas que nous avons rencontrés, la microfinance a permis à certains menuisiers de s'approvisionner directement et de s'affranchir des commandes des clients. On assiste alors à un renforcement d'activité plutôt qu'une création d'emploi.

Dans le cas suivant nous présentons deux menuisiers. Le premier rencontré, est client de la MEC-Feprodes et le second n'est pas membre de mutuelle d'épargne et de crédit.

Etude de cas 8: Menuisier 1

Nous présentons ici un menuisier que nous avons rencontré à la mutuelle d'épargne et de crédit de la Feprodos.

Il a la trentaine et est client à la mutuelle d'épargne et de crédit de la Feprodos depuis 2008. Avant d'ouvrir un compte, il épargnait chez lui. « Lorsque j'ai ouvert le compte, la mutuelle m'a demandé d'épargner pendant six mois ; j'épargnais des sommes variables et à des rythmes irréguliers, je pouvais mettre 10 000, 15 000 jusqu'à même 50 000 FCFA, ça dépend des rentrées d'argent et des besoins. Après, j'ai reçu un crédit de 300 000 FCFA de la mutuelle» nous dit le menuisier. Le crédit était consenti pour une durée de dix mois mais le menuisier l'a payé en six mois.

La garantie du crédit était constituée par son atelier, sa motocyclette et sa boîte à outils laquelle était évaluée à 300 000 FCFA.

Pour lui, l'approvisionnement en bois constitue un problème car les scieries ne sont pas nombreuses et le bois coûte cher. L'approvisionnement en bois dans les zones excédentaires à l'intérieur du pays suppose avoir des relations avec les services des eaux et forêts car il y a énormément de contrôle sur le bois et beaucoup de taxes à payer.

« Dans la majorité des cas, les commandes clients sont préfinancées par leurs avances. Dans les mentalités, l'avance constitue une garantie de rapidité du travail demandé. Elle permet au menuisier de s'approvisionner en matière première (bois) et autres accessoires » nous dit-il.

Après ce prêt, d'autres crédits se sont suivis mais selon notre interlocuteur, les remboursements sont accélérés. Le dernier de 400 000 FCFA consenti sur 6 mois a été remboursé en trois mois. Cette stratégie de notre interlocuteur lui permet de développer son activité en achetant du bois de qualité et en quantité auprès des magasins. Mais également, d'exposer les produits pour mieux attirer la clientèle. Les produits fabriqués sont des lits, des armoires, des bibliothèques de différents types.

Le menuisier nous confie qu'il a quatre apprentis qu'il fait manger au petit déjeuner et au déjeuner. Il dépense quotidiennement environ 10 000 F pour sa famille et ses apprentis. Il paye par ailleurs des factures d'électricité variant de 30 000 à 73 000 FCFA.

Il continue toujours d'épargner chez lui pour faire face à des besoins urgents car ne pouvant tout avoir le temps d'aller à la mutuelle d'épargne et de crédit. Il dit connaître d'autres mutuelles mais n'y va pas.

Ce menuisier utilise la microfinance et s'en sort très bien, puisqu'il parvient même à rembourser par anticipation. Pour ce cas précis, l'anticipation des échéances peut avoir plusieurs significations. Une première signification est que le client peut vouloir accélérer les rythmes d'obtention du crédit et l'accroissement des montants reçus, ce qui suppose d'être un membre fidèle et irréprochable. Une deuxième signification est que le client utilise la microfinance pour son activité dans le cadre de ses approvisionnements en bois, ce qui laisse

croire que son activité marche bien pour pouvoir réunir en trois mois les montants correspondant à l'emprunt et au taux d'intérêt, tout en faisant face à d'autres dépenses (famille, atelier, charges de structure, etc.).

Le financement par la microfinance sert à renforcer son activité et constitue la principale source de financement de ce menuisier qui permet l'approvisionnement en dehors des commandes.

Etude de cas 9: Menuisier 2 - un mixte de menuiserie et de tapisserie

Nous présentons ici un autre menuisier, la quarantaine, qui fait aussi de la tapisserie. Son atelier, grand de taille (environ 60 m²), se trouve sur une avenue très fréquentée. A côté de la salle servant d'atelier, on aperçoit la salle d'exposition des produits. De magnifiques meubles sont exposés. Le travail semble plus élaboré que celui des autres artisans déjà rencontrés. Le patron parle un français sommaire, « j'ai arrêté l'école en primaire mais je me débrouille ». Il raconte que son activité se porte bien, surtout en période de fêtes. Il a toujours des commandes et il lui arrive d'être submergé de travail. Une demi-douzaine d'apprentis l'assiste dans son travail. En plus de produits classiques de la menuiserie, il produit des fauteuils, des chaises tapissées et divers autres meubles. Il s'approvisionne principalement auprès des vendeurs de bois et de cuir pour son activité. Du fait de son ancienneté dans le métier et de sa réputation, il s'approvisionne à crédit chez les marchands de bois et de cuir. « Je noue des relations de confiance avec mes fournisseurs, je m'approvisionne chez eux depuis presque 15 ans, on se connaît très bien, nous n'avons jamais eu de problèmes » nous dit-il avant de continuer ; « si j'ai de l'argent, j'achète, dans le cas contraire, je prends à crédit jusqu'à ce que j'ai de l'argent pour payer. Ils ne me fixent pas d'échéances de remboursement mais il faut être raisonnable, dès que j'ai des commandes de livrées, je rembourse » nous précise le menuisier. Il explique par la suite qu'il dépose lui aussi son épargne chez ces fournisseurs pour plusieurs raisons. D'abord pour nourrir cette confiance et ensuite pour, lorsqu'il y a des nouveautés, qu'il fasse parti des premiers qui seront servis.

Il ne fait pas recours aux institutions de microfinance, ni aux banques classiques, « j'en ai pas besoin, j'ai des commandes avec des avances conséquentes, des apprentis qui sont assez responsables et qui livrent les produits à temps, j'ai des fournisseurs chez qui je peux m'approvisionner au comptant ou à crédit, donc je n'ai pas besoin de la microfinance » nous dit le menuisier-tapissier.

Selon lui, les mutuelles sont chères et inadaptées à leur métier. Ils ne connaissent pas les spécificités de leur métier et sont intéressés par le gain. De ces explications, nous avons senti qu'il connaît bien la microfinance et nous lui posons la question de savoir s'il n'a pas été membre d'une mutuelle d'épargne et de crédit. Le menuisier, revient à la charge en nous précisant qu'il n'a pas besoin d'eux et qu'il prie pour ne jamais avoir besoin d'eux. Selon lui, beaucoup de personnes y compris des membres de sa famille ont été victimes des dérives de la microfinance : « ils ont eu des crédits et après ils n'ont pas pu payer car leur activité ne marchait pas. Ils ont demandé un rééchelonnement,

leur mutuelle a refusé et les a menacés. Ils avaient peur de la police et du regard des autres. Finalement, ils ont soldé le crédit en une seule fois avec des prêts familiaux, mais étaient très affectés par l'attitude des agents de crédit qui venaient les harceler...ils sont là que pour leur intérêt mais pas pour aider les gens à monter des projets productifs. Ils ne connaissent pas notre métier, ce ne sont que des bureaucrates ignorant la vie des artisans et les risques du métier » nous livre le menuisier, visiblement très intéressé par cette question.

Il nous explique que les marchands de bois et de cuir lui recommandent des clients qui sont satisfaits de son travail. Les clients viennent avec des modèles copiés des produits étrangers et adaptés au contexte africain.

Le menuisier conclue en nous disant que « dans la microfinance, les taux mêmes sont énormes et ne sont pas inclusifs, si on réfléchit un peu, on s'en aperçoit. Je m'amuse des fois à lire les propositions des mutuelles mais les phrases ne sont pas claires et les chiffres cachent des mystérieuses réalités ».

Pour ce menuisier-tapissier, la microfinance n'a pas d'utilité. Ce type d'artisan utilise exclusivement les financements informels pour son activité. Il s'appuie beaucoup sur les relations de confiance et extra-commerciales. On est en présence de quelqu'un qui connaît la microfinance à travers ses dérivés et apprend de cela. Il a développé des stratégies de financement qui excluent la microfinance et semblent bien marcher pour son activité. Par ailleurs, il renforce ses liens de confiance et financiers avec ses fournisseurs en épargnant auprès d'eux et en retour ces derniers lui font bénéficier des nouveautés avant les autres. Ceci lui permet d'avoir des matières premières de qualité.

En considérant ces deux cas de menuisiers, on peut dire que la différence est que le second menuisier a accès au crédit auprès de ses fournisseurs, donc s'endetter avec un taux d'intérêt n'est d'aucune utilité. Il a une très mauvaise vision des IMFs, de par son expérience ou celle de son entourage. On voit bien que l'adhésion au microcrédit est à la fois liée aux contraintes spécifiques de chaque filière, à la situation personnelle des entrepreneurs (position plus ou moins forte, régularité des commandes, etc. mais aussi aux relations avec les fournisseurs et les clients) et enfin à la sensibilité personnelle.

7.3. Les fabricants d'objets d'art

Ils ont également des modes de financement multiples (épargne personnelle, financement familial ou de la microfinance). Mais l'épargne personnelle est le mode de financement dominant. D'après les cas que nous avons rencontrés, la microfinance ne sert que pour le renforcement de l'activité ou pour faire face aux besoins de financement urgent d'une opération.

Dans le cadre de nos enquêtes, nous avons rencontré deux cas d'artisans d'art qui ont utilisé la microfinance mais pas pour leurs activités, trop risquées car aléatoires. Ils avaient des difficultés chroniques d'accès à la matière première. Les artisans d'art visaient simplement à construire une relation de confiance avec une IMF en prévision d'une opportunité future (une commande) ou un dans le cas où ils auront réellement un besoin de liquidités. C'est ce que présente le cas suivant.

Etude de cas 10: Fabricants d'objets en bois (1)

Ici nous présentons un fabricant d'objet d'art qui tient son magasin au village artisanal, situé sur la corniche, au bord du fleuve à Saint-Louis. Sa clientèle est surtout touristique, or le tourisme est en baisse constante depuis quelques années. L'artisan que l'on rencontre a deux problèmes principaux : l'approvisionnement en bois et les clients (problème d'écoulement des produits).

L'approvisionnement en bois, celui qu'il utilise, est très réglementé par le service des Eaux et Forêts. Un approvisionnement plus ou moins régulier suppose des alliances et des complicités avec des agents du service des Eaux et Forêts.

Les clients, du fait de la baisse du tourisme, les fabricants d'objet d'art écoulent difficilement leurs produits. Ils sont obligés d'aller à la rencontre des rares touristes au centre-ville, ce qui constitue un manque de temps à gagner s'ils restaient dans leur propre magasin ou alors de vendre à des détaillants.

Il a emprunté auprès d'une IMF, mais nous explique que ce prêt n'a rien changé à son activité : Son projet est de tisser des liens de confiance avec l'IMF afin de pouvoir emprunter une grosse somme le jour où il en aura réellement besoin.

Etude de cas 11: Fabricants d'objets en bois (2)

Il évoque les mêmes problèmes que le précédent artisan fabricant d'objet d'art, sur l'approvisionnement en bois avec les alliances et complicités avec les Eaux et Forêt et l'écoulement des produits. Il explique qu'il y a beaucoup de contrôle sur le bois d'ébène et il faut avoir de nombreuses autorisations qui sont payantes. Ceci suppose des charges mais également des déplacements multiples ; « on y va, on a rendez-vous, personne n'est là, c'est vraiment un problème » dit l'artisan d'art. Pour lui, l'écoulement des produits est un problème, «la commercialisation est problématique depuis que le bus de touristes ne s'arrête plus ici » (en parlant du village artisanal) explique-t-il.

La vente auprès des détaillants est devenue le principal mode d'écoulement des objets d'art. Certains choisissent le marché européen pour écouler leur produit et achètent à crédit chez les fabricants. Ces derniers sont payés au retour de voyage des vendeurs ou à l'approche de la fête de Tabaski (la fête

du mouton) ; c'est pendant ces moments que les artisans ont plus besoins d'argent pour satisfaire des dépenses personnelles et familiales.

Si certains fabricants se limitent aux détaillants et aux touristes pour écouler leurs produits, d'autres multiplient les démarches en faisant des dépôts-vente, en vendant dans les foires. Le dépôt-vente commence par des objets innovants pour attirer la clientèle.

Il épargnait chez lui avant d'adhérer aux mutuelles de crédit. Son expérience avec les IMFs a commencé avec le Pamecas et aujourd'hui est client de St-Louis Finance. Il explique que cette mutuelle de crédit lui a octroyé un prêt de 300 000 FCFA alors qu'il n'avait besoin que de 200 000 FCFA. Il explique par la suite que pour les prêts précédents, il était toujours limite pour le remboursement. Pour ce prêt précis, il met l'excédent de financement (100 000 FCFA) sur le compte d'épargne et en prélève chaque mois lors du remboursement. Le fabricant explique qu'en réalité, il n'avait pas besoin de crédit, mais ceci constitue une stratégie pour construire une relation de confiance avec la mutuelle de crédit qui lui sera utile le jour où une opportunité intéressante se présentera.

Il évite les tontines du fait des problèmes qu'on y trouve mais relève l'absence d'intérêt avec ce type de financement. Mais pour lui, il fait plus crédible, plus sérieux avec les partenaires, d'avoir un compte dans les IMFs.

Dans les deux cas, la microfinance n'est pas utilisée pour l'activité proprement dite mais est considérée comme un moyen de créer un lien de confiance dans la durée, qui pourra leur être utile en cas d'opportunité. Il s'agit toutefois d'une stratégie fort coûteuse.

Conclusion du chapitre

L'analyse des filières du petit commerce et de l'artisanat met en évidence les difficultés multiples auxquelles se heurtent les petits entrepreneurs. Bien au-delà du financement, les difficultés d'approvisionnement et surtout d'écoulement des produits sont des contraintes majeures. L'étroitesse des marchés, exacerbée avec la concurrence grandissante de produits importés, et ceci dans tous les secteurs, reste le problème majeur. L'accès à des financements supplémentaires ne règle que très partiellement le problème.

La microfinance offre une source supplémentaire de financement, que certains entrepreneurs utilisent pour saisir de nouvelles opportunités, souvent en complément d'autres sources de financement. Mais elle modifie peu le fonctionnement des filières et crée probablement très peu d'emploi. Elle peut renforcer certaines activités existantes, mais nous n'avons rencontré aucun cas de création ex nihilo.

Confirmant d'autres études (Guérin et al., 2011; Morvant-Roux, 2009), les différentes études de cas mettent en évidence le poids et la prégnance des pratiques financières informelles. Les crédits fournisseurs, les crédits des commerçants, les avances des clients, et enfin les prêts familiaux restent prépondérants pour le démarrage, le maintien et l'expansion des activités économique. Nos propres enquêtes sont confirmées par d'autres études menées au Sénégal, qui observent elles-aussi l'importance du financement informel dans divers secteurs comme la pêche artisanale (Dème et Kébé, 1996 ; Dème, 2013), l'agriculture (Isra-Waapp, 2011 ; 2012 ; Isra-Pdmas, 2010 ; 2011 ; 2012), le commerce et l'artisanat (Direction de l'artisanat, 2006). Cette forme de financement est caractéristique du secteur informel aussi rural qu'urbain.

Les formes de financement informel restent beaucoup mieux adaptées aux spécificités des petites entreprises familiales. Cette adaptation des formes de financement informel s'observe à plusieurs niveaux. L'absence de garantie s'adapte parfaitement au niveau de l'épargne monétaire (faible) de la plupart des unités artisanales.

Les circuits de financement formels, avec leurs exigences de remboursement régulières, se heurtent à des formes non monétaires d'accumulation (utilisation du surplus à la constitution de stock alimentaire, de bétail, de biens de consommation). Les pratiques informelles de crédit sont souvent localisées et imbriquées dans des relations de proximité. Les IMFs, même si elles prétendent offrir des relations de proximité, n'offrent pas la même facilité d'accès. Ces pratiques sont également imbriquées dans des relations professionnelles préexistantes

(fournisseur/client). Ces relations liées sont souvent condamnées par la littérature car source de dépendance et d'exploitation. Or dans les cas étudiés ici, la dépendance n'est pas à exclure, mais nous n'avons pas observé de surcoûts, et la relation liée permet surtout de sécuriser l'activité.

Et pour les prêteurs, l'imbrication du crédit dans des relations liées permet d'évaluer finement la solvabilité et de contrôler les emprunteurs. Le caractère localisé du crédit informel permet un contrôle social de son remboursement et des rapports personnalisés entre prêteurs et emprunteurs (Rey, 1992 ; Dème et Kébé, 1996). Ces formes de rapports personnalisés sont largement présentes sur les terrains étudiés (commerçant de prêt-porter, fabricants d'objet d'art, menuisier-tapissier, liant des relations de confiance et s'approvisionnant à crédit auprès de commerçant fournisseurs).

On observe par ailleurs que la fragmentation des montants de crédit est adaptée aux besoins spécifiques des petites unités et à la variabilité de leurs revenus. Pour Platteau (1989), l'adaptation des remboursements dans les ventes journalières explique la spécificité des formes de financement informel dans la pêche artisanale. Il convient également de souligner la souplesse des remboursements qui constitue une réponse aux aléas des activités de commerce, d'artisanat et de la pêche artisanale. Cette analyse reste valable pour les secteurs de l'agriculture, de l'élevage et les autres domaines similaires.

En outre, l'inexistence de procédures administratives dans les échanges monétaires informelles favorise la rapidité dans le traitement des demandes et du déboursement des fonds.

Les avantages comparatifs de la finance informelle ne signifient pas que la microfinance soit totalement inutile : nous avons vu que dans certains secteurs et pour certains profils de commerçants et d'artisans l'accès au microcrédit pouvait être un moyen de renforcer l'activité ou de la diversifier. Le microcrédit s'avère utile dans des secteurs qui ne supposent pas de relations privilégiées avec les fournisseurs, ou lorsque les petits entrepreneurs ne parviennent pas à établir de relation privilégiée (exemple de certains menuisiers ou tailleurs). Il était également intéressant d'observer les stratégies de certains entrepreneurs. Si beaucoup n'apprécient pas la rigidité des remboursements et refusent précisément le microcrédit pour cette raison, d'autres apprécient au contraire cette rigidité qui leur impose de fait une certaine « discipline », comme cela a pu être observé ailleurs (Collins et al. 2009). D'autres, on l'a vu

avec les fabricants de jouets en bois, cherchent avant tout à se créer une réputation auprès des IMFs, ce qui a un certain coût, en prévision d'opportunités futures.

Notre méthode ne nous permet pas de quantifier les tendances observées, mais elle a le mérite de décortiquer les processus à l'œuvre. Nous avons vu que dans de nombreux cas, la microfinance n'est pas utilisée et a peu d'intérêt face aux pratiques existantes. Dans d'autres cas, elle complète des financements existants. Elle permet de renforcer l'activité, diversifier et renouveler plus rapidement des stocks (commerce de prêt à porter), s'affranchir de la dépendance à l'égard des commandes des clients et constituer du stock (menuisier) parfois investir (menuisier). Concernant la microfinance, les taux d'intérêt sont décriés et les garanties ne sont pas en adéquation avec le montant des crédits sollicités. D'autres modes de financement existent (épargne propre, crédit-commerçant, achat à crédit, préfinancement par intermédiaires, famille) et sont plus accessibles que la microfinance. Ces modes de financement ne sont assortis d'aucun intérêt. La durée de remboursement peut être négociée suivant l'activité menée.

L'avantage considérable des systèmes de crédit-lié (fournisseur, acheteur, usine) est qu'ils offrent une garantie d'écoulement, puisque le remboursement des emprunts est indexé sur l'activité et qu'il n'y a pas de coût du crédit. Beaucoup de nos interlocuteurs ont insisté lors des enquêtes sur le fait que le financement des IMFs à remboursement (délai) fixe était trop risqué car leur activité est aléatoire.

Au-delà des avantages comparatifs « pratiques » de la microfinance, notons également la dimension sociale des relations ainsi nouées. Elle est par exemple très forte au sein de la communauté des Mourides³⁸ qui ont l'habitude de se financer mutuellement pour l'installation de magasin de commerce ou d'industrie. Des sommes conséquentes sont prêtées sans contrats, ni procédures administratives. En revanche, la constitution de témoins est souvent observée et constitue elle-même une sorte de garantie pour le prêteur. Les témoins mettent leur honneur et leur réputation dans cette opération. La confiance et l'entraide intra-confrérique sont des aspects qui expliquent largement ces options de recours au crédit informel³⁹.

³⁸ Le Mouridisme est un mouvement religieux né au Sénégal sous l'impulsion de Cheikh Ahmadou Bamba, à la fin du XIX^e siècle.

³⁹ Pour une étude détaillée de ces aspects liés à la confrérie mouride, on lira avec intérêt, et entre autres, les documents suivants : Cruise O'Brien D., (1971) et Diop M. C., (1980), Thèse, Université de Lyon,

Dans ces rapports et entre confrères mourides, les deux parties sont gagnantes. L'emprunteur a une obligation de résultats-de réussite dans les affaires ; une forte pression sociale pèse sur lui (Cruise O'Brien, 1971 ; Diop, 1980) pour la bonne gestion du crédit et de son remboursement. Mais au-delà, la fructification, la rentabilité et le développement de l'activité entreprise par l'emprunteur sont une source une satisfaction du prêteur. Ce dernier ressent l'autosatisfaction d'avoir fait réussir quelqu'un, de sa confrérie de surcroit. Cette satisfaction remplace l'intérêt financier.

En retour, la personne aidée et ayant réussi à développer son activité, a un devoir moral d'aider un autre et ainsi de suite. Cette pratique est certainement présente dans les autres confréries, mais elle est prépondérante dans le Mouridisme.

Nous avons surtout étudié le crédit, mais la mobilisation d'épargne obéit aussi à des logiques multiples. Les placements sont de très courts termes et les épargnes sous formes de liquidités se passent souvent en dehors de la microfinance, soit au sein de l'unité de production, de la famille ou de commerçants garde-monnaie. Cette situation s'explique par les déplacements, le manque de confiance et de discrétion, l'analphabétisme ou le niveau d'instruction, mais aussi l'importance des relations sociales sous-jacentes à ces pratiques financières. Epargner auprès d'une personne de confiance, cela permet de renforcer un lien de confiance et de fidélité. Au Sénégal, le rapport de la Direction de l'artisanat de 2011 estime que près de 40% des artisans du bois (menuisier, fabricants d'objets d'art...) confient leur épargne à des commerçants-fournisseurs. Les études menées par l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA), à travers son Bureau d'Analyses Macro-Economiques (BAME) dans le cadre des projets WAAPP-compétitivité et PDMAS-Impact mentionnent que près de 30% des paysans confient leur épargne à des garde-monnaie et qu'environ 90% gardent leur épargne au sein de l'unité de production. L'organisation des circuits de financement informels dans le cas de la pêche artisanale sénégalaise montrent qu'environ près de 80% des pêcheurs artisanaux gardent leur épargne chez eux (Fontana et Samba, op.cit.).

Sans chercher à ressembler aux modes de financement informels, parce que n'exerçant pas suivant le même cadre réglementaire, la microfinance ne pourra devenir un mode de financement privilégié pour la pêche, l'artisanat et le commerce que si elle s'adapte aux spécificités des clients et adopte certains critères des modes de financements informels notamment les formes de garanties, les délais de déboursement du crédit, les échéances de remboursement... Mais, tout ceci demande une étude détaillée des agents, de la connaissance

de leurs activités, des risques, des modes approvisionnement en matières premières et d'écoulement des produits, des rendements potentiels. Voilà autant de facteurs sur lesquels la microfinance devrait s'appuyer pour intégrer les secteurs d'activités, génératrices d'emplois et de revenus.

CHAPITRE V. LA MICROFINANCE VUE PAR L'OFFRE: UNE ANALYSE DES STRATEGIES D'IMPLANTATION EN TERMES D'ECONOMIES DE PROXIMITE

Introduction

Historiquement, la spécificité de la microfinance consistait à miser sur des relations de proximité (Servet 1995; Guérin et Servet 2005). Par rapport à l'anonymat habituel des établissements bancaires, la microfinance se donnait pour mission d'établir des relations personnalisées avec les clients, cette personnalisation permettant à la fois de pallier l'insuffisance de garanties matérielles et de susciter la confiance du client. Or son expansion massive de la microfinance remet largement en question cette spécificité originelle de la microfinance (Lapenu et al. 2009).

Dans le cas du Sénégal en particulier, même si le modèle coopératif était historiquement dominant, la montée de la concurrence entre IMFs, et l'arrivée de nouvelles institutions de type commercial ont sensiblement modifié le paysage. La nouvelle loi sur la microfinance (cf. chapitre I) a introduit un facteur de complexification supplémentaire, du fait d'exigences financières fortes en matière de respect des ratios et de *reporting*.

Comment la proximité se maintient-elle dans un tel contexte ? L'objectif de ce chapitre est d'étudier la diversité des stratégies d'implantation et le rôle qu'y joue la proximité. En nous inspirant de l'approche théorique des économies de la proximité, notre principal résultat consiste à distinguer deux types d'IMFs. Les premières, qui représentent l'essentiel du secteur, développent des stratégies d'agglomération et de concentration dans des territoires porteurs. Elles adoptent des comportements moutonniers (s'installer où sont déjà les concurrents) et misent sur les économies d'échelle, C'est le cas des trois grosses IMFs, Pamecas, Cms et Acep, qui concentrent une très large part de l'offre de microfinance sénégalaise. Les secondes, minoritaires, misent sur la spécialisation et l'ancrage dans des territoires spécifiques (cas de la Fepodes). Un autre constat, assez classique (Morvant-Roux 2009), est la tendance au retrait du rural.

Nous verrons dans un premier temps les concepts théoriques mobilisés, et nous développerons ensuite nos résultats (retrait du rural, concentration dans trois réseaux dont les stratégies se limitent à l'agglomération, existence de stratégies de spécialisation chez certaines petites IMFs).

SECTION I. LE CADRE THEORIQUE

I. Le territoire comme outil d'analyse

Le cadre théorique mobilisé s'inspire de l'économie urbaine, de l'économie industrielle, et les travaux dits de la nouvelle économie géographique (Husain et Wang 1996; Fujita et Thisse 1997, 2002; Venables 2001; Catin et Ghio 2000; Colletis et al, 1993; Colletis et Pecqueur, 1993 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Requier-Desjardins, 2009). Ces travaux ont pour point commun de s'intéresser aux motifs pour lesquels une entreprise opte de s'implanter sur une zone plutôt que sur une autre et aux facteurs qui influencent les choix de localisation. Ils ont pour objectif d'expliquer la répartition spatiale des activités économiques.

La question de l'ancrage a été étudiée par les chercheurs du courant de la proximité (Colletis et Rychen, 2004 ; Requier-Desjardins, 2009) tout en spécifiant deux configurations polaires: la « localisation » et la "territorialisation".

Dans le cas de la localisation, les firmes dont le prix est le fondement de l'avantage comparatif recherchent les espaces d'implantation offrant les meilleures conditions de coût. Cela n'empêche pas des "rencontres productives" mais celles-ci ont un caractère éphémère (Colletis et al., 2005).

La "territorialisation" constitue une perspective plus durable mais ne veut pas dire que la firme renonce à une certaine mobilité, cette dernière étant potentiellement capable d'exprimer son nomadisme dans le futur. La "territorialisation" ou l'ancrage territorial appelle de la part de la firme une capacité et un intérêt marqués à tisser des liens forts, de type marchands et non marchands, avec d'autres acteurs ou parties prenantes. Pour les économistes de la proximité qui, par ailleurs insistent fortement sur l'importance de la proximité institutionnelle, ces liens doivent résulter de la « *production de normes, de règles, voire de représentations et de valeurs communes* ». Mais si la proximité spatiale permet de révéler et combiner plus aisément des connaissances tacites détenues par des acteurs (pouvant avoir des actifs complémentaires), elle n'a de sens que si ces acteurs en question partagent ou produisent des représentations et valeurs communes, s'ils ont une proximité institutionnelle (Colletis et Pecqueur, 1993 ; IMS-ORSE⁴⁰, 2006).

Peu d'analyses sur la microfinance dans les pays du Sud ont étudié les logiques

40 IMS / ORSE Guide Ancrage Territorial - avril 2006

d'implantation en s'intéressant à l'ancrage local et territorial des IMF, alors que cette grille d'analyse nous semble prometteuse. Au-delà de la spécificité affichée par la microfinance – construire des liens de proximité – et contrairement à l'idée fréquemment répandue sur l'homogénéisation prédite des territoires en termes d'avantages comparatifs, on assiste à de fortes différenciations territoriales, source d'innovations et de dynamisme économique (Artis, 2007). Le territoire se positionne alors comme un acteur central du développement local (Pecqueur, 2000) et la question de son « endogénéisation » est alors nécessaire (Colletis et Pecqueur, 1993). Souvent considéré, à tort, comme une entité exogène, statique, existant comme tel et composé de ressources, le territoire doit être *révélé*.

Le territoire est considéré dans une acception large et est donc un espace terrestre délimité, approprié par un groupe social aux fins de reproduction et de satisfaction de ses besoins vitaux.

Le territoire représente la manière dont un individu ou un groupe d'individus s'approprié et utilise l'espace sur lequel il exerce ses activités de production. Au carrefour de plusieurs disciplines (économie, géographie, sociologie, etc.), le territoire peut être le cadre d'action des individus dans leur quotidien (Di Méo, 1999). Il représente la somme de « *l'espace vécu* » et de « *l'espace social* ». L'espace vécu représente l'appropriation subjective des individus et de la collectivité des lieux et de leur environnement. L'espace social rassemble les relations sociales et spatiales entre les groupes d'individus et les lieux d'occupation.

II. Les dimensions de la proximité

Selon Colletis et Pecqueur (1993), le territoire n'existe que si les trois dimensions de proximité (1) géographique, (2) organisationnelle fondée sur la complémentarité potentielle de ressources ou d'actifs et (3) institutionnelle renvoyant au patrimoine cognitif et au partage de normes et valeurs sont réunies. Pour être combinées et révéler un territoire comme situation de coordination située dans l'espace, ces trois dimensions de la proximité doivent converger grâce à un facteur déclencheur (Colletis et Pecqueur, *ibid.*).

La proximité recouvre trois dimensions ; géographique, organisationnelle et institutionnelle. Pour Garnier, «*La première est l'instance des coûts, des temps, des infrastructures et des relations sociales inscrites dans la matérialité de l'espace. La deuxième est l'instance de la structuration durable et finalisée des relations instaurées à l'occasion de l'activité productive. La troisième est l'instance de l'adhésion aux règles et coutumes, aux modes de*

comportements aux représentations, aux imaginaires collectifs et aux projets »⁴¹. La dynamique de développement du territoire se définit en fonction de l'intensité et de la présence, ou non, de ces trois types de proximités (Colletis et Rychen, 2004 : Colletis et al., 1999).

La proximité géographique est basée sur une dimension matérielle du territoire. Elle génère une économie d'agglomération avec la co-localisation et des phénomènes d'urbanisation (Colletis et al., 2005). C'est alors une concentration spatiale qui crée du lien (conscient ou subi), en générant naturellement de la communication entre acteurs, une relation de face à face. Dans le cadre des relations entre les IMFs et leurs clients, cette proximité est donc nécessaire, mais non exclusive.

La proximité organisationnelle « fait référence à une proximité dans les méthodes qui fondent l'activité principale de l'agent économique considéré »⁴². Celle-ci, sans combinaison avec la précédente, est un facteur qui stimule les échanges d'informations technologiques du fait de la présence d'un capital commun ou transférable (ressources génériques)⁴³. Les ressources, à la différence des actifs (facteurs en activité), sont des facteurs à exploiter, à organiser, ou encore à révéler (Colletis et Pecqueur, op.cit.). Dans la proximité organisationnelle, associée à la proximité géographique, les rapports entre les acteurs peuvent être analysés comme des systèmes productifs locaux. Il y a alors production de relations de complémentarités entre les acteurs et émergence d'actifs spécifiques au territoire.

Le terme spécifique fait référence à « *l'ensemble des facteurs comparables ou non et dont la valeur ou la production est liée à un usage particulier* » (Colletis et al., 2005, p 57).

Enfin, la proximité institutionnelle fait référence à la dimension identitaire du territoire. Le sens du terme institutionnel est utilisé ici dans une large acceptation au sens du courant institutionnaliste. L'institution permet ici la réduction des incertitudes des comportements sociaux et la coordination entre acteurs et ressources. Ainsi, « *la proximité institutionnelle se définit comme l'adhésion des agents à des systèmes de valeurs visant à faire aboutir un*

⁴¹ GARNIER J. Proximités lourdes, proximités légères : 17-18 juin 2004, p.3

⁴² COLLETIS G. et RYCHEN F., (2004),

⁴³ Pour une analyse détaillée des actifs spécifiques et génériques et des ressources, également spécifiques et génériques, voir Colletis et Pecqueur (1993)

objectif commun, cette adhésion se traduisant par l'identification d'une structure commune de coordination. Cette structure de coordination peut avoir un aspect formel ou informel, mais doit être reconnue par les interlocuteurs pour que l'échange au travers de celle-ci soit valide »⁴⁴. Comme le souligne Denis Requier-Desjardins (2009), la proximité organisationnelle est « basée sur une 'logique d'appartenance' à une même organisation alors que la proximité institutionnelle est basée sur une 'logique de similitude' des représentations, des valeurs et des règles » (Requier-Desjardins, 2009, p 6).

La proximité institutionnelle se construit aussi par des relations hors marché entre les acteurs et le territoire. Elle fait donc appel à la notion de réseau, parfois à travers des relations interpersonnelles (Grossetti, 1995)⁴⁵. Lorsque proximité institutionnelle et géographique sont associées (par exemple dans le cas des districts industriels), on observe une mise en commun de ressources par les acteurs qui génèrent donc des ressources spécifiques propres au territoire.

L'articulation entre ces trois formes de proximité procure un caractère spécifique au tissu socio-économique du territoire considéré, caractérisant ainsi la nature du système de production, le type de ressources utilisées et produites par le territoire, ainsi que les modes d'interrelations entre les acteurs.

III. Trois modes de développement local

La viabilité du territoire ou tout simplement sa capacité à créer et redéployer des ressources, pose celle des différents modes de développement des trajectoires territoriales. Trois modes de développement local sont distingués (Colletis et Pecqueur, 1993): l'agglomération, la spécialisation, et la spécification.

Le processus d'agglomération se définit par une concentration spatiale d'activités économiques. Elle peut permettre des économies d'échelle aux entreprises, sans qu'il y ait de coordination spécifique entre les acteurs. Ces économies d'échelle peuvent permettre de générer des économies de coûts qui seront ensuite répercutés sur les clients, mais elle peut aussi générer des externalités négatives (concentration excessive, saturation, pollution, etc.), dont on verra des exemples au chapitre suivant (à propos de la concentration excessive et des problèmes de surendettement qui en résultent).

⁴⁴ COLLETIS et RYCHEN, *ibid.*, p.221

⁴⁵ Grossetti M., *Science industrie et territoire*, 1995

L'agglomération est une dynamique qui ne privilégie que très peu la proximité organisationnelle, elle se limite aux dimensions géographique et institutionnelle de la proximité. Ainsi, l'agglomération est équivalent à une croissance "tous azimuts", aucune activité ou compétence particulière ne préside à un processus d'accumulation territorial (Colletis et al., 2005).

La spécialisation est une trajectoire qui combine les trois dimensions de la proximité, et qui est associée ou dédiée à une activité ou à un secteur particulier (Colletis et al, *ibid.*; Bellet et al., 1993). Le choix d'implantation est motivé par l'idée de se spécialiser dans une activité ou dans un secteur et de bénéficier d'externalités positives liées à la complémentarité entre les différents acteurs. Alors que l'agglomération obéit à des intérêts strictement individuels, la spécialisation fait appel à une coordination et une concertation entre acteurs qui ont conscience de leur interdépendance. Chaque acteur se nourrit de ces complémentarités et de cette interdépendance pour mener ses propres activités. Il y a donc « *élargissement des combinaisons productives accessibles sur une base territoriale et par là de la gamme des problèmes productifs susceptibles d'être résolus sur cette base* » (Colletis et al. 1998, p.4)⁴⁶. Par comparaison avec l'agglomération, il existe aussi une proximité organisationnelle forte entre les différents acteurs. Celle-ci est à la fois une richesse et une force – chaque acteur pris isolément ne pourrait mener les mêmes activités – et une faiblesse et une source de fragilité : du fait de l'interdépendance, le déclin de certains acteurs peut fragiliser l'ensemble. En cas de spécialisation sur une filière, l'évolution de la conjoncture de cette filière détermine aussi, partiellement, la bonne marche de l'ensemble des acteurs du territoire. Là aussi, nous en verrons des exemples plus loin.

La spécification est une étape supplémentaire dans la coordination des acteurs au niveau territorial. Elle se distingue de la spécialisation au sens où elle s'appuie sur des compétences qui sont redéployables au-delà d'un secteur précis : elle reflète la capacité d'un territoire à valoriser ses propres ressources, bien au-delà d'une activité ou d'un secteur défini. Le territoire a su se doter des structures, d'acteurs, publics ou privés, capables d'élaborer des stratégies collectives permettant une certaine pérennité du développement économique du

⁴⁶ G. Colletis et al. « Construction territoriale et dynamiques productives », *Sciences de la Société*, 1998.

Voir ce lien également : http://greqam.univ-mrs.fr/IMG/working_papers/1999/99a12.pdf

territoire. La spécification est étroitement liée à des liens institutionnels qui lient les acteurs et à un partage de valeurs et de systèmes de représentations.

Voyons à présent les logiques d'implantation des IMFs sénégalaises. Si certaines IMFs agissent au niveau local, d'autres dépassent les limites des régions et s'implantent un peu partout dans l'ensemble du pays. Les IMFs se répartissent toutefois de manière inégale. L'offre de microfinance se concentre principalement dans les grandes villes et les zones rurales sont très peu desservies. L'analyse de l'implantation spatiale de la microfinance au Sénégal fait ressortir plusieurs tendances:

- une tendance générale à se retirer du rural;
- une forte concentration par les trois grands réseaux qui sont par ailleurs animés par des logiques d'agglomération;
- une spécialisation et un ancrage dans des territoires spécifiques.

SECTION II. LE RETRAIT DU RURAL

Malgré une croissance et une concurrence très forte des IMFs au Sénégal, de nombreuses zones, en particulier celles rurales, ne sont pas desservies par la microfinance ou ne le sont que très peu. Les spécialistes ne sont pas tout à fait d'accord sur la frontière entre urbain et rural. Ce manque de consensus ne permet pas d'avoir des statistiques fiables sur la couverture des zones rurales par la microfinance. On peut néanmoins raisonnablement avancer qu'une part faible des financements est accordée aux activités rurales et que le volume de financement se dégrade d'année en année.

Fin 2007, 45% des 1067 IMFs recensées étaient implantées en zone rurale contre 65% en zone urbaine (DCEG, 2010) alors que 70% de la population sénégalaise vit en zone rurale. Par ailleurs, au sein du rural, on note une concentration des IMFs rurales (61% de l'effectif) dans quatre régions du Sénégal, alors que le pays en compte 14: Thiès, St louis, Kaolack et Louga. Ces régions constituent des zones de fortes productions agricoles de céréales et d'arachide. L'offre de produits et de services couvre les investissements des petits exploitants agricoles familiaux, liés aux achats de bétail, d'étables, de machines, d'outillage, d'entrepôts, etc., à la constitution d'un fonds de roulement. Remarquons aussi qu'au cours de cette période, un grand nombre de GEC (Groupement d'Épargne et de Crédit) et de CEC (Caisses d'Épargne et

de Crédit) fonctionnaient dans le milieu rural et ce n'est plus le cas aujourd'hui. Nous y revenons plus loin.

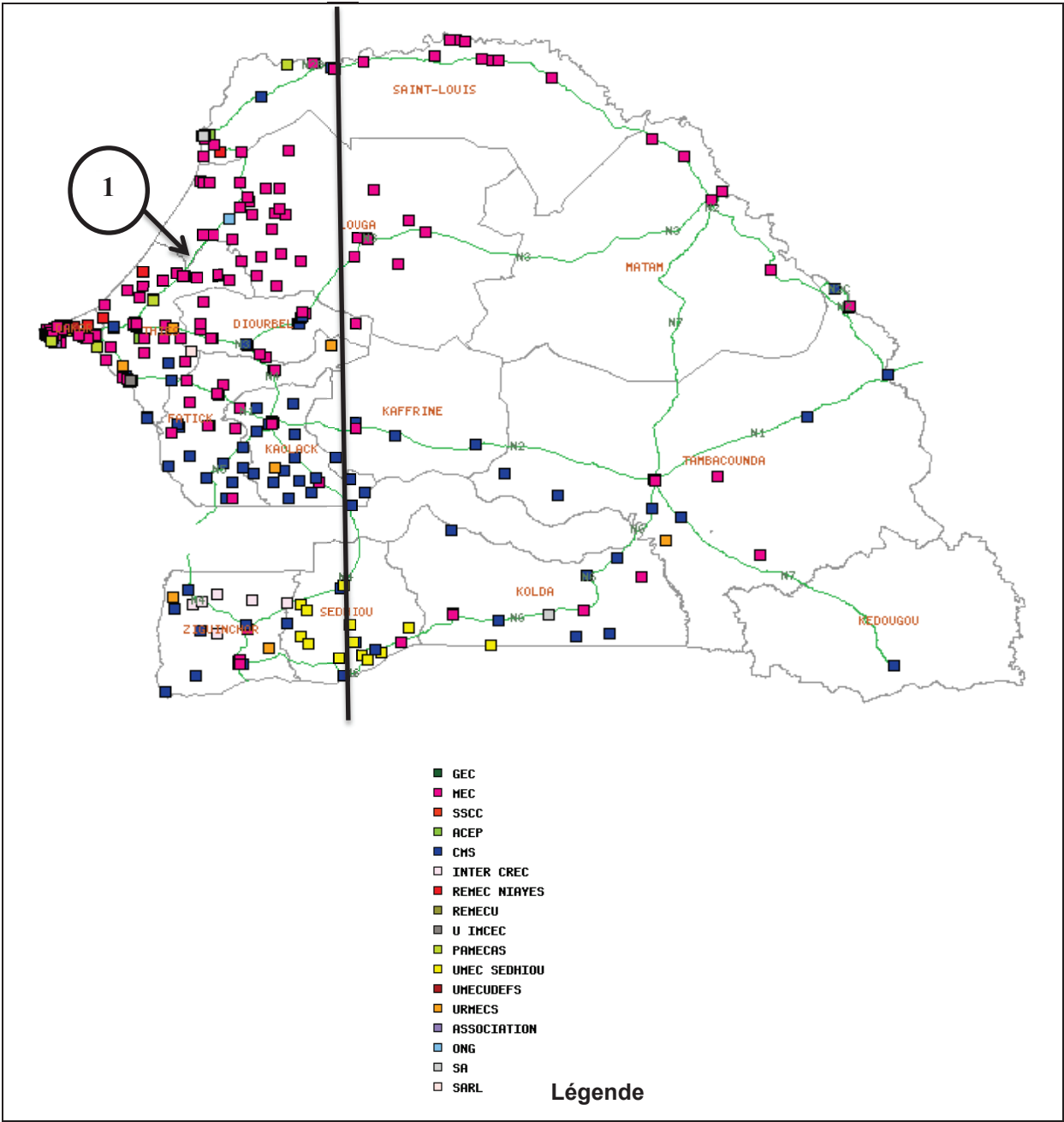
Entre 2010 et 2011, le financement de l'agriculture par la microfinance est passé de 23,3% à 13% (DRS, 2011). Sur la même période, le financement du commerce par les IMFs est passé de 48,9% à 69,3% (DRS, 2011). Par ailleurs, selon l'étude de la DMF⁴⁷ sur la faisabilité du « Mobile Banking mutualisé » de 2010, le taux de pénétration de la population active en zone rurale est de seulement 5% ; ce taux est très faible comparé à celui des zones urbaines (41,2%).

Ceci démontre la frilosité des IMFs à financer l'agriculture qui constitue la principale activité génératrice de revenus dans les zones rurales au Sénégal. En plus de cela, certaines IMFs ont tendance à se retirer du rural pour diverses raisons (Doligez et al., 2012). Certaines considèrent que le milieu rural est risqué, c'est le cas de Pamecas à Rosso Béthio dans la région de Saint-Louis, d'autres IMFs considèrent que le potentiel humain et économique est finalement trop faible. D'autres institutions, comme la CNCAS, sont présentes en zones rurales mais exigent de telles garanties réelles (garant, titre de propriété...), suite à de nombreux impayés, qu'une très large partie de la population en est exclue.

Entre 2008 et 2012, près de 120 Groupements d'épargne et de crédit ont été fermés (DRS, 2011) en application de la nouvelle loi sur la microfinance dans l'UEMOA qui ne reconnaît que les IMFs. Or la plupart des GEC étaient des structures rurales de financement et leur disparition a largement contribué à amoindrir la présence de la microfinance en zone rurale. La carte 4 ci-dessous donne une idée de la répartition de la microfinance à l'échelle du pays.

⁴⁷ DMF (2010) : Etude de faisabilité du projet « Mobile Banking mutualisé ».

Carte 4: Cartographie d'implantation des IMF au Sénégal



Source : DRS, 2011

Cette carte met clairement en évidence la très forte concentration de la microfinance à l'Ouest du pays, dans les zones urbaines et en zone côtière et autour de Dakar. Plus on s'éloigne vers la droite du point 1, plus la concentration d'IMFs diminue. Même à l'intérieur des régions, les IMFs ont tendance à se concentrer dans les zones à fort potentiel humain et économique.

Pourquoi les IMFs ont des difficultés pour le financement des activités rurales ?

Les réticences de la microfinance pour le rural et l'agricole ont déjà été largement étudiées ailleurs. La microfinance agricole et rurale se révèle généralement difficile, coûteuse et même risquée pour diverses raisons (Morvant-Roux 2009 ; Wampfler et Lapenu, 2002; Zeller, 2003 ; Chalmers, 2005; Mbodji, 2012):

- La dispersion territoriale, l'éloignement, l'hétérogénéité des populations et la faiblesse des infrastructures de transports et de communication rendent coûteux l'accès aux services financiers et le développement d'un maillage territorial en milieu rural, notamment en cas de faible densité et d'enclavement important (Lapenu, 2008 ; Mbaye, 2010 ; Ndiaye, 2012);
- Les activités rurales sont soumises à des risques agro-climatiques, économiques et sociaux que la microfinance a du mal à gérer. En plus, ces activités rurales et surtout agricoles ont un caractère saisonnier et une faible rentabilité, ce qui conduit souvent à un faible niveau de revenu pour les exploitations agricoles familiales. La faible rentabilité du secteur agricole rend difficile l'obtention de microcrédit aux taux habituellement pratiqués par la microfinance. La faiblesse des ressources humaines (peu d'incitations pour les personnes formées à travailler en zones rurales) complique souvent l'extension d'une offre locale de services de microfinance (Wampfler et Lapenu, 2002, Lapenu, 2008);
- Le prêt est parfois confondu avec un don, du fait des antécédents institutionnels en matière de crédit (banques publiques de développement, projets ou programmes à but non lucratif...), ou lors de périodes électorales ou encore dans des positions populistes de certains pouvoirs, compliquent le remboursement des crédits.

La microfinance rurale et agricole est alors affectée par des coûts de transactions et des risques élevés qui freinent son développement. L'ensemble de ces facteurs jouent un rôle prépondérant au Sénégal. En effet, l'agriculture, qui y est essentiellement pluviale, occupe plus de 65% de la population. L'essentiel des exploitations agricoles sont des ménages ruraux qui se nourrissent de leur production et la part de l'agriculture dans le PIB est très faible

(6,7% en 2008, 7,2% en 2009, 8,5% en 2010 et 6,1% en 2011) (ANSD, 2013)⁴⁸. Les spécificités du secteur agricole sénégalais, et principalement sa forte dépendance à la pluviométrie et la non maîtrise des techniques de production modernes, rendent difficile et coûteux voire même risqué son financement. Les politiques laxistes de crédit agricoles des périodes antérieures ont contribué à créer une forte culture des impayés, en particulier dans certaines régions comme celle du fleuve. Enfin pour les IMFs qui essaient de s’implanter en milieu rural, car il y en a quand même quelques-unes, trouver des cadres compétents qui acceptent de quitter la ville relève souvent du défi.

Si on note de multiples risques et contraintes dans le secteur rural et agricole, il existe néanmoins des atouts, y compris au Sénégal :

- la forte cohésion sociale, toujours présente dans certaines zones rurales, la culture d’entraide et de solidarité dans les familles ;
- la plus faible concurrence dans l’offre de services financiers, et en particulier, le risque moindre d’interférences des systèmes de crédit à la consommation qui entraînent parfois les ménages dans le surendettement ;
- une forte concentration d’acteurs (organisations de producteurs, organisations de femmes, ONG, acteurs locaux du développement, projets ou programmes agricoles) qui peuvent prendre en compte les contraintes des familles et promouvoir l’accès au financement.

Nous reviendrons sur ces points ultérieurement.

I. Une forte concentration par trois grands réseaux et des logiques d’agglomération

Une seconde caractéristique de la microfinance sénégalaise est sa concentration: trois institutions au statut mutualiste assurent au moins 80% de la collecte de l’épargne et plus de 75 % de l’octroi de crédit. Elles possèdent plus de 75% des clients de la microfinance (DMF, 2012).

Le tableau 12 ci-dessous donne les parts de marché des trois réseaux les plus importants du secteur de la microfinance au Sénégal.

⁴⁸ Agence Nationale des Statistiques et de la Démographie (2013) : Situation Economique et Sociale du Sénégal en 2011.

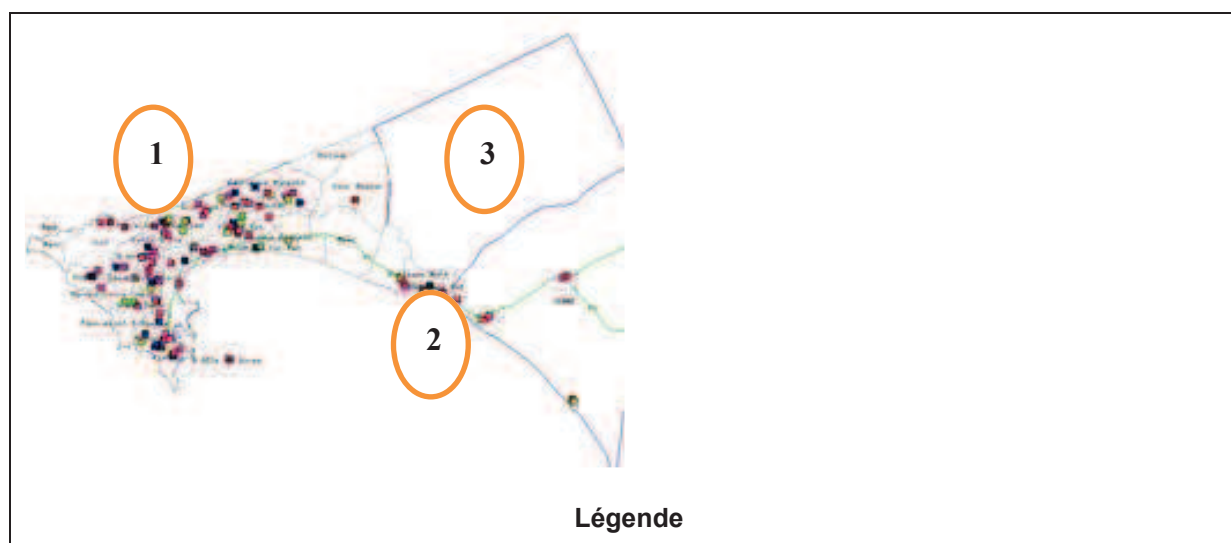
Tableau 12: Parts de marché des trois plus grands réseaux au Sénégal

IMFs	Total actif	Membres/clients	Emprunteurs actif	Encours des dépôts	Encours de crédit
CMS	46,43%	38,70%	26,85%	60,00%	45,23%
PAMECAS	17,95%	30,50%	23,11%	18,37%	16,02%
ACEP	14,48%	8,26%	9,68%	4%	16,07%
Total	78,86%	77,46%	59,64%	82,37%	77,32%

Source : Direction de la Microfinance, 2012

Les trois institutions ont un statut mutualiste. On pourrait alors supposer qu'elles privilégient l'ancrage territorial et une répartition spatiale de leurs activités. L'analyse de leurs pratiques montre qu'elles poursuivent plutôt une logique *d'agglomération*, motivée en premier lieu par une recherche de rentabilité financière. Dans les grandes rues des capitales régionales, il n'est pas rare de rencontrer plusieurs guichets appartenant à ces trois géants de la microfinance sur un coin de rue. Leurs responsables ne s'en cachent pas : « *Il faut être partout où le concurrent est localisé, mais seulement si c'est rentable* », nous disait un responsable de l'ACEP. Cette logique d'implantation n'est pas basée sur la répartition de l'offre de microfinance, ni sur la proximité avec le client mais sur la recherche de rentabilité, même si quelque fois, la proximité peut être un objectif secondaire. Même dans une zone donnée, la répartition de l'offre de microfinance est inégale et les logiques d'agglomération et de rentabilité restent dominantes. A titre d'exemple, à Dakar et à Thiès, les IMFs s'implantent différemment selon qu'il s'agit du cœur de la ville ou de la banlieue alors que cette dernière peut être plus peuplée. Mais, la rentabilité est mesurée ici en termes d'avantages comparatifs, c'est-à-dire que pour les IMFs, même si la banlieue est plus peuplée, les types de clients en ville sont plus solvables, moins risqués et plus concentrés pour une meilleure accessibilité. En d'autres termes, cette logique privilégie non seulement la rentabilité mais opère un choix de clients de qualité. Le schéma 4 ci-après donne une idée de la répartition de la microfinance en zone urbaine (Dakar). Il ne prétend pas représenter toutes les IMF mais donne une idée de l'agglomération des IMF sur Dakar.

Carte 5: Répartition des IMF dans Dakar

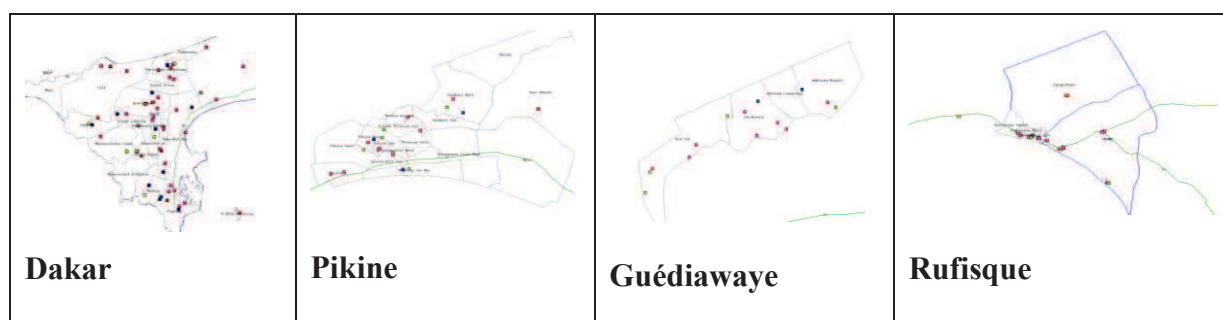


Sources : Rapport de DRS (2012)

NB : les points en couleur représentent les IMF plus importantes

Dans cette carte de la région de Dakar, on observe que les IMF sont plus concentrées sur les autres quartiers de Dakar (Dakar centre point 1 sur la carte 5) que sur les zones de Pikine, Guédiawaye et Rufisque, moins peuplées (point 2 et 3 sur la carte 5) comme l'atteste les découpages de cartes ci-dessous.

Carte 6: Concentration des IMF dans Dakar et sa Banlieue



Sources : Rapport de DRS (2012)

Les exemples peuvent être multiples. A Saint-Louis, petite ville de moins d'un million d'habitants, le constat est identique. Les grandes IMF s'agglomèrent toutes dans le même quartier de Sor, sur l'avenue du général De Gaulle. Dans cette même avenue, sont localisées Pamecas et CMS qui font presque face et plus loin, à une centaine de mètres, l'ACEP. A une dizaine de mètres de Pamecas, il y a une petite IMF de femmes (*Soxali Jiggen*). Ces exemples montrent que la répartition de la microfinance n'est pas seulement inégale entre zone urbaine et zone rurale mais aussi entre populations d'une même zone.

Nous pouvons également donner le cas de Microcred et Saint-Louis Finance. Ces deux institutions bien que nouvelles dans l'environnement de la microfinance au Sénégal (2007 pour Microcred et 2011 pour Saint-Louis Finance), ont choisi pour l'instant de s'agglomérer auprès des plus anciennes. Elles bénéficient ainsi des effets d'apprentissage des clients des autres IMFs. Saint-Louis Finance et Microcred ont pour stratégie de démarcher les clients des autres IMFs telles qu'Acep, Cms, Pamecas et Feptides. Ces clients ont déjà une expérience dans la microfinance, et ceci agit comme un signal de qualité. Les coûts de sensibilisation et d'acquisition des nouveaux clients sont ainsi réduits. La rotation du personnel entre IMFs facilite ce processus : les agents de crédit débauchés, attirés par des perspectives de salaire ou de promotion plus prometteuses, conservent une partie de leurs portefeuilles d'anciens clients. Bien sûr, aucun des représentants d'IMFs rencontrés dans le cadre de notre étude ne révèle ce type de pratique, mais plusieurs se sont plaints de subir cette pratique de la part de leurs concurrents. Certains anciens membres du personnel de Microcred ont quitté l'institution précisément pour cette raison.

Les logiques d'agglomération sont observées essentiellement chez les grandes IMFs qui se vouent une concurrence effrénée. Les petites IMFs, isolées au sens où elles n'appartiennent à aucun réseau, sont plus souvent créées dans un endroit précis et cherchent à se constituer une niche. Elles ont un rayon d'action défini et cherchent rarement à sortir de leur zone d'influence initiale. On peut citer le cas de la Mec des femmes de Grand Yoff qui est localisé sur une zone précise du quartier et qui ne s'adresse normalement qu'à un type de client particulier (femmes du quartier, femmes exerçant le petit commerce de légumes, de poisson, etc. au marché du quartier). Cette logique d'agglomération a des conséquences sur l'offre de microfinance (nous y revenons au chapitre suivant) mais aussi sur la qualité des services offerts. Cette logique de concurrence engendre de gros volumes de portefeuilles, une réponse standardisée et une dépersonnalisation des relations.

Quelles que soient les zones cibles, les offres restent identiques et on n'observe aucune volonté d'adaptation à la spécificité économique, sociale et territoriale. Cette logique d'agglomération s'apparente à une croissance "tous azimuts" (même si les taux restent modérés par rapport à ce que l'on peut observer dans d'autres contextes) qui ne tire nullement profit des spécificités territoriales. Certaines externalités positives peuvent en découler, nous y reviendrons au chapitre suivant à propos de la concurrence, mais on observe aussi de nombreuses externalités négatives que nous aurons l'occasion également de détailler.

Enfin et comme cela a été observé dans d'autres contextes⁴⁹, cette logique d'agglomération conduit à une répartition spatiale très inégale. L'offre de microfinance est concentrée à Dakar et Thiès. Dakar rassemble à elle seule 27% des points de services, suivi de la région de Thiès (17%). La région de Louga abrite 10% des points de vente, 9% à Ziguinchor, 8% à Saint-Louis et 8% à Kaolack.

Cette répartition spatiale ne reflète pas uniquement des poids démographiques régionaux inégaux : elle traduit aussi des taux de pénétration très variables.

Dakar enregistre le taux de pénétration global (rapport à l'ensemble de la population adulte) le plus important avec 27,4% contre 16,9% pour Ziguinchor, 15,5% pour Thiès, 9,6% à Kaolack et 9,3% pour Louga; la moyenne nationale se situe à environ 13,3% (voir tableau 13).

Nous ne disposons malheureusement pas de données relatives aux zones rurales.

Tableau 13: Évolution du taux de pénétration de la population totale par région au Sénégal

TAUX DE PENETRATION DE LA POPULATION TOTALE							
REGION	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012
Dakar	9%	15%	17%	18%	20,41%	24,77%	27,4%
Diourbel	3%	4%	4%	4%	3,54%	5,10%	5,6%
Fatick	3%	3%	4%	4%	3,30%	5,37%	5,3%
Kaolack	7%	7%	7%	6%	6,15%	10,06%	9,6%
Kolda	2%	3%	4%	5%	4,22%	5,63%	5,6%
Louga	2%	3%	4%	4%	7,61%	10,50%	9,3%
Matam	0%	0%	1%	1%	1,78%	3,23%	4,4%
Saint-Louis	1%	2%	3%	5%	6,57%	9,21%	8,9%
Tambacounda	4%	4%	5%	6%	5,74%	6,95%	7,8%
Thiès	10%	9%	10%	11%	12,68%	15,71%	15,5%
Ziguinchor	13%	15%	14%	15%	19,70%	23,97%	16,9%
NATIONAL	6,36%	7%	8%	9,47%	10,15%	13,02%	13,30%

Source : Direction de la Microfinance, 2012

⁴⁹ Voir par exemple Fouillet (2009), Martinez (article dans revue Autrepart 2007)

1.1. Une illustration de la concurrence et de la concentration par les trois réseaux : exemple de Pamecas

La concentration dans les grandes agglomérations et la concurrence remontent au début de la microfinance au Sénégal. Pour l'illustrer nous présentons ici le cas de Pamecas dans la région administrative de Dakar (qui englobe les départements de Pikine et Guédiawaye et Rufisque). Nous distinguerons (1) la concurrence assez précoce, dès les années 1990 avec Cms et Acep et (2) la logique de rentabilité qui est imprimée à son développement. Nous reviendrons sur (3) l'évolution du projet Pamecas qui au départ avait un fort ancrage dans le territoire à travers l'implication des leaders locaux mais dont elle s'est fortement détournée aujourd'hui.

1.1.1. Le Pamecas : des origines urbaines

En mai 1994, l'Agence canadienne de développement international (Acidi) approuvait le Programme d'appui aux mutuelles d'épargne et de crédit au Sénégal (Pamécas). Le projet Pamecas était articulé autour de quatre volets : formation des intervenants, appui à la mutualisation de l'Acep (Alliance de crédit et d'épargne pour la production), la création et la gestion d'une vingtaine de caisses de crédit. Pour certains acteurs de la microfinance, le Pamecas est la suite logique du projet (Atombs) d'assistance aux opérations mutualistes bancaires du Sénégal, qui avait pour vocation le renforcement de capacités et d'appui à la gestion et qui a disparu en 1990. La proximité entre Pamecas et Acep rentre dans ce cadre. Ceci est important pour comprendre la concurrence entre les trois réseaux. Les activités du projet ont démarré en fin d'année 1994 avec l'appui d'assistants techniques canadiens⁵⁰ sur la direction du projet et les volets émergence et appui à la mutualisation de l'Acep, et d'un cadre sénégalais⁵¹ pour le volet formation.

Mais, quelques mois après le démarrage du projet, la concurrence entre les grosses mutuelles prend du terrain.

⁵⁰ Voir Ouédraogo et Gentil (2008)- Raymond Arsenault, Karl Langlais et Claude Boivin furent respectivement Directeur du projet, coordonnateurs des volets émergence et appui à la mutualisation de l'Acep. Mamadou Touré, coordonnateur du volet formation est sénégalais et est l'actuel Directeur de Pamecas

⁵¹ Mamadou Touré, coordonnateur du volet formation est sénégalais et est l'actuel Directeur de Pamecas, à ne pas confondre avec Mamadou Touré, ancien Directeur de CMS impliqué dans un scandale financier.

1.1.2. Une concurrence assez précoce

Dès le démarrage du projet Pamecas, Cms qui avait auparavant transféré son siège de Kaolack à Thiès et jusque-là absent de Dakar, ouvre un guichet à Rufisque (banlieue de Dakar) en 1995. Il s'installe presque en même temps que le projet Pamecas. On note aussi la présence de l'Acep à Dakar dès 1990, malgré sa proximité institutionnelle avec Pamecas. Ce dernier se sent menacé et revoit sa stratégie de développement et d'intervention sur son territoire (Ouédraogo et Gentil, 2008) notamment sur la durée et le budget alloué aux activités.

La mise en œuvre de Pamecas coïncidait avec celle de la mise en place du projet par DID « Accès des femmes sénégalaises à des services financiers » (Afssef) dont le but est de faciliter l'accès des femmes à des services financiers dans le cadre du programme « accès des femmes au crédit » (Afcired) financé par l'ACDI (Ouédraogo et Gentil, op.cit.). Les deux projets Pamecas et Afssef, ayant la même zone d'intervention et le même bailleur, firent un rapprochement qui a abouti à une intégration des deux. Acep, du fait de sa collaboration avec le Pamecas, offre du crédit aux femmes du projet Afssef jusqu'à la mise en place et l'opérationnalité des mutuelles de crédit du Pamecas.

On note que cette concurrence et la concentration commence dès l'installation même de Pamecas et avant la mise en place l'opérationnalité de ses caisses de crédit. Les trois réseaux se sont tous agglomérés dans le territoire du projet Pamecas. Or cette logique d'agglomération est guidée par la rentabilité des activités.

1.1.3. Une logique d'implantation guidée par la rentabilité des activités

En 1995, des études socio-économiques dont le but est d'identifier des zones homogènes à potentiel pour le projet (dans les départements de Rufisque et Pikine) révèlent de fortes attentes de la part des populations. Par ailleurs, confronté à un environnement de plus en plus concurrentiel, Pamecas fait des choix stratégiques clairs. Il opte d'abord pour des caisses rapidement rentables, dans des zones à fort potentiel humain et économique, de préférence dépourvues d'institutions financières formelles (Ouédraogo et Gentil, op.cit.).

Cette recherche de rentabilité s'accompagne néanmoins de l'implication dans la mise en œuvre des populations locales.

L'implication des populations locales

Les populations locales, après l'installation des caisses, choisissent elles-mêmes les dirigeants en respectant les critères de crédibilité, de disponibilité et de bénévolat fixés par le projet. L'aspect genre, la classe d'âge, la catégorie socioprofessionnelle et le quartier d'habitation étaient aussi pris en compte dans le choix des dirigeants. Ceci montre la volonté du projet de construire une représentativité au sein des instances de direction. Le personnel des caisses était constitué par des jeunes sans expériences professionnelles certes, mais avec une bonne formation académique. Enfin, le projet avait pris des engagements pour préserver son indépendance vis-à-vis de l'administration, des politiciens et des religieux, tout en sollicitant leur collaboration. Là, le projet posait déjà les principes de bonne gouvernance et d'indépendance dans un environnement sénégalais où le mélange des genres est assez fréquent.

Au départ du Projet, on note donc un ancrage fort de Pamecas dans le territoire et une implication et une appropriation du projet par les populations locales.

Et des leaders locaux

L'implication par la Pamecas des leaders locaux est le fruit d'une large campagne d'information et de sensibilisation. Cette stratégie était nécessaire suite aux échecs répétés de plusieurs initiatives financières privées (chaines de solidarité notamment) qui ont rendu les populations réticentes à l'égard de toute forme de mobilisation d'épargne. Après plusieurs réunions publiques, le projet rencontre un écho favorable chez les toutes couches sociales des départements de Rufisque et de Pikine. Ainsi, les différentes composantes de la population (chef de quartiers, autorités religieuses, notables, associations de jeunes, groupements féminins, groupements socioprofessionnels) se sont mobilisées pour la réussite du projet.

Ainsi donc, la participation et l'implication des populations et les principes que l'on peut qualifier de « bonne gouvernance » mis en place dans le cadre du projet ont permis à Pamecas de développer une offre de services financiers et de s'ancrer sur son territoire.

Cet ancrage sur le territoire se manifeste aussi par une prise en compte de la dimension sociale du projet, qui se traduit par des pratiques diverses de solidarité.

1.1.4. Pratiques de solidarité par des ristournes

Pamecas, n'offrant jusqu'ici que des services financiers à ces membres, adhère à une prise en charge de la dimension sociale par une ristourne collective. Ainsi, chaque caisse de base affecte 5% de ces résultats excédentaires à un fonds social destiné à la protection sociale dans le territoire de la caisse. En conséquence, beaucoup de projets sociaux locaux ont bénéficié de l'appui financier de Pamecas (lutte contre le paludisme, règlement de factures d'électricité de maternité, investissement dans des écoles, etc.), mais également la mise en place d'une mutuelle de santé adossée à la caisse de crédit.

1.2. La situation actuelle au Pamecas

Actuellement, nos observations de pratiques montrent que la situation au Pamecas a profondément changé. Même si les pratiques de solidarité sont maintenues dans certains endroits et que l'IMF est toujours présente dans ces départements, ce qui est mis en avant reste la rentabilité des activités. Pamecas agit comme les autres grands du secteur en s'agglomérant dans les zones fortement peuplées un peu partout dans le territoire. Même si les relations de proximité existent, elles n'ont plus leur ampleur d'il y a 20 ans. Dans certains milieux, elles n'ont pas réussi comme dans la Vallée du Fleuve où Pamecas a fermé une agence pour cause d'impayés. Avec la montée de la concurrence et la croissance des portefeuilles de clients, il est difficile d'établir ces relations de proximité dans la durée. Elle ne semble fonctionner que lorsque le nombre de clients est réduit.

1.3. Retour sur les trois réseaux

Si les trois grands réseaux semblent suivre une logique similaire d'agglomération, ils n'ont toutefois pas la même évolution ni la même stratégie. Les données ci-dessous retracent l'évolution du nombre d'emprunteurs, de crédits, de personnel, d'agents de crédit et d'agences au cours des 4 dernières années (voir tableau 14).

Tableau 14: Taux de croissance annuel moyen dans les IMFs

IMFs	Indicateurs	Taux de croissance annuel moyen entre 2008-2012
CMS	Nombre emprunteurs actifs	12,5
	Nombre de crédit en cours	11,6
	Personnel	10,5
	Agent de crédit	-16,4
	Agences	15,4
Pamecas	Nombre emprunteurs actifs	8,31
	Nombre de crédit en cours	8,31
	Personnel	8,63
	Agent de crédit	3,45
	Agences	6,39
ACEP	Nombre emprunteurs actifs	8,31
	Nombre de crédit en cours	8,31
	Personnel	8,63
	Agent de crédit	3,45
	Agences	6,39

Source : A partir des données du Mixmarket

On voit que le Cms, leader du marché (45% de l'encours de crédit et 60% des dépôts) est celui qui enregistre l'expansion la plus soutenue, avec une croissance annuelle moyenne de 12,5% du nombre d'emprunteurs et de 11,6% du nombre de crédits en cours, contre des taux de 7/8% pour les deux autres réseaux). Le Cms et l'Acep se caractérisent par une expansion relativement forte du nombre de leurs agences (44 et 42% sur la période respectivement, soit un taux annuel moyen de 14/15%) et les Pamecas sont très en deçà (22% sur la période). A l'exception de l'Acep, le nombre d'agents de crédit augmente nettement moins vite que le nombre d'emprunteurs et de crédits, ce qui laisse entrevoir une diminution de la qualité des relations entre clients et IMFs et donc des relations de proximité. L'Acep, en revanche, il semble qu'un effort particulier soit mis sur le personnel, qui augmente plus vite que le portefeuille. Nous y reviendrons dans le chapitre sur les impayés.

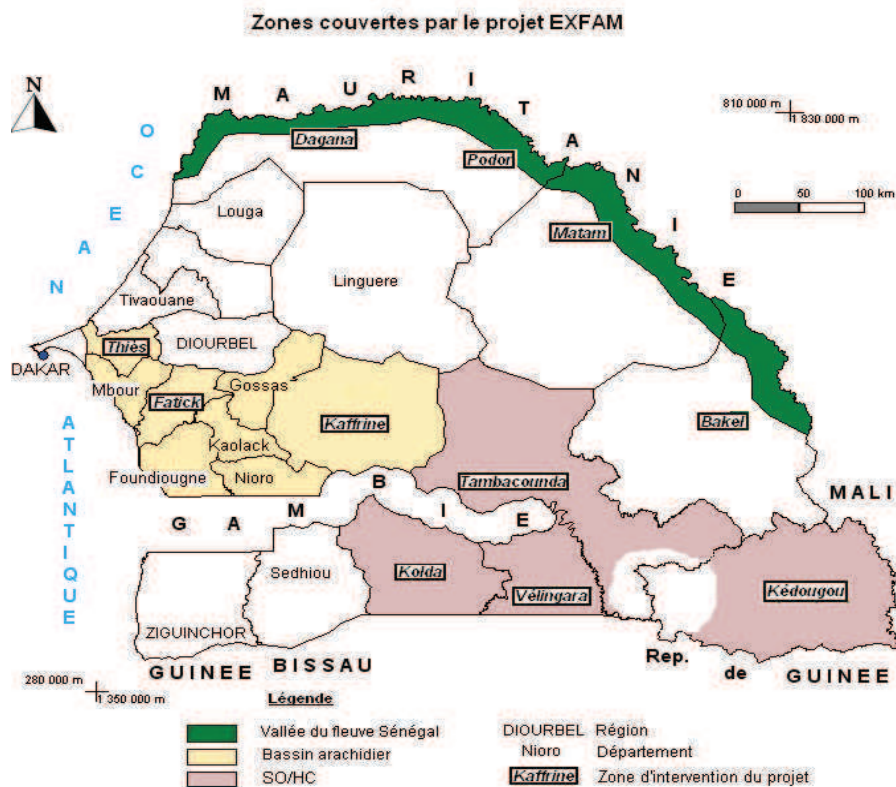
II. Spécialisation et ancrage dans des territoires spécifiques : cas de la Feprodes dans la Vallée du Fleuve Sénégal

En termes de spécialisation dans le secteur de la microfinance au Sénégal, l'expérience de deux institutions de microcrédit attire notre attention : la Feprodes et la Propas, mais nous nous focalisons uniquement sur le cas de la Feprodes. Comprendre la trajectoire de la Feprodes suppose en premier lieu une présentation de sa zone d'intervention, à savoir la vallée du Fleuve.

2.1. La vallée du Fleuve Sénégal

La vallée du fleuve Sénégal s'étend sur 44 127 km² le long du fleuve Sénégal de Saint-Louis à Bakel. Elle représente 22,4 % du territoire national (RNA, 2000), soit une densité moyenne des plus faibles (15 habitants au Km²) après la zone du Sénégal Oriental et de la haute Casamance. La zone est subdivisée en quatre grandes sous-zones agro-écologiques et se trouve polarisée par trois régions administratives. La haute vallée correspond au département de Bakel dans la région administrative de Tambacounda. La moyenne vallée amont se trouve dans la nouvelle région administrative de Matam. Cette jeune région (depuis les réformes de 2000) couvre les départements de Ourosogui, Thillogne et Matam. La moyenne vallée aval et le delta sont localisés dans la région administrative de Saint-Louis. La première sous-zone se localise dans le département de Podor et la seconde s'étend sur les départements de Dagana et Saint-Louis (carte 7). Cette dernière constitue la zone pionnière des aménagements hydro-agricoles et s'y trouve concentré l'essentiel de la production du riz. On y trouve également des industries de transformation (mini-rizeries et rizeries) et des industries agro-alimentaires (canne à sucre, tomate industrielle, etc.)

Carte 7: Carte de situation de la vallée du fleuve Sénégal



Source : ISRA, 2008.

Dans cette carte, la vallée est représentée par la bande verte située sur le haut.

2.1.1. Population de la Vallée

La population de l'ensemble de la zone est estimée à environ 950 000 en 2011 soit 10% de la population totale du Sénégal (ANSD, 2012). Elle évolue selon le dernier recensement à un rythme de 1,7 à 2 % par an dans cette partie du pays, mais avec de fortes disparités. La zone de Bakel (haute vallée) a le taux d'accroissement de la population le plus élevé, près de 2,8% par an avec une taille moyenne par ménage de 20 personnes. Cette partie du pays est habitée en majorité par les Soninké, les grands émigrants, dépasse ainsi la moyenne nationale du taux d'accroissement annuel de 2,7 %. On observe aussi que l'évolution est plus rapide en milieu urbain (2,8%) qu'en milieu rural (1,8%). Selon les projections démographiques, la population atteindra environ 1,1 millions en 2015 et 1,5 millions en 2021 (ANSD, op.cit.).

Les principales caractéristiques démographiques sont marquées par une population jeune et légèrement majoritairement féminine, un déséquilibre entre milieux rural et urbain, et entre

territoires administratifs. On compte 53% de femmes, contre 51 % au niveau national, mais cette proportion est plus forte en moyenne et haute vallée (Matam et Bakel) en raison de la forte émigration masculine. Les jeunes (de moins 20 ans) représentent 59 % de la population contre un tiers pour la tranche active (20-50 ans). Ce déséquilibre a une forte implication dans les stratégies de prise en charge des besoins de consommation. La grande majorité de la population (71 %) vit en milieu rural contre 29 % en milieu urbain (ISRA, 2008). La ruralité est plus forte dans les départements administratifs de Podor, Matam et Bakel (90 %) qu'à ceux de Dagana et Saint-Louis qui concentrent 80% de la population urbaine zonale avec les villes de Richard-Toll, Saint-Louis et Dagana. L'exode rural est important vers ces grands centres urbains, où sont installées le peu d'industries et des services de prestations de la zone (usines de tomate, sucre, des rizeries semi-industrielles, la majorité des prestataires de services mécanisés, etc.).

Outre quelques étrangers africains et européens, la population de la zone abrite presque tous les groupes ethniques du Sénégal. Cependant, elle est largement dominée par trois principaux groupes ethniques : les *Halpulaar* (61.3 %) et les Wolof (30.1 %) respectivement dans la moyenne vallée et le delta et les Soninké dans la haute vallée notamment le département de Bakel. Suivent ensuite les Maures (3.5 %) dans la moyenne vallée et le delta.

2.1.2. Productions agricoles

La Vallée du Fleuve Sénégal est une zone agro-écologique à fort potentiel de développement agricole, constitué par une disponibilité importante en eau douce, 240 000 hectares irrigables, des conditions climatiques permettant plusieurs cycles de culture dans l'année et un capital humain important (comme évoqué plus haut, elle abrite 10 % de la population totale du Sénégal).

2.1.3. Importance et enjeux du riz au Sénégal

La culture du riz est dominante. Aujourd'hui, presque 60% des exploitations agricoles familiales cultivent de l'oignon en contre saison du riz (MAER, 2012) et le riz occupe 83% des superficies cultivées (MAER, *ibid.*).

Le riz constitue la base de l'alimentation au Sénégal. La consommation en riz a considérablement augmenté depuis les années 2000, du fait de la croissance démographique et de l'urbanisation. La consommation moyenne annuelle est d'environ 1 million de tonnes (ANSD, 2011) de riz blanc. La production locale est estimée 300 000 tonnes de riz blanc (MAER, *op.cit.*). La vallée du fleuve Sénégal fournit, en moyenne, 65% de cette production (MAER, *ibid.*). Le prix bas sur le marché international était pendant longtemps un prétexte pour les importations de riz. Mais les difficultés dans la commercialisation de la production nationale limitent également la compétitivité du riz local.

Le Sénégal est le deuxième pays importateur de riz en Afrique de l'ouest, derrière le Nigéria. Les importations contribuent à plus de 70% dans la satisfaction des besoins nationaux en riz (ANSD, 2012). Elles occasionnant annuellement des pertes de devises estimées à 150 milliards de FCFA. Dès lors, la relance de la production rizicole nationale devient plus qu'une priorité pour le Sénégal.

Depuis quelques années, la volonté de l'Etat de développer l'autosuffisance en riz a permis de mettre en place d'importants programmes pour développer cette culture, encadrer les producteurs dans la production et les aider à adopter de nouvelles techniques, doter les exploitations de matériels agricoles et de transformation, les sensibiliser normes internationales de qualité... Ainsi, plusieurs projets ont vu le jour avec divers partenaires. On peut citer le PNAR (Programme National d'autosuffisance en riz avec le soutien de l'AFD et du JICA), l'USAID dans la valorisation du riz de la vallée par la transformation, Africa Rice pour l'expérimentation des variétés de Riz Africain (Nerica), de la SAED dans l'aménagement et gestion des canaux d'irrigation et de l'ISRA dans la recherche agricole et le renforcement de capacité des producteurs.

Sur les trois dernières années agricoles, la production ne cesse d'augmenter : 312 000 tonnes en 2009-2010, 336 000 en 2010-2011 et près de 370 000 tonnes en 2011-2012, au moment où la demande du marché sénégalais est estimée à 1 000 000 de tonnes.

La mise en valeur est étroitement liée à la disponibilité du crédit de campagne, à la capacité de remboursement des contractants et aux possibilités de commercialisation. Beaucoup estiment que le riz local n'est pas toujours disponible sur le marché des consommateurs, à l'exception de la région du fleuve qui constitue la zone de production. Les niveaux des rendements moyens sont relativement élevés: entre 4 et 5 tonnes par hectare pour le riz, mais avec néanmoins des tendances à la diminution en raison notamment de la part croissante des aménagements privés qui ont des résultats techniques nettement inférieurs à ceux des aménagements SAED⁵². La taille du parcellaire reste modeste dans les aménagements de type petits périmètres de la moyenne et haute vallée, ce qui compromet la rentabilité des exploitations agricoles

2.1.4. Les besoins en financement

Une étude menée en 2001 mettait en évidence de gros besoins en matière de financement rural⁵³, en matière d'investissement (aménagements, irrigation, équipements agricoles...), de production (semences, engrais, pesticides etc.) et de crédits de campagne pour la commercialisation des récoltes (coton, arachide, riz, tomate industrielle etc.). Mais bien au-delà du financement, bien d'autres contraintes existent : vétusté du matériel agricole, baisse de la fertilité des terres, faible accès aux intrants de qualité, enclavement de certaines zones de production, absence de magasin de stockage de la production, faible disponibilité foncière...La liste des contraintes est loin d'être exhaustive.

2.1.5. La naissance des organisations paysannes

Sur un plan général le désengagement progressif de la SAED accompagné du transfert de certains aménagements aux populations a conduit à une certaine dynamique d'auto-organisation locale. On assiste ainsi, à une mise en place de certaines formes d'organisation professionnelle: organisation paysannes, associations, GIE, fédérations. Ainsi, ce désengagement s'est traduit par le transfert de la gestion des aménagements hydro-agricoles à des associations d'usagers. Au niveau des grands aménagements, l'organisation de la production repose sur des groupements de producteurs constitués de 10 à 20 exploitants

⁵² La Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du fleuve Sénégal aménage les terres en périmètres irrigués qui seront redistribuées aux paysans

⁵³ Synergie, (2001)

regroupés sur la base d'affinités sociales liés à la SAED par un contrat. Chaque groupement dispose d'un à trois mailles hydrauliques de 10 à 15 ha (O. Cissokho.1991). Par contre, les groupements villageois de production (60 à 250 volontaires) gèrent les PIV. A ce niveau, les superficies sont réparties également ce qui explique d'ailleurs ce morcellement des parcelles. Les privés sont généralement localisés au niveau des PIP évoluant sous forme de GIE familial. Dans le Delta du Fleuve, la taille moyenne des exploitations agricoles familiales est d'environ 10 ha.

2.1.6. Défense des intérêts de la profession agricole

L'organisation professionnelle agricole repose essentiellement sur le Cadre National de Concertation et de Coopération des ruraux (CNCR). Il s'agit d'une structure incontournable dans l'organisation de la profession agricole et à la défense de ses intérêts. « Le CNCR regroupe les principales fédérations paysannes et de producteurs du Sénégal. Il en organise la concertation et la coopération. A ce titre, il est désormais un partenaire privilégié vis à vis des pouvoirs publics, des organisations internationales et des autres acteurs du développement »⁵⁴.

La Feprodes fait partie intégrante de cette organisation de défense des intérêts des paysans.

2.2. La Feprodes: un moyen d'accès aux facteurs de production et au financement agricole

Elle est née comme une réponse aux difficultés d'accès aux facteurs de production et au financement de l'agriculture dans la vallée. La Feprodes est née de l'initiative de quelques femmes dans les années 1996 avec pour but de promouvoir les initiatives productives des femmes pour le développement. La création de la coopérative est partie d'un constat : « *L'histoire récente du développement agricole de la vallée a été faite en excluant, quasiment totalement du processus institutionnel de responsabilisation des acteurs, les femmes* »⁵⁵. Ces objectifs sont entre autres ; l'accès à la terre ; la promotion de PME/PMI, assurer une réelle représentation de ses membres et de leurs préoccupations dans les instances de décisions des politiques de développement. Elle a démarré avec une cinquantaine de membres, et chacune cotisait au départ 50 FCFA par semaine, et les réunions avaient lieu dans la cour de l'une d'entre elles. Elle regroupe des groupements de femmes productrices de riz et de légumes.

⁵⁴ MAE (2004)

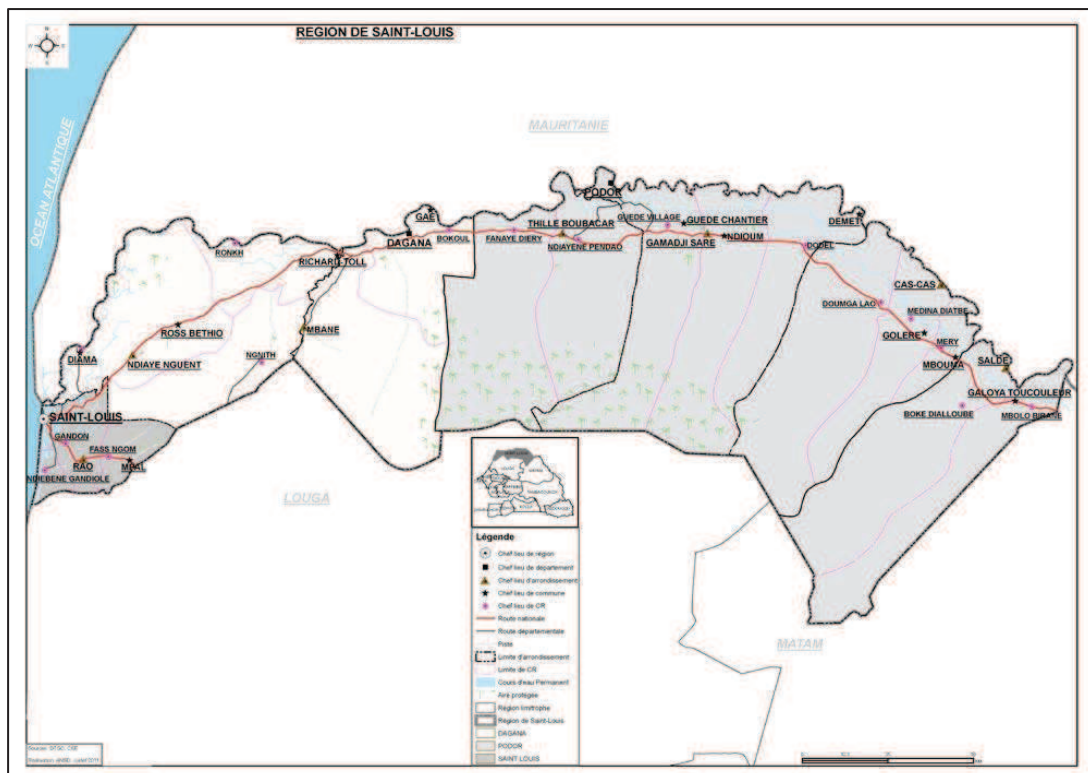
⁵⁵ Feprodes, (1998): Document de présentation de la Feprodes

Pour atteindre les objectifs fixés, la coopérative de la Feprodès a commencé par la mise en place de jardins communautaires sur les berges et la culture du riz dans les parcelles sur les périmètres aménagés, affectés par les conseillers ruraux de la vallée. Les superficies sont faibles rapportées au nombre des membres du groupement, environ 10 ha. L'histoire de la Feprodès est liée à celle de la lutte contre l'exclusion de la femme dans la vallée et notamment à la lutte pour l'accès à la terre à la femme. La première femme, membre d'un conseil rural est issue de la Feprodès. Deux ans après la création de la coopérative Feprodès, l'organisation a mis sur pied une Mutuelle d'Epargne et de crédit en 1999 après plusieurs combats pour le financement des femmes productrices agricoles.

2.2.1. Spécialisation de la Feprodès

Aujourd'hui, elle compte huit guichets de microfinance dans huit circonscriptions différentes (voir carte 8 de la région de Saint-Louis): Ross-Bethio, Richard-Toll, Boundoum, Gaé, Thiagar, Fanaye, Podor, Thillé Boubacar. Ainsi la Mutuelle de crédit de la Feprodès reste fortement ancrée dans la région de Saint-Louis.

Carte 8 : Région de Saint-Louis (Sénégal)



Source : ISRA

Elle est connue pour son expertise dans le domaine agricole de la région de Saint Louis et pour la commercialisation du « riz de la vallée », qui est aujourd'hui devenu un label. Elle est aujourd'hui un acteur incontournable de l'agriculture de la région et notamment de certaines filières agricoles telles que le riz. Comme bien d'autres IMFs sénégalaises, la Feprodes est une mutuelle à vocation sociale, mais contrairement à d'autres, elle a construit au cours du temps une logique de spécialisation territoriale, au sens défini plus haut.

2.2.2. Les services offerts par la MEC-Feprodes

Contrairement à de nombreuses autres IMF, la Feprodes s'est spécialisée sur un créneau spécifique : certains services financiers sont relativement standards (crédits de montant faible à moyen (50 000 à 500 000 FCFA), ciblées sur les femmes entrepreneures et les jeunes porteurs de projet, mais d'autres sont beaucoup plus spécifiques comme les crédits de campagne et d'investissement agricoles (500 000 à 7 millions de francs CFA).

L'offre de crédit porte sur des crédits individuels et de groupements, aussi bien en zones urbaines que rurales. Toute une gamme de crédits est proposée (crédit campagne, équipement, commerce et création d'activité).

Le crédit campagne est le plus octroyé. Il est destiné au financement de la production, de la transformation et de la commercialisation de produits agricoles tels que le riz, les activités maraichères, l'élevage et la pêche. *Le crédit d'équipement* est destiné à l'achat de matériel agricole, de transformation, de transport ou autres infrastructures. *Le crédit commerce*, octroyé aux groupements ou individuellement sert au financement du petit commerce, généralement de proximité. *Le crédit individuel* est consacré à la création d'activité. Enfin, *le crédit Jamra*, qui s'adresse aux personnes vulnérables, avec peu de moyens. Beaucoup de femmes sont éligibles à ce type de crédit.

Tableau 15: Différentes caractéristiques des crédits proposés par la mutuelle

Bénéficiaires	Groupes de 5 personnes	Groupe ou individu	Groupe ou individu	Individu	Individu
Plafond (en FCFA)	500 000 - 10 000 000	350 000- 4 000 000	350 000 - 5 000 000	50 000- 5 000 000	50 000
Echéance	Remboursement unique	Selon l'activité	Remboursement mensuel	Remboursement mensuel	
Taux d'intérêt	1.7% mensuel dégressif	1.7% mensuel dégressif	1.7% mensuel dégressif	1.7% mensuel dégressif	1.2% mensuel non dégressif
Durée du prêt	Varie selon les campagnes	12 à 36 mois	6 à 12 mois	6 à 36 mois	10 mois
Différé	Néant	Selon l'échéance	1 mois, 2 mois pour collecte, transformation et commercialisation du riz local.	1 mois	
Apport	10% du crédit sous forme d'épargne préalable	Entre 10 et 20% du crédit sollicité sous forme d'épargne préalable	Groupe : 10% du crédit sollicité sous forme d'épargne préalable. Individus : 20%	Epargne préalable : 1/5 du crédit	Epargne préalable : 200FCFA par mois pendant 3 mois
Garantie	Caution solidaire	Groupe : Caution solidaire + nantissement du prêt Individu : valeur supérieur au montant du prêt (titre foncier, nantissement du prêt)	Groupe : caution solidaire Individus : épargne obligatoire de 6% du montant du prêt	Nantissement du prêt ou être garanti par une personne solvable Epargne régulière pendant 3 mois.	

Source : Barthélémy, 2013

La Feprodes offre également des services d'épargne et de transfert d'argent à travers Western Union, *Wari* et *Joni Joni*. Ces deux derniers sont typiquement des produits nationaux sénégalais. Notons également que la Feprodes s'adressait jusque récemment à une clientèle spécifique, les femmes. C'est auprès des femmes que la mutuelle a construit sa légitimité et sa confiance. Ce point est important, car comme nous le verrons au chapitre suivant, lorsque la Feprodes changera de cible et s'élargira aux hommes, sa légitimité ne sera plus autant assurée.

Au-delà de la nature spécifique des services financiers, la stratégie de la Feprodes a consisté à implanter des guichets dans les communautés rurales et villages de la région de Saint-Louis et sur des groupes de producteurs qui partagent des liens forts avec le territoire : culture du riz, gestion des aménagements agricoles, problématique foncière, défense des intérêts des paysans, et pour certains, égalité entre homme et femme dans la distribution des terres, etc. La Feprodes compte aujourd'hui 38 000 membres répartis en 346 groupements (de productrices agricoles, de femmes transformatrices de poisson, de riz et de commercialisation de produits agricoles notamment le riz).

Dans la zone d'influence de la Feprodes, comme nous l'avons souligné dans la présentation de la vallée, l'Etat, sous les programmes d'ajustement structurel, s'est désengagé de la gestion des aménagements hydro agricoles et des périmètres agricoles. Dès lors, la gestion revenait aux organisations de producteurs. Très spontanément, des groupements d'autogestion se sont créés dans les villages pour gérer les canaux d'irrigation. C'est précisément de ces villages qu'une partie des membres de la Feprodes est issue.

Dans les villages qui abritent les guichets de l'organisation, un grand nombre de paysans sont actuellement membres de la Feprodes. Au cours du temps, la Feprodes a ainsi contribué à la construction d'un ensemble d'acteurs interdépendants, liés par une proximité organisationnelle au sens défini plus haut mais aussi par des liens sociaux très personnalisés. La proximité organisationnelle n'est possible qu'insérée dans une proximité *relationnelle*.

2.3. La légitimité de la Feprodes et sa Présidente

Cette proximité relationnelle est liée à une appartenance commune – la fondatrice et présidente actuelle de la Feprodes est *Waaloo Waaloo* qui est une variante de l'ethnie wolof, l'ethnie dominante dans le Delta du fleuve, zone d'influence de la Feprodes. Même si la Feprodes est multiethnique (à l'image de la vallée, qui regroupe Wolofs, HalPulars, Maures, Sérères), les *Waaloo Waaloo* sont dominants localement. Or les *Waaloo Waaloo* ont toujours

manifesté une certaine méfiance à l'égard des opérations de développement, forts d'une solidarité et d'une identité collective leur permettant une certaine impunité. La Caisse nationale de crédit agricole en a d'ailleurs longtemps fait les frais, enregistrant dans la vallée du fleuve de nombreux impayés. La Feprodes a bénéficié au moins jusqu'à une période récente (nous verrons au chapitre suivant les difficultés actuelles de l'organisation) d'une confiance et d'une légitimité qui ont assuré de bons remboursements, ce qu'aucune institution financière n'avait réussi depuis bien longtemps.

La figure charismatique de la présidente joue sans aucun doute un rôle central dans la légitimité de l'organisation et au-delà de la personnalité forte de cette femme, son inscription dans l'histoire longue de la région de Saint Louis entre également en jeu. La présidente de la Feprodes, est issue de l'ethnie de la reine du Waalo (Ndaté Yalla) qui a tenu tête pendant de longues années au colonisateur (Faidherbe). Dans le Waalo, les femmes étaient connues pour leur courage. Dans la tradition orale du Waalo, sont souvent évoqués les actes de bravoure des femmes face aux ennemis du royaume. Le grand suicide collectif des femmes du village de Nder dans le Waalo en 1820 constituait un acte de résistance face aux Maures.

La Présidente de la Feprodes est issue de cette lignée ethnique. Ayant exercé au sein de l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA) comme aide comptable, elle a développé de solides relations avec les chercheurs notamment avec les machinistes français et les ingénieurs agronomes qui travaillaient sur le riz dans la vallée. Cette expérience lui a donné envie de s'investir dans les questions agricoles et rurales. Par ailleurs, ses fonctions lui ont permis de se constituer un carnet d'adresse solide. Sa proximité avec les chercheurs de l'ISRA lui a valu plusieurs formations dans différents domaines agricoles. Elle a appris à l'école des anciens chercheurs qui ont fait la fierté de la coopération franco-sénégalaise. Après sa retraite à l'ISRA, elle se lance activement dans l'organisation des femmes pour la lutte contre les discriminations sur l'accès à la terre. De par ces nombreuses luttes et sa ténacité dans l'organisation des femmes au sein d'une coopérative, elle gagne une certaine reconnaissance au niveau local, régional et international. Elle est souvent citée pour un exemple de mobilisation des femmes autour des questions de survie et de lutte pour le respect de leur droit. En 2001, une lettre de mission de la SAED l'invitait pour une discussion relative à la mise en place d'un partenariat entre SAED et la Feprodes. En même temps, Mme Cissé a toujours fait preuve d'une indépendance à l'égard des politiques. Alors que le clientélisme

politique reste un mode central de financement et de gestion des projets de développement, Mme Cissé a construit sa réputation sur son refus systématique des alliances partisans.

2.4. Les logiques de partenariat de la Feprodes

La logique de spécialisation de la Feprodes se traduit concrètement par un travail en étroit partenariat avec une multitude d'acteurs. Les services financiers sont ainsi intégrés dans une approche bien plus large de la production agricole, tenant compte de l'ensemble des contraintes auxquels se heurtent les producteurs. Les emprunteurs de la Feprodes, où l'accès aux services financiers, peuvent ainsi bénéficier d'assistance technique, d'appui à la commercialisation et à l'achat groupés d'intrants. Le maillage du territoire de la Feprodes et les interactions entre les membres et les partenaires au développement peuvent être représentés dans le schéma 4 ci-après.

Les partenaires sont soit des instituts de recherche (ISRA et Africa Rice), soit des organismes de développement (USAID, JICA, AFD, SAED).

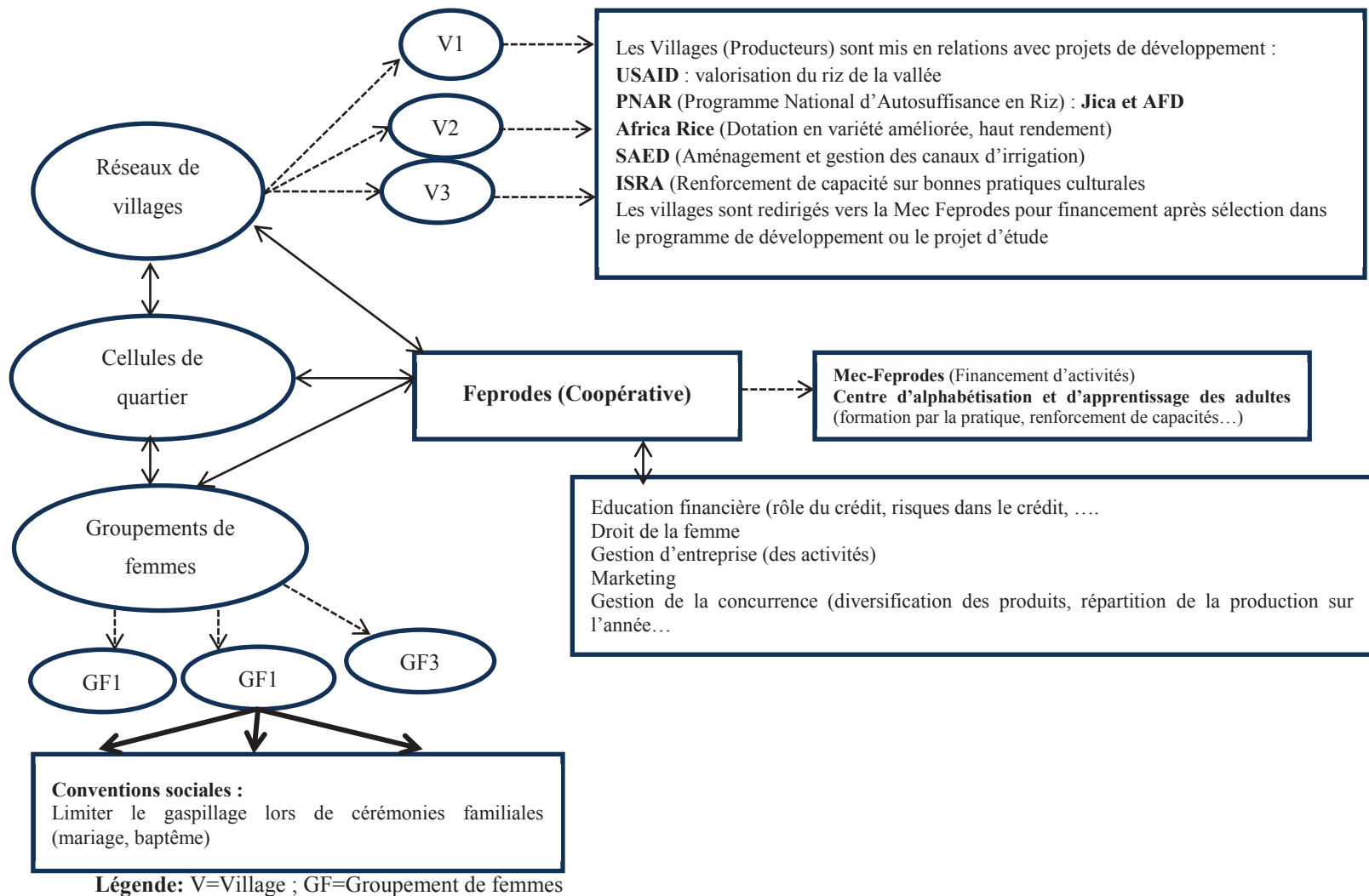
L'Université Gaston Berger (UGB) de Saint-Louis et l'ISRA, en collaboration avec la Feprodes sont en train de mettre en œuvre un projet sur la transformation et la valorisation du riz de la vallée. Ce projet est financé par l'Usaid-ERA (Education et Recherche Agricoles).

Dans le cadre du PNAR, la Feprodes, à travers ses membres bénéficient de programmes de renforcement de capacités sur les techniques de production et de transformation du riz.

La SAED est la société qui a en charge l'aménagement des périmètres rizicoles de la Vallée. Elle a longtemps travaillé avec la Feprodes et ses membres dans la gestion des canaux d'irrigation et la tarification de l'eau.

Feprodes constitue pour ces organisations une structure déjà organisée pour accueillir et participer au développement de l'agriculture et à l'augmentation de la production rizicole dans la vallée. Ces membres bénéficient de programmes de capacitation sur des aspects spécifiques de production agricoles (dosage des engrais, lutte contre les ravageurs, techniques de production), de transformation (blanchiment du riz, calibrage...).

Schéma 4: Relations entre membres de la Feprodes et Bailleurs



Conclusion du chapitre

En nous inspirant d'une approche en termes d'économie de proximité, nous avons étudié la diversité des logiques d'implantation des IMFs sénégalaises. Trois tendances se dégagent. La première, observée dans d'autres contextes (Morvant-Roux, 2009) est un retrait du rural, pour des raisons de coût et de rentabilité. La seconde, qui y est liée, est la forte concentration de l'offre par trois réseaux, dont les stratégies suivent une logique d'agglomération et de concurrence. Il en résulte une répartition spatiale très inégale de l'offre. Certaines IMFs, peu nombreuses, recherchent plutôt des niches et tentent de se spécialiser. C'est le cas de la Feptides, utilisé ici à titre d'illustration, qui a choisi de se spécialiser sur la vallée du fleuve, et entre autres sur la filière du riz. Elle mise sur une proximité à la fois géographique (elle intervient dans une zone limitée), organisationnelle, avec un partage de compétences techniques avec d'autres acteurs, et institutionnelle, avec la construction d'une identité territoriale forte, facilitée par des liens ethniques et le charisme de la présidente de la mutuelle. L'approche partenariale de la Feptides garantit une certaine qualité des services proposés, même si elle n'a pas su mettre en place des innovations financières comme celles que l'observe dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest comme le warrantage, le crédit-bail, etc. (Morvant-Roux, 2009). Comme nous l'évoquions dans la section théorique de ce chapitre, les logiques de spécialisation ont aussi des faiblesses, notamment la dépendance à l'égard de certaines filières et la fragilité des relations sociales. Nous y revenons dans le chapitre suivant.

CHAPITRE VI. MICROFINANCE ET CRISE DES IMPAYES DANS LES IMFS AU SENEGAL

"Elle s'endettait, elle payait : l'argent faisait la navette et tout allait."

Jean-Jacques Rousseau

Introduction

Ce dernier chapitre se focalise sur l'analyse des impayés, tendance croissante de la microfinance sénégalaise.

Depuis quelques années, on assiste à l'échelle mondiale à une détérioration du portefeuille de crédit des institutions de microfinance. Dans plusieurs régions du monde, la multiplication des institutions de microcrédit de formes diverses a entraîné une saturation de l'offre de la microfinance et l'endettement croisé de clients (Armendariz et Morduch 2005 ; Guérin et al, 2008). Il y a quelques années déjà, en Bolivie (Vogelgesang 2003), au Bangladesh et en Andhra Pradesh (APMAS, 2006 ; Fouillet 2006 ; Roesch 2006), le développement rapide de la microfinance avait occasionné un surendettement des populations et des impayés.

Même si l'Afrique de l'Ouest n'a pas été confrontée à une crise majeure, plusieurs indicateurs laissent penser que la situation est problématique. Un grand nombre de structures de microcrédit ont été autorisées à collecter l'épargne et à octroyer du crédit, sans contrôle ou supervision suffisants de la part des autorités. Les logiques d'agglomération, décrites au chapitre précédent, entraînent une forte concurrence.

L'objectif de ce chapitre est d'analyser le mécanisme des impayés, de l'endettement et surendettement dans le secteur de la microfinance au Sénégal. Contrairement à d'autres pays en crise (mais la crise sénégalaise est aussi d'ampleur moindre), la croissance est restée mesurée. Deux autres facteurs nous semblent essentiels dans la montée des impayés. Le premier est le climat de concurrence. Si celui engendre quelques effets positifs (notamment en matière d'élargissement des choix), il suscite aussi de nombreux effets négatifs (agressivité commerciale, mauvaise sélection). Le second facteur est le climat politique. Les IMFs font face à des injonctions contradictoires de la part des pouvoirs publics : d'un côté, professionnalisation avec des exigences de *reporting* et de ratio qui sont hors de portée des petites IMFs et incitent à la course à la rentabilité (et au retrait du rural), de l'autre, pour des raisons purement électoralistes, instrumentalisation politique et encouragements des IMFs à

aller en zones rurales. Ce climat politique doit être resitué dans un contexte plus global de corruption généralisée qui a marqué singulièrement l'ère du Président Wade.

On observe ensuite des réactions variées de la part des IMFs, qui sont liées à leur stratégie d'implantation territoriale telle qu'elle a été définie dans le chapitre précédent.

Dans les grosses IMFs axées sur une logique d'agglomération, on assiste à une montée en gamme, avec un transfert de la population cible sur une clientèle plus masculine et plus riche, même si celle-ci n'exclut pas des pratiques de péréquation (avec les clients plus pauvres, ruraux ou les femmes). Dans ces IMFs, les pratiques de recouvrement deviennent de plus en plus musclées. Un climat de corruption se propage et des cas flagrants sont relayés par la presse. Mais ces IMFs ont néanmoins une taille qui leur permet d'échapper aux pressions politiques.

En revanche, les IMFs qui ont des stratégies de spécialisation, ont un ancrage social dans un territoire qui fait leur force mais aussi leur faiblesse. Elles ont du mal à résister à la compétition et à la pression sociale et politique. Fragilisées par la concurrence, elles doivent se développer et se professionnaliser, à la fois pour gérer le changement d'échelle et la concurrence. En outre, l'ancrage social dans ces petites IMFs entre en conflit avec la volonté de professionnalisme et il existe de fortes tensions entre élus et agents de crédit qui n'ont pas les mêmes logiques. Nous y reviendrons à travers une illustration avec le cas de la Feprodes. Dans les petites IMFs, les agents de crédit rencontrent de grosses difficultés et ne se sentent pas légitimes. Dans certaines petites IMFs, l'instrumentalisation politique est très présente (exemple de la mutuelle d'épargne de Grand Yoff).

I. La crise de la microfinance : une analyse de la situation dans le monde

La microfinance contemporaine avait bâti sa légitimité sur sa performance en matière de remboursements, or elle est ébranlée aujourd'hui par une crise majeure d'impayés. Dans de nombreux pays du monde, des crises sont apparues. On peut citer le cas de la Bolivie dans les années 1990 ou encore du Bangladesh, du Kenya en 2003, de la Zambie en 2008 et 2009. Comme le soulignent Guérin et al. (2012), ces crises étaient d'ampleur et étaient limitées à une zone ou organisation. En revanche, d'autres crises plus sévères se sont déclarées au Nicaragua, en Bosnie Herzégovine, au nord Pakistan et au Maroc.

Depuis 2007, les taux d'impayés excèdent la barre des 10% (PAR 30 jours) dans ces pays, considéré comme le CGAP un seuil (10%) révélateur de crise (Chen et al., 2010).

En Bosnie, les politiques massives d'annulation ont maintenu ce seuil en deçà de 10%. En 2011, au Maroc, le taux moyen des impayés était descendu sous la barre des 10% mais avec des disparités notoires entre régions (Morvant et al., 2012). Au Pakistan, Karnataka et en Andhra Pradesh, le constat reste valable. Au Karnataka, des défauts de paiement en masse de plus de 50% ont été observés dans quatre villes au cours de l'année 2009 (Joseph, 2013). Après une première crise en 2006, l'Andhra Pradesh est enlisée dans une crise chronique depuis fin 2010. Le Bénin est lui aussi confronté à une crise chronique depuis quelques années. Azokli et Adjibi (2007) notent que depuis 2003 les créances en souffrance ont sensiblement augmenté dans ce pays. Au Cameroun, on assiste à des mesures régulières d'assainissement du secteur du fait des dérives et des détournements. Le 18 février 2001, l'un des principaux établissements de microfinance du Cameroun fermait les portes de ses 27 agences à travers le pays (Global et local, 2011). Cette fermeture a été largement médiatisée à travers le monde. Ils étaient au total 45 000 clients à travers le pays à avoir appris subitement la liquidation de leur établissement de microfinance sur demande de la Commission bancaire d'Afrique centrale (Cobac), gendarme financier de la région qui, depuis 2007, avait placé l'établissement sous administration provisoire. La cause de cette crise est un nombre très élevé de crédits compromis, accordés à une poignée d'actionnaires, lesquels sont accusés aujourd'hui par les autorités et la Cobac d'avoir mis à terre l'institution de microfinance en s'octroyant des crédits de complaisance. Après le cas COFINEST (Compagnie Financière de l'Estuaire) en 2011, c'est la FIFFA (First Investment for Financial Assistance) qui ferme ses portes en 2012, emportant avec elle l'épargne des clients. Au Ghana, plusieurs IMF's ont fermé récemment leur porte suite à une montée massive des impayés.

Pour Guérin et al. (2012), ces crises sont d'autant plus alarmantes qu'elles se produisent dans des pays considérés jusque-là comme des « modèles » dans leurs régions respectives ; Bénin en Afrique de l'Ouest, Maroc au Maghreb, ou l'Andhra Pradesh en Inde.

Toujours selon ces mêmes auteurs (2012), trois principaux facteurs qui se manifestent et se combinent de manière très variables selon les régions et les phases de croissance du secteur, expliquent les crises de la microfinance: (1) des dérives de mise en œuvre dans le secteur de la microfinance, (2) la crise économique globale et (3) les phénomènes politiques et une mise en cause de la légitimité de la microfinance. En s'inspirant de la littérature et spécifiquement de Guérin et al. (2012), Servet (2011) et Chen et al (2010), nous revenons sur ces facteurs avant d'aborder la situation au Sénégal.

1.1. Les dérives de mise en œuvre

Elles correspondent au décalage entre les prévisions des procédures et la réalité des faits sur le terrain : croissance incontrôlée, contraintes de rentabilité, octroi de crédit sans analyse de la clientèle, concentration de l'offre de la microfinance. Par dérives, il faudrait comprendre les « *contraintes de rentabilité incompatibles avec une offre de qualité* » (Guérin et al., 2012). Chen et al. (2010) considère que les crises au Nicaragua, en Bosnie Herzégovine, au Pakistan et au Maroc s'expliquent par la croissance « incontrôlé ». En quatre ans, dans ces quatre pays, on a noté une très forte croissance des encours brut de crédit : 67% au Pakistan, 59% au Maroc, 43% en Bosnie Herzégovine, et 33% au Nicaragua.

Ces dérives s'expliquent principalement par une concurrence excessive, une concentration de l'offre de microfinance sur certaines zones, l'accroissement des montants prêtés aux anciens clients, l'appartenance multiple des emprunteurs à plusieurs IMFs, le relâchement des règles de contrôle et de gouvernance et l'érosion des règles de « discipline ». Chen et al (2010) notent que la croissance tirée par l'offre de crédit est fragile dans ses quatre pays : la collecte de l'épargne représente moins de 10% des montants prêtés (contre 46% en moyenne pour les IMFs du Mix Market).

Les détournements de fonds et la corruption sont également des dérives courantes. Au Pakistan (Nord) et en Andhra Pradesh, des activistes ou des leaders locaux, en charge de la sélection des clients, ponctionnent une partie des crédits (Burki, 2009). Cette pratique est notée au Tamil Nadu, où ce sont les agents de crédit qui prélèvent sur les prêts accordés aux clients en compensation de leurs faibles salaires. Au Bénin, on note également des pratiques de corruption. A titre d'exemple, la Ministre de la microfinance et de l'emploi et des jeunes et des femmes au Bénin est accusée de détournement des fonds d'une agence chargée de gérer un programme de crédit. Au Cameroun, l'allocation d'une partie des crédits à des clients, dont les dirigeants des IMFs, semble être une pratique courante. Le Maroc, longtemps cité comme un exemple de transparence et de bonne gouvernance, est confronté à de nombreux problèmes de gestion interne. Au Niger, certaines IMFs ont été accusées de fraude et mises sous tutelle de l'Etat (Bateman, 2010).

L'absence ou une régulation inadéquate et faible (Cameroun et Andhra Pradesh), les politiques qui promeuvent le développement de structures à but lucratif et qui concurrencent

les autres IMFs (Amérique latine et Madagascar) et encore celles (politiques) qui imposent une autonomie financière à court terme (Maroc) favorisent les dérives.

Pour Guérin et al 2012, « *ces dérives illustrent l'hégémonie croissante d'une approche commerciale et lucrative ayant inversé les priorités de la microfinance : d'un projet social mobilisant des instruments financiers, on est largement passé à des institutions financières ayant (voire, pour certaines d'entre elles, prétextant) une vision sociale. Seule une minorité d'institutions partage cette vision, mais ce sont souvent celles qui ont le plus de clients et qui brassent les masses financières les plus importantes* ». (Guérin et al., 2012 p 4) .

Pour être rentable, les IMFs sont tentées de faire adhérer le maximum de clients. Mais cette démarche induit inévitable une concentration de l'offre sur une zone mais également une pression sur les agents de crédit et de recouvrement. Elle se traduit également par une concurrence entre IMFs sur un même territoire au lieu de répartir l'offre de microfinance.

1.2. La crise globale

Les crises d'impayés sont liées aux changements macroéconomiques dans les régions concernées (Guérin et al., 2012). En Andhra Pradesh, la demande de crédit est le premier facteur déclencheur de la crise avant une croissance excessive et non contrôlée de la microfinance (Servet 2011 ; Taylor 2011). Cette demande de crédit est consécutive à la crise agraire qui sévit depuis des années. En effet, les cycles de sécheresse et la non rentabilité des activités agricoles ont poussé les producteurs ruraux à demander de la liquidité pour financer leur besoins quotidiens courants, mais également rembourser leur prêts informels et maintenir passagèrement leur solvabilité (Guérin et al., 2012).

L'étude menée par Bédécarrats et al (2011) au Nicaragua révèle une combinaison de plusieurs phénomènes: une croissance continue de l'offre de crédit, une crise économique sévère qui est imputable à la montée des prix du maïs et à l'écroulement du secteur du bétail.

Au Mexique, le surendettement est en partie liées à une baisse significative des transferts de fond provenant des États-Unis (Angulo, 2013 ; Hummel, 2013).

Pour Burki (2009), la crise au Punjab (Pakistan) est le résultat des dérives de la microfinance et de la détérioration de variables macro-économiques, mais également de la croissance incontrôlée du secteur et sa concentration sur certaines zones géographiques.

Pour Guérin et al. (2012), l'analyse de la capacité d'absorption des économies locales est importante. Pour ces auteurs, la question est l'existence ou non de marchés émergents et les effets d'entraînement, de substitution (une entreprise se crée mais la voisine ferme ses portes) ou de saturation des activités financées.

1.3. La crise de la microfinance: entre phénomène politique et non légitimité

Les clients sont-ils en mesure de payer ou bien refusent-ils de payer (Morvant-Roux et al. 2012) ? Les problèmes de remboursements peuvent traduire du surendettement (Guérin et al. 2012) mais dans certaines situations, les clients considèrent illégitimes le remboursement des prêts, pour des raisons diverses. Plusieurs études ont par exemple pointé du doigt le rôle des groupes de pression religieux ou politiques. Les incitations publiques au non remboursement des crédits ont des effets néfastes sur les impayés dans les IMFs (Chen et al., (2010). D'autres études ont montré que les révoltes sont parfois spontanées (Chen et al., 2010 ; Guérin et al. 2012). Au Punjab, le mouvement est parti des clients des IMFs avant que les politiciens n'y prennent part (Burki, 2009).

La cause du non remboursement est principalement imputable à un manque d'éthique dans certaines IMFs : sélection et surveillance des clients confiées à des activistes locaux peu scrupuleux : détournements de clients vers des IMFs contre de l'argent et corruption des emprunteurs (Guérin et al., 2012).

Les impayés ne s'expliquent pas toujours par le fait d'incitations de leaders locaux. Certains clients refusent délibérément de payer. Au Maroc, les impayés proviennent du fait que les populations locales ont une réticence à l'endettement, probablement du fait d'une certaine interprétation de l'islam – s'endetter est synonyme de honte, de perte d'honneur. A cela se rajoute le fait que le microcrédit est souvent associé (à tort) par les populations locales au *Makhzen* (le roi) qui est souvent craint, mais aussi que certains cherchent à défier : ne pas rembourser est donc une forme de résistance (Morvant et al., 2012 ; Moisseron et al., à paraître). Dans ce pays, certaines associations de microcrédit sont accusées d'exploiter les femmes (opacité des contrats de crédit, taux d'intérêt élevé, confiscation de biens matériels en cas de défaut de paiement, etc.) en bénéficiant d'avantages multiples (exonérations d'impôts, financement à taux préférentiel auprès des banques, subventions de la part des bailleurs).

Pour Guérin et al. (2012), ces trois facteurs (dérives dans la microfinance, crise globale, phénomène politique et crise de légitimité de la microfinance) sont liés mais se produisent différemment selon les régions.

Voyons à présent le cas du Sénégal. La situation de la microfinance au Sénégal est singulière, mais il existe néanmoins de fortes similitudes avec les crises dans les autres pays.

II. La crise de la microfinance au Sénégal

2.1. Des impayés croissants

L'analyse des impayés met en évidence une situation de crise. Comme l'indique le tableau 16, certaines IMF ont réussi à maintenir des niveaux de remboursement élevés, c'est le cas de Microcred, de la MEC Afer, de Caurie-Microfinance et du Cms Mais l'Acep et le Pamecas, qui font partie des trois plus grosses institutions et qui sont réputées jusqu'à aujourd'hui pour leur culture du recouvrement, ont vu leur PAR (30) sensiblement augmenter ces dernières années.

La qualité du portefeuille joue un rôle majeur dans la viabilité financière d'une IMF. Le portefeuille crédit est l'actif le plus important pour une IMF et la qualité de cet actif est la source de risque la plus importante pour la structure de microcrédit. La mesure la plus fréquemment utilisée pour la qualité du portefeuille est le Portefeuille à risque (PAR). Il mesure (le PAR) la partie du portefeuille qui est « contaminé » par les retards et impayés en pourcentage du portefeuille total. Il renseigne sur le taux de dégradation de la qualité du portefeuille. Cependant, le risque a divers degrés selon l'ancienneté du crédit en retard ou en souffrance.

Pour Pamecas, le PAR (30) était de 4,6% en 2002, de 8,4% en 2004 et aujourd'hui il est de 9,05%. Pour Acep, entre 2003 et 2005, le PAR (30) tournait autour de 1,7%. En 2012, il atteint 9,35%. Parmi les gros réseaux, seul le Cms semble résister (PAR 30 de 3,7% en 2012). Certaines institutions de crédit, de plus petite taille mais jouissant d'une bonne réputation et ancrées dans leurs territoires d'intervention, ont des taux de portefeuille à risque réellement préoccupants. C'est le cas de la Propas (69,90%), de Remec Niayes (73,10%) et de la MEC-Feprodes (17,33%). Le tableau 1 ci-dessous illustre les PAR de quelques IMF.

Tableau 16 : Quelques statistiques sur la situation des IMFs

IMF	Portefeuille de prêt brut	Total Emprunteurs	Rendement sur actifs	Portefeuille à risque – 30 jours (Norme ⁵⁶ <5%)	Total Actif
Pamecas	72 116 697	97 667	Nd	<u>9.05%</u>	Nd
Cms	186 492 537	108 002	1.79%	3.70%	278 320 036
Acep Sénégal	72 268 409	Nd	1.82%	<u>9.35%</u>	85 659 525
Caurie-MF	8 138 374	47 204	-5.69%	0.00%	10 075 006
MEC Afer	81 128	264	-0.41%	3.26%	157 915
MEC Delta	627 158	866	-3.70%	<u>5.20%</u>	1 249 710
Remec Niayes	2 053 243	2477	Nd	<u>73.10%</u>	4 013 049
MEC Feptides	1 988 390	8352	-5.23%	<u>17.33%</u>	2 838 528
MEC Propas	200 051	302	0.44%	<u>69.90%</u>	373 958

Sources : MIX et nos enquêtes auprès des IMFs, 2013.

Certaines IMFs ne communiquent plus leur PAR au Mixmarket ce qui semble indiquer qu'elles ne veulent pas révéler publiquement leurs difficultés.

Les crédits en souffrance⁵⁷ des IMFs ont connu une évolution irrégulière avec une baisse de 4% en 2007 puis une tendance à la hausse. Entre 2007 et 2009, il a été noté une forte hausse du montant des crédits en souffrance passant de 3,6 milliards en 2007 à 5,2 milliards en 2008 et à 6,2 milliards en 2009, correspondant à des hausses respectives de 42% et 20%. En 2010, le taux de crédit en souffrance était de 5,4% contre 3,9 % en 2009. D'une IMF à l'autre, le taux de recouvrement des créances en souffrance varie entre 1% et 99%, avec une moyenne de 51%.

⁵⁶ Les normes de 5% et 3% respectivement pour les PAR 30 jours et 90 jours sont celles en vigueur dans l'espace de la BCEAO

⁵⁷ Les créances en souffrance regroupe les créances impayées, les créances douteuses et pour certains pays comme la zone UEMOA les risques-pays. A cela s'ajoutent les engagements douteux et les risques du hors-bilan. Par simplification, dans l'espace UEMOA, les créances en souffrance sont définies par les créances impayées, douteuses et litigieuses depuis six mois et plus.

En revanche, entre 2010 et 2011, le PAR (90) a connu une légère baisse, passant de 5,4% à 4% (avec une norme de 3⁵⁸%). Ainsi, sur l'ensemble du secteur, on constate une amélioration de la qualité du PAR (90). Le tableau 17 ci-dessous décrit l'évolution des indicateurs de la qualité du portefeuille entre 2010 et 2011.

Tableau 17: Evolution des indicateurs de qualité du portefeuille

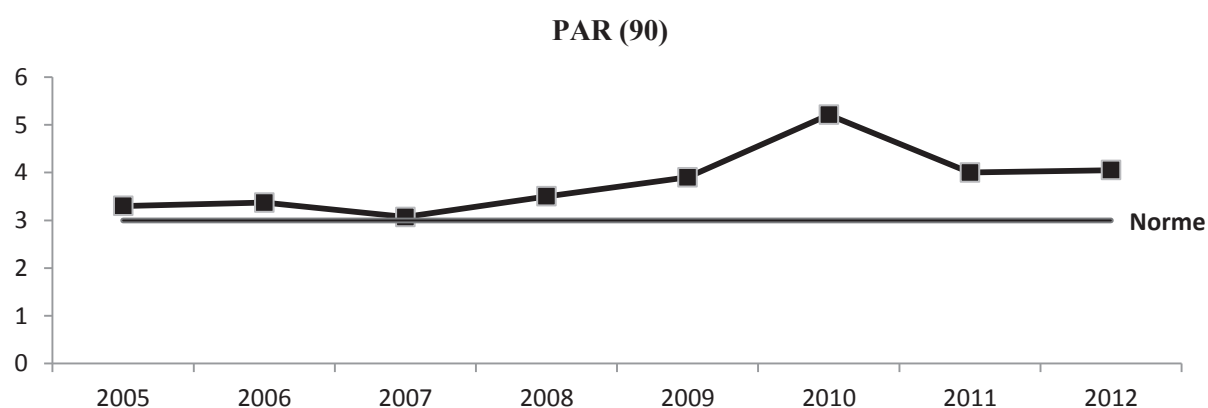
Indicateurs	Norme de la BCEAO	2010	2011
Portefeuille à risque (PAR) à 90 jours	3%	5,40%	4%
Taux moyen de pertes sur créances irrécouvrables	2%	1%	3%
Le taux moyen de provisionnement	40%	58%	57%
Taux moyen de remboursement des crédits accordés		81%	46%
Taux moyen de recouvrement des créances en souffrance		51%	22%

Source : Données de DRS, 2011

Le taux de remboursement, «rapport entre les échéances remboursées et le montant attendu au cours de l'année», est ressorti, en moyenne, à 81% en 2010 et 46% en 2011. Ce taux moyen de remboursement des crédits est passé de 81% à 46% entre 2010 et 2011. Ceci montre bien qu'il y a une baisse des remboursements entre ces deux années.

Dans la zone UEMOA, c'est la méthode du ratio «PAR» qui est retenue dans la réglementation bancaire régissant les IMFs, raisonnons avec ce ratio. En l'absence de données des PAR (30) sur une longue période, nous présentons ici le PAR (90) sur la période 2005-2012 (graphique 15).

Graphique 15: Evolution du PAR (90) entre 2005 et 2012.



Source : Touré, 2013, à partir des données de la DRS sur le PAR (90)

⁵⁸ Voir note précédente sur la norme du PAR

Le constat global est que le PAR(90) est au-dessus de la norme de 3% entre 2005 et 2012. Entre 2005 et 2007, ce PAR ne s'éloigne pas beaucoup du seuil de 3%, avec même une baisse entre 2006 et 2007. A partir de cette année jusqu'en 2010, on constate une augmentation régulière du PAR atteignant un pic (5,21%) en 2010 avant de connaître une baisse en 2011. Entre 2011 et 2012, le ratio du PAR est resté presque constant (environ 4%) mais au-dessus de la norme.

Nous ne pouvons malheureusement pas comparer cette situation avec les données des quatre pays cités plus hauts car nous n'avons pas le PAR (30) global du secteur de la microfinance au Sénégal. Néanmoins, si l'on se réfère aux données du tableau 1, le seuil de 10% de la CGAP est très proche pour deux des grosses IMF, et très largement dépassé par certaines IMF telles que Remec-Niayes (73%), Mec-Feprodes (17%) et Mec Propas (69,9%). La particularité de ces IMF est qu'elles ont la majeure partie de leurs clients impliqués dans l'agriculture (Remec-Niayes et Mec-Feprodes) et la pêche, considérées comme des secteurs à risque pour la microfinance.

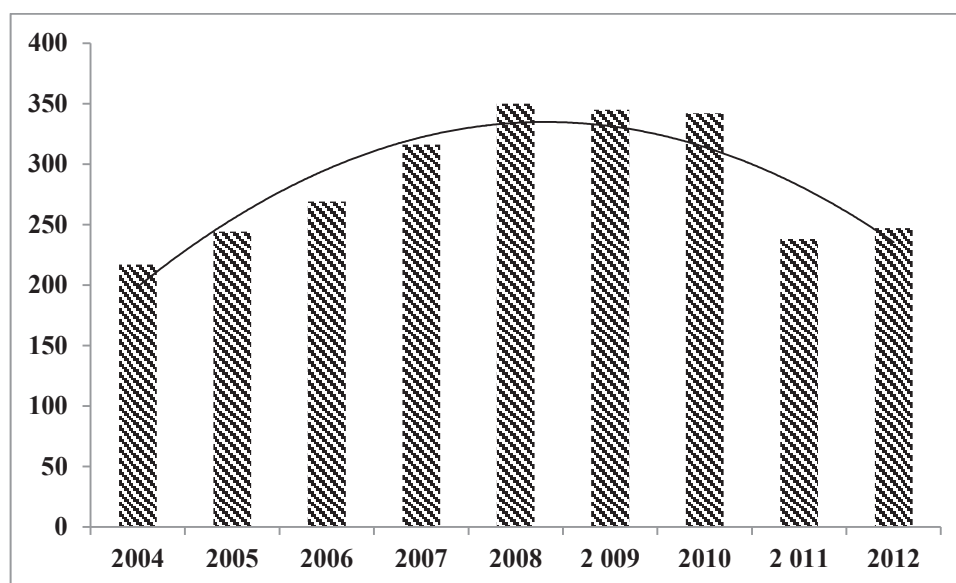
2.2. Une diminution du nombre d'IMFs

Simultanément, on observe une diminution sensible du nombre d'IMF. A partir de 2008, la montée des impayés et les abus observés dans de nombreuses IMF (détournements de fonds, mauvaise gouvernance,) a obligé les États de la CEDEAO à mettre de l'ordre dans le secteur en mettant en place une nouvelle loi⁵⁹ sur la microfinance. Cette nouvelle loi a fait disparaître beaucoup d'institutions de microfinance. Entre 2009 et 2012, le nombre d'IMF est passé de 345 à 247 (Graphique 16) soit une baisse de 28%.

⁵⁹ La nouvelle réglementation fait état de plusieurs dysfonctionnements sur l'ancienne loi (Parmec) notamment la défaillance du Système d'Information de Gestion (SIG) reflétée par la faible fiabilité des états financiers de certains IMF et le manque de disponibilité, dans les délais requis, de l'information financière, mais également, la faiblesse des mécanismes internes et externes de surveillance et des insuffisances dans le suivi des recommandations formulées à l'issue des contrôles.

Un des changements majeurs introduits par la loi reste la transmission des données financières. En effet, elle contraint les grandes IMF à transmettre des rapports mensuels à la Commission Bancaire et au Ministère des Finances. Cette disposition légale est renforcée par le relèvement des sanctions pécuniaires encourues par les grands réseaux en cas de retard dans le délai de transmission. Ces mesures, permettent aux autorités de disposer à temps de l'information nécessaire pour la supervision des grands réseaux qui, du reste, représentent un risque systémique pour le secteur.

Graphique 16: Evolution du nombre d'IMF entre 2004 et 2012



Sources : Touré K, 2013, à partir des données de la DRS-SFD

Beaucoup d'institutions de microfinance (118) ont fermées par retrait d'agrément et deux cent cinq (205) Groupements d'Épargne et de Crédit (GEC) ont arrêté leurs activités, en application des dispositions de la loi prévoyant leur dépérissement. Cette nouvelle loi ne reconnaît pas les GEC et donc ceux-ci devaient sur un délai de deux ans, soit passer en statut de mutuelle de crédit ou de Sociétés commerciales, soit intégrer un réseau, soit disparaître. Dorénavant, et du fait de cette nouvelle loi, les IMFs ne peuvent exercer sans agrément et le régime est unique. Après trois ans d'application de la réglementation et suite à un processus d'assainissement du secteur, les agréments des institutions qui ne fonctionnaient plus ou qui ne pouvaient suivre les exigences de la nouvelle loi en matière de respect des ratios de PAR, de rentabilité financière, de respect des performances sociales et de protection des clients, devaient être retirés.

En 2012, sur 48 demandes d'agrément et dossiers instruits, une seule attribution d'agrément a été notée.

2.3. Peut-on parler de crises ?

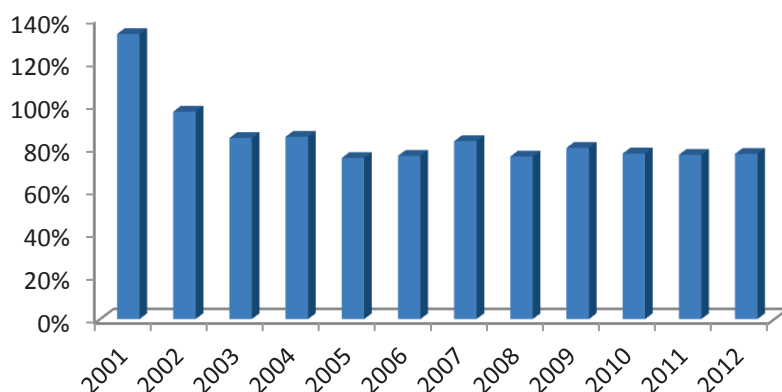
Compte tenu du niveau des impayés, on peut bel et bien parler de crise, mais sans pour autant dire qu'il s'agisse d'une crise similaire à ce qu'ont connu d'autres pays. Au Nicaragua par exemple, la vague d'impayés en 2008 s'est traduite par une forte diminution de l'offre de crédits, passant de 246 millions de dollars en 2008 à 163 millions de dollars en 2011 (Servet, 2013) soit une baisse de 34%. En Andhra Pradesh, les impayés ont atteint 90% du portefeuille en 2010 (Guérin et Roesch, 2012) et ont contraint de nombreuses IMFs à arrêter leurs activités dans cet Etat. En août 2012, la microfinance était quasiment stoppée (Picherit, 2013).

Le Sénégal connaît une crise de moindre ampleur puisque l'offre de microcrédit continue de croître, mais le nombre d'IMFs, on l'a vu, a sensiblement diminué et va probablement continuer à diminuer dans les années qui viennent compte tenu des très grandes difficultés que traversent certaines d'entre elles. En comparaison aux quatre pays ayant été confrontés à une forte crise, la croissance de l'offre a été beaucoup plus modérée au Sénégal, avec sur la période 2004-2008 une croissance annuelle moyenne de 21,5%⁶⁰, contre des taux de 67% au Pakistan, 59% au Maroc, 43% en Bosnie Herzégovine, et 33% au Nicaragua (Chen et al., (op.cit.)).

Le ratio épargne/crédit (graphique 17) connaît une baisse entre 2001 et 2002 (les données antérieures ne sont pas disponibles), passant de 133 à 97%, et depuis le ratio est à peu près stable. Là aussi on note une différence majeure avec les 4 pays en crise que la croissance était principalement tirée par le crédit, au Sénégal, la croissance de l'épargne et du crédit est identique, ce qui réduit probablement les risques d'impayés. L'épargne agit à la fois comme garantie (officielle ou officieuse) et implique un attachement plus grand à l'institution. Il aurait été intéressant de creuser ce point par des enquêtes détaillées, mais nous n'avons pu mener ceci à bien dans le cadre de cette thèse.

⁶⁰ Nos propres calculs à partir des données de la DRS.

Graphique 17: Evolution du ratio épargne/crédit entre 2000 et 2012



Source : Touré K, 2013, à partir des données de la DRS de 2001 à 2012

Au Sénégal, on retrouve les trois facteurs identifiés par la littérature : dérives de mission, qui se caractérise notamment par une concentration excessive de l'offre et un relâchement des règles de contrôle et de gouvernance, crise globale et perte de légitimité.

Mais pour comprendre les crises de la microfinance, il faut décrypter le contexte politique dans lequel elle a évolué entre 2000 et 2012.

La confiance et la légitimité de la microfinance est une question peu étudiée mais qui est déterminante pour comprendre la question des impayés, et notamment pour celle des défauts dits stratégiques. Elle a été peu explorée théoriquement et c'est ce que nous proposons ici. Revisitons la littérature.

III. Confiance et légitimité de la microfinance : revue de la littérature

Pour comprendre la crise des impayés, il faut distinguer les défauts stratégiques (les clients ne paient pas car ils ne le souhaitent pas) des défauts de liquidités (les clients ne paient pas car ils ne peuvent pas). Pour Shipton (2010), il existe une hiérarchisation des remboursements en fonction de critères éthiques propres aux populations, ce qui est juste/injuste ou encore moral/immoral. Ils ne suivent pas nécessairement les mêmes critères. En exemple, on pourrait citer les paysans kenyans qui ne paient pas leurs crédits car ceux-ci sont gagés sur la terre or pour eux il est insensé de gager ce bien qui a une forte connotation symbolique.

Morvant et al., (2012)⁶¹, ont montré, à travers leur étude sur les impayés au Maroc qu'au-delà de la concurrence et de l'endettement des clients, c'est le degré de légitimité de l'IMFs qui importe, et celle-ci passe par la représentation que les clients en ont (est-ce le roi ? est-ce une entité extérieure, de l'aide internationale, etc.?) et par la qualité des relations établies avec les agents de crédit. Une des conclusions principales de cette étude est que l'incitation à rembourser ne dépend pas seulement de la solvabilité du client mais aussi du degré de légitimité de l'institution de microcrédit pour les clients et la façon dont ceux-ci se l'approprient. Les auteurs estiment que deux principaux facteurs favorisent cette appropriation et jouent un rôle majeur dans le remboursement ou non : la place de la dette dans les stratégies financières des populations et le « degré d'attachement » ou une « défiance vis-à-vis de l'institution » (Morvant et al, *ibid.*). Dans le cas des villages marocains étudiés, le microcrédit ne constitue qu'une opportunité, il n'est pas capital dans la stratégie d'obtention de capital. L'incitation à rembourser pour obtenir des prêts futurs fonctionne peu.

Guérin (1999), dans son étude sur le Sénégal à travers l'exemple du Crédit Mutuel du Sénégal a montré que la confiance des femmes envers l'IMF joue un rôle déterminant dans le remboursement des prêts. Dans son étude, l'auteur distingue la confiance sécuritaire de la confiance hiérarchique, mais toutes les deux jouent en faveur de niveaux de remboursement satisfaisants.

La confiance sécuritaire est liée à la proximité géographique et culturelle de l'IMF. Plus l'IMF est proche des profils des clients, de leur situation économique et sociale, mieux elle est perçue et acceptée. Cette confiance sécuritaire se construit à travers la simplicité des procédures, le contact humain (*ibid.*) qui crée une familiarité et réduit la distance entre IMFs et client. Elle se traduit par la proximité des agents de crédit qui jouent un rôle d'incitation, d'appropriation et de légitimation des services de l'IMF auprès de clients. Ce rôle peut aussi être joué par des agents de terrain dont la légitimité - du fait de leurs compétences spécifiques dans l'implication des projets (sociaux et économiques) des populations- est acquise. Mais comment fonctionne cette forme de confiance sécuritaire ? Quel est son mécanisme opérant ? Dans l'étude de Guérin (*ibid.*), cette confiance sécuritaire découle de la pression sociale que jouent des « monitrices sociales » (salariées d'un projet construit en partenariat avec l'IMFs) et des agents de crédit très proches des femmes clientes à travers le suivi de leurs activités et

⁶¹ Voir Morvant-Roux, et al (2012). « Les impayés de la crise marocaine »

de leur manière d'entreprendre, de conseil, les relations de proximité avec les femmes qui les considèrent comme leur « marraine » (ibid.). Ceci constitue une personnalisation de la relation financière et est un facteur très important dans la construction de la relation de confiance entre les clientes et l'IMF. Cette proximité entre agents de crédit et les femmes s'exprime aussi à travers des éclaircissements sur les mécanismes de crédit, de l'attention à leurs questions, des visites à domicile ou à leur lieu de travail.

La confiance hiérarchique est toute autre. Elle ne se nourrit pas forcément de cette proximité mais d'une personne charismatique, qui fait figure de modèle bâti autour d'une réussite sociale, économique et éventuellement politique et cette réussite doit profiter à la collectivité sous quelque forme que ce soit. Ce facteur (bénéfique pour la collectivité) est important car la reconnaissance et la légitimité de la personne comme modèle y sont liées. Ici comme le précise Guérin (ibid.), la relation de confiance repose sur une relation verticale et hiérarchique. Celle-ci incite les femmes à emprunter et à rembourser. Cette légitimité tient au fait également que les femmes puissent bénéficier de soutien dans la recherche de moyens d'entreprendre, de mener des activités génératrices de revenus soit par un canal économique (réseaux économiques), soit par le biais de la politique (partis ou mouvements politiques).

Ces deux formes de confiance (sécuritaire et hiérarchique) peuvent se combiner et être incarnées par la même personne.

On a vu avec l'exemple de Guérin au Sénégal que la relation de proximité peut combler une distance hiérarchique : le Directeur du Crédit Mutuel du Sénégal qui rend visite aux femmes ; cette visite renferme une dimension symbolique et est importante dans la construction et la consolidation de la confiance entre IMFs et clients, car elle illustre le contact entre l'IMFs et les femmes qui, selon Guérin (ibid.) a un « caractère responsabilisant incontestable ». Mais, la confiance est ambivalente.

Dans un milieu donné également, il peut subsister confiance et méfiance. La forme de la confiance peut changer, d'une confiance individuelle (client ou IMFs) et bilatérale (client et IMFs), on peut passer à une confiance sociale (ibid.): le collectif (groupe, quartier, département) fait confiance à l'IMF et ceci est le fait d'effet de mimétisme. Guérin (ibid.) estime que la confiance individuelle devient collective et se répand rapidement à l'échelle de la communauté. Tout autant, l'effet contraire peut aussi se produire, la méfiance d'un membre de la communauté peut engendrer celle des autres et donner une image négative de l'IMF ou

tout simplement d'un projet. Guérin en donne un exemple très illustratif. Il concerne la question de la discrétion (*Soutoura* en wolof) dans les IMFs. L'exemple est constitué par la descente d'agents de caisse au domicile de femmes après un retard de remboursement sans aviser les femmes leaders. Cette démarche des agents de caisse est vécue comme un manque de respect et d'humiliation pour les femmes en retard de paiement et de déresponsabilisation des femmes leaders et de remise en cause de leur rôle. La conséquence finale est l'accumulation des retards de remboursement et la constitution d'une zone de « mauvais payeurs ».

Cette démarche des agents de caisse qui bouscule par ailleurs les codes de confiance participe à l'émergence de défauts stratégiques. Le remboursement devient illégitime du fait de sentiment d'humiliation des femmes emprunteuses et de minimisation du rôle des femmes leaders. La pression sociale qu'elles exerçaient sur les autres femmes n'est plus opérationnelle. Il se pose ici la question des limites de la confiance et des facteurs de rupture.

On peut dire même que dans le milieu sénégalais, cette question dépasse le cadre de la microfinance et s'applique à tous les domaines de la vie ; la « *Soutoura* » est d'une importance clé dans l'incitation au remboursement des femmes. Cette ambivalence de la notion de confiance se voit aussi dans la confiance hiérarchique, notamment lorsque la « base » soupçonne que les femmes leaders se sont construites économiquement ou politiques à leur détriment. Il naît un sentiment de méfiance qui détint inévitablement sur le projet (ici l'IMF) auquel elles sont associées.

Une autre grille théorique nous est proposée par Moisseron et al., (à paraître), qui eux-aussi insistent sur le rôle central des agents de crédit, mais en l'analysant en termes de traduction du monde « contractuel » - celui des IMFs – et du monde « communautaire », celui des populations locales. Le contexte de leur étude est le Maroc. Dans ce milieu, la microfinance est considérée comme « étrange et exogène » (ibid.) par les populations car elle bouscule des croyances sociales et des habitudes d'emprunter. Elle fait peur. Elle apparaît très formelle et assimilée à l'administration, au roi. C'est à ce niveau qu'il faut comprendre le rôle essentiel de l'agent de crédit qui va aider à « démystifier » la microfinance, à sa personnalisation et son appropriation au sein de la communauté. Ces deux mondes (contractuel et communautaire) ne fonctionnent, n'obéissent pas aux mêmes critères et aux mêmes systèmes de valeur. Dans l'un (contractuel), les relations sont rigides, définies dans le temps, normées, impersonnelles et indifférenciées, la régulation est effectuée par l'Etat, le roi (Makhzen) ou la loi, le lieu de la

transaction est l'agence de microfinance. Le créancier est perçu comme extérieur à la communauté, le mode de sanction définie est de type légal, la valeur associée à cet échange est l'efficacité. En revanche, dans l'autre (communautaire), le type de la relation financière est informel, flexible, inscrit dans la durée. La régulation se fait par la pression sociale et la réputation et les formes de sanctions prévues en cas de défaillance, sont de nature sociale et symbolique. Le lieu de l'échange n'est plus l'IMF mais le douar (le village) et la valeur associée à celui-ci est la solidarité.

Dans ce contexte, le rôle de l'agent de crédit est essentiel dans « l'intériorisation » de la microfinance et sa légitimation auprès de la communauté. Cette légitimation passe un processus de construction de confiance et des apprentissages fréquents. L'agent de crédit est pris entre le contractuel et le communautaire, le formel et l'informel. A travers cette proximité et son rôle d'interface, il rend légitime même l'interdit et le répréhensible (taux d'intérêt) dans le milieu rural, et « informalise » le caractère formel de la microfinance auprès des populations (la communauté).

Cependant, la construction de la confiance entre l'agent de crédit (et son IMF) et la communauté dépend de sa distance sociale. S'il est un fils du terroir, il ne sera pas perçu comme trop distante des réalités de la communauté et inspire plus confiance.

Un autre exemple nous est fourni par l'étude de Guérin et al (2007)⁶² en Inde du Sud : ils montrent que la gestion des risques entre agents de crédit et clients passe par la construction de relations clientélistes, lesquelles combinent offre de services multiples et allégeance politique. L'hypothèse des auteurs est qu'en « *Inde du Sud, les relations entre certaines organisations de microfinance (probablement pas toutes) et leurs clients ne répondent pas du tout aux critères d'une relation marchande mais plutôt à ceux d'une relation de clientèle et de courtage* » (ibid., p 14). La relation de clientèle met en jeu un « patron » (IMFs, bailleur ou Etat), « un courtier de terrain » (agent) et le « client ». Mais entre le « patron » et le « client », il existe des intermédiaires : leaders locaux ou de groupes auxquels l'agent de crédit fait faire une partie du travail de courtage). Les auteurs décrivent le lien de clientèle comme une relation de dépendance entre un « client » et un « patron », non parentale. Cette relation est mutuellement avantageuse, même si elle est fortement asymétrique et hiérarchique.

L'analyse des méthodes de sélection met en évidence deux types. Le premier type, plus

62 Voir Guérin et Kumar (2007) « Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance »

courant selon les auteurs, est basé sur le recours à des personnalités locales, des hommes ou femmes, « fils ou filles du coin ». Ces personnalités sont choisies à partir de leur autorité et de leur légitimité et jouent un rôle d'interface entre l'IMF et les clients. Leur rôle précis est le recrutement d'emprunteurs en se basant sur les informations qu'ils détiennent et de garantir leur fidélité. Ces personnalités font transiter les informations, règlent les conflits et tensions. Le second type est basé sur des relations de proximité avec chaque client ; ce cas est plutôt rare, révèle les auteurs.

En somme, ces courtiers (agents de crédits) ont un rôle majeur dans l'incitation à rembourser et la gestion des risques grâce à la maîtrise de l'information sur la clientèle. Ils jouent une sorte « d'assurance » pour l'IMF car ce sont eux qui recrutent les clients. Leur légitimité auprès du « patron » dépend largement des taux de remboursement des clients recrutés.

Une conclusion phare de cette étude est que « face à la médiocrité de la taille des portefeuilles des agents de crédit et au climat hyper concurrentiel de l'offre, proposer des services annexes et surtout construire des relations d'obligations permet de garantir la fidélité des clientes ».

Pour les auteurs de cette étude, l'Inde n'est pas un cas isolé, courtage et liens de clientèle peuvent s'opérer dans les sociétés où l'incertitude est élevée.

Un exemple très contrasté est celui de la République Dominicaine. Joana Alfonso (2013) observe d'excellents remboursements dans les IMFs, qui selon elles sont liées d'une part à des méthodes très sophistiquées et relativement standardisées de sélection et de recouvrement et d'autre part à des relations de proximité – les agents voient très régulièrement leurs clients. Cet exemple, très différent du précédent dans la mesure où la relation entre clients et agents reste de nature très contractuelle, est intéressant car il montre que la professionnalisation et la standardisation ne sont pas incompatibles avec le maintien de relations de proximité.

Ces agents de terrain ont des procédures très sophistiquées de sélection et recouvrement. Ils prennent toutes les précautions avant l'octroi de crédit en brassant le maximum d'informations sur les clients. Lors des visites, ils étudient les stocks des unités de production, évaluent l'ensemble des sources d'endettement, y compris informelles, et examinent en détail la santé financière des unités de production des clients. Il demande six référents pour l'octroi du crédit et appellent au moindre doute ou en cas de défaut de remboursement. Ils effectuent des visites très régulières.

Au-delà de la diversité des contextes, cette revue de la littérature met en évidence le rôle

déterminant des agents de crédit dans la construction de la confiance entre population et IMFs et dans l'incitation au remboursement au crédit. Elles mettent également en évidence le fait que l'incitation à rembourser ne dépend pas seulement de la solvabilité du client mais aussi de la légitimité de l'IMF pour les clients. Dans le contexte sénégalais, deux particularités méritent d'être notées. Le premier est le caractère mutualiste des IMFs, qui met donc en jeu les élus, dont le rôle peut également être important dans l'appropriation des IMFs et la construction de leur légitimité. Le second est le climat politique global, avec en particulier des pratiques généralisées de corruption sous l'ère Wade, et régional, et nous nous focaliserons ici sur la vallée du fleuve, déjà présentée au chapitre précédent.

Il faut ensuite tenir compte de la diversité des stratégies d'implantation des IMFs décrites au chapitre précédent. On peut supposer sur les IMFs qui misent sur l'agglomération et celles qui se spécialisent sur un territoire ne sont pas appropriées de la même manière par les populations locales et ne réagissent pas de la même manière au climat de concurrence.

Pour camper le cadre d'évolution de la microfinance entre 2000 et 2012, décrivons le contexte politique qui a prévalu pendant cette période et qui permet de comprendre certains facteurs de la crise de la microfinance.

IV. Le climat politique entre 2000 et 2012: Un Etat-Parti clientéliste

4.1. Comment les dérives politiques ont influencé celles de la microfinance dans certaines IMFs

Comprendre certaines dérives de la microfinance sénégalaise suppose de les resituer dans le climat politique de la dernière décennie, sous le « règne » du Président Abdoulaye Wade (2000-2012), marqué par une impunité totale et une justice à deux vitesses. Nous nous contenterons seulement de décrire quelques faits. Ils suffisent largement à donner une idée des dérives.

Sous le régime Wade, c'est le socle même de la république qui a été remis en question : l'indépendance de la Justice, celle des Forces Armées (Armée et Gendarmerie), des services paramilitaires (Police) et de l'Administration Générale ont été sérieusement ébranlées entraînant avec elle le fondement de l'exception sénégalaise en Afrique. La boulimie du pouvoir, à toutes fins, l'emporte sur les règles de la république. Un parti pris dans toute la gestion des affaires publiques s'opère à tous les niveaux de l'Etat (Coulibaly, 2006, Gaye, 2010, Sall, 2010). Gaye (ibid.) parle même d'un « régime d'exception unique ».

Dès le début de son mandat, Me Wade change les règles du jeu de la République et les institutions. En exemple, la prestation de serment qui se tient d'habitude devant le Conseil Constitutionnel dans l'hémicycle de l'Assemblée nationale a été organisée au Stade Léopold Sédar Senghor, lui enlevant ainsi son caractère solennel et symbolique. Il fait jouer son propre hymne, inconnu des sénégalais. Ce qui retient surtout l'attention ce sont les allures politiques de cette prestation de serment, organisé sur fonds de meeting politique.

Sous son règne, le citoyen compétent et dévoué pour la cause publique est substitué au militant fanatique, au partisan borné ou au proche parent. Même si celui-ci est incompetent et absentéiste, sa qualité de membre du parti ou du camp présidentiel suffit largement.

Dans tous les milieux (administratifs, religieux, culturels, sportifs, d'affaire...), des personnalités sont corrompues par des « agents de l'Etat » ou du « parti-Etat » (le PDS) soit en les mêlant dans des affaires financières louches, soit en leur octroyant de larges sommes visant à acheter leur silence ou leur soutien. Alors que le Sénégal était réputé pour disposer d'un bon système de transparence dans la conduite des affaires publiques, celui-ci a été considérablement affaibli entre 2006 et 2011, comme cela est illustré par la forte dégradation du classement du pays dans les indicateurs de gouvernance. L'indice de perception de la corruption établi par Transparency International a ainsi chuté de 3,6 à 2,9 entre 2007 et 2011⁶³.

Toutes les normes de la république et de la société sont bafouées. Le mérite, la compétence et l'expérience ne sont d'aucune utilité dans le choix des hommes et des femmes. Me Wade et son camp ont privilégié dans le recrutement, la couleur du parti politique, les flatteurs et la capacité de faire acte d'allégeance sans scrupule ni réserve au chef du « Parti Démocratique Sénégalais ». Ces pratiques ont suscité ce qu'il a été qualifié de « transhumance politique⁶⁴ », les partisans étant guidés uniquement par l'opportunisme et aucunement par des considérations idéologiques. Pour ceux proches des cercles du pouvoir, tout est désormais permis et l'impunité est totale. Pour Gaye (2010), « *comment pourrait-il en être autrement*

⁶³ Source : <http://www.banquemondiale.org/fr/country/senegal/overview>

⁶⁴ A propos de ce terme (Transhumance), il faut dire qu'il était réservé au domaine agricole, en particulier au pastoralisme où à une certaine période de l'année, le bétail migre pour trouver de l'herbe dans les endroits plus verts. Mais, la particularité est que le bétail revient presque toujours au point de départ, mais le cas de ces politiques, ils ne reviennent jamais, ils restent dans les partis hôtes ou continuent leur migration vers d'autres points plus prospères.

d'ailleurs, pour des gens sortis de nulle part, à qui ont été confiées des responsabilités importantes très au-dessus de leur capacité intellectuelle et mérite professionnel? Et, évidemment, ils n'ont rien fait d'autre, que de se remplir tout bonnement, plein les poches » (ibid.).

Dans tous les milieux, urbains comme ruraux, l'Etat installe des « courtiers », des gens au discours bien rodé, dont le rôle se limite à légitimer la politique du régime en contrepartie de sommes parfois considérables. Les valeurs en vigueur sont le vol, la générosité, puisque tout butin est néanmoins supposé être redistribué, la flatterie et la loyauté - «*ne pas toucher à la famille du roi*»⁶⁵. Si la corruption et le clientélisme ne sont évidemment pas nouveaux, ils atteignent des sommets, et une partie d'entre eux ont d'ailleurs été rendus officiels sans pour autant qu'ils aient été punis⁶⁶.

Cette impunité se propage à tous les échelons de la vie sociale, jusque dans les villes, les villages et les quartiers. Elle gagne les milieux populaires avec l'organisation pyramidale de l'ensemble du système, sous forme de « cellules de quartier » et de « coordinations » régionales, dont le rôle ne semble guère aller au-delà de l'alimentation du réseau clientéliste.

Dans ces « cellules de quartiers » ou « coordinations régionales », l'argent circule à flot. Les financements proviennent de sources diverses : Fonds politiques (caisse noire, 60 milliards par an, laissés à la discrétion du Président sénégalais), de riches entrepreneurs qui ne financent que les activités politiques, de femmes d'affaire qui courtisent des populations pauvres pour bénéficier de leur vote lors des échéances électorales, de directions nationales (Lonase, Agence de Régulation des Télécommunications et des postes, de l'Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural, Fonds de Promotion Economique ...).

A la base, la population se divise en deux catégories : une partie se rapproche de ces politiques pour tenter de profiter de leur situation et l'autre qui refuse de s'y soumettre mais développe un très fort sentiment de frustration.

Dans la première catégorie, on rencontre des leaders locaux de partis politiques comme dans la Vallée du fleuve qui sont très influents et peuvent facilement instrumentaliser les

⁶⁵ Expression couramment utilisée pour ironiser sur la gestion du pays par le Président Wade qui a mis son fils au-dessus de tous les sénégalais.

⁶⁶ Voir Rapport d'audit de 2011 de l'Autorité de régulation des marchés publics (ARMP)

populations. Ces leaders sont très protégés par l'Etat et le parti au pouvoir, même lorsqu'ils faillent.

Ces leaders ont joué un rôle central dans les non remboursements. Ils incitent au non remboursement, et renforcent leur légitimité par la promesse de protection qu'ils assurent. Et il suffit effectivement d'être membre du parti au pouvoir pour être protégé en cas de non-paiement. Certains leaders paysans, appartenant au PDS, dans la Vallée du Fleuve Sénégal ont ordonné à des populations de ne pas payer leur crédit dans les IMFs (exemple de la CNCAS, du Pamecas, de l'Acep) prétextant des inondations. Or, on le sait, les inondations n'ont pas touché tout le monde.

Dans la deuxième catégorie, certaines personnes refusent de payer leur crédit, car elles considèrent que les IMFs sont de toute façon liées au gouvernement et à un Etat-parti corrompu. La « revanche » sur le PDS est de ne pas payer ces crédits auprès de l'IMF.

Ce comportement est très présent en milieu paysan. Il ne date pas d'hier. Déjà dans les années 80-90, ils ont provoqué la faillite de la BNDS et d'autres organismes de financement. Mais il s'est de toute évidence renforcé sous le régime Wade et date d'il y a très longtemps.

4.2. L'instrumentalisation des IMFs

Au-delà de ce climat généralisé de corruption, un certain nombre de financements publics (Fonds de promotion Economique, Fond d'aide aux femmes, aux jeunes) ont été utilisés par le pouvoir pour financer certaines IMFs mais dans une logique purement clientéliste, exigeant de financer en priorité les militants du parti, le plus souvent sans garanties. Dès son arrivée au pouvoir, Wade a ainsi mis en place plusieurs dispositifs de financement étatiques, en large partie dédiés aux femmes (Fonds de promotion de l'entrepreneuriat féminin - FNPEF, Fonds National de crédit pour les femmes-FNCF, agence de développement et d'encadrement des petites et moyennes entreprises-ADEPME). Il a également soutenu l'émergence de plusieurs associations féminines, de jeunes, corporatistes...pour bénéficier des financements. Des associations féminines ont été autorisées à donner du crédit, le financement venait directement de l'Etat. On peut citer par exemple l'association des femmes pour la promotion de l'entreprise au Sénégal (AFEPES), unions des groupements des femmes de parcelles assainies, le Réseau africain pour le soutien africain pour le soutien à l'entrepreneuriat féminin. Toutes ces associations sont dirigées par des femmes politiciennes.

Wade cherchait un gain politique à travers ces financements de ces associations (Sall, op.cit.). Pour Sall (ibid.), Wade cherchait à obtenir à son profit la participation des femmes et des associations dans les échéances électorales.

La microfinance apparaît alors comme une opportunité à saisir pour les populations, toujours avides de liquidités, pour les élites féminines, en quête de statut, et pour l'Etat-parti, soucieux d'élargir et fidéliser son électorat. Bien sûr toutes les personnes qui ont reçu un financement n'étaient pas du camp de Wade - la justification serait beaucoup plus difficile- mais d'après certains observateurs, la majeure partie était de son parti ou membres d'associations politiques (Sall, ibid. ; Gaye, op.cit.). Wade a particulièrement misé sur la femme du fait de leur capacité mobilisatrice lors des événements politiques mais aussi et surtout parce qu'elle constitue 52% de la population et 51% de l'électorat (Sall, ibid.). Elle constitue alors une force électorale indiscutable, que Wade a parfaitement comprise. Pour y parvenir, Wade a mis en place sa loi sur la parité homme –femme et sa promesse, pour les femmes, du poste de vice-président (non prévu par la constitution !). Mais il a aussi misé sur la création de structures de financement dédiées aux femmes. Certaines femmes ont été nommées à des postes ministériels (ministère de la microfinance, de l'enfance et de la famille...), parfois sans compétences. Ceci a provoqué d'ailleurs l'indignation de cadres féminins universitaires comme les Professeures Fatou Sow Sarr et Penda Mbow, qui ont violemment critiqué ces nominations. Il n'est pas non plus anodin que ce soit le Ministère de la femme qui abrite la direction de la microfinance.

Le nombre d'associations féminines, de jeunes, de réseaux, de mouvements de soutiens se sont multipliés très vite entre 2000 et 2012. Nous n'avons malheureusement pas de données chiffrées mais la prolifération de ces structures était évidente dans l'espace public. La plupart de ces structures ont été encouragées dans leur création par le gouvernement qui a ensuite mis en place plusieurs structures de financement pour les femmes. Tout ceci n'était motivé que par des visées clientélistes et électoralistes, et ce qui est déplorable.

L'accessibilité au financement devient plus simple pour les femmes et les autres personnes, militants du PDS avec les fonds provenant de l'Etat mais les conséquences sur le secteur de la microfinance sont énormes.

Tout d'abord, le caractère clientéliste crée des situations de dépendance et des sentiments d'opportunisme et de facilités chez les populations. Il constitue pour eux de « l'argent facile »,

de « l'argent froid » provenant d'un parti qui a besoin de leur soutien, le remboursement n'étant pas une priorité.

Ensuite, ces structures de financement, outre leur caractère excluant (ne s'adresse pas à tout le monde), concurrencent les autres IMFs et favorisent de par leur offre de crédit, une situation d'endettement croisé car il n'est pas exclu que certains clients d'IMFs soient membres de ses associations politiques et peuvent alors avoir des prêts multiples.

Enfin, ces financements mis en place par l'Etat ont bénéficié à certaines IMFs, plus particulièrement de petites IMFs (Mutuelle de Grand Yoff) à qui on a imposé des clients à financer et que ces derniers n'ont jamais correctement remboursé, il y avait beaucoup d'impayés.

Si dans les grandes IMFs, le poids de l'Etat ne s'est pas fait ressentir c'est parce que ces IMFs sont moins dépendantes de ces types de financement et sont très surveillées par leur bailleurs étrangers dont certains adhèrent fortement aux principes mutualistes.

4.3. Microfinance et clientélisme des élus dans les petites IMFs

Le mutualisme n'est pas épargné par ce climat de corruption et de clientélisme. Nombre de cadres d'IMFs ne s'en cachent d'ailleurs pas et expriment très ouvertement le fait que le bénévolat dans certaines institutions de microfinance cache des intérêts personnels. De nos entretiens avec une personne ressource qui a une solide expérience dans la microfinance sénégalaise, il ressort un passage très illustrateur ; *« je suis extrêmement déçu par ce qui se passe ici. Le système mutualiste fonctionne très différemment ici ; les élus, ici en Afrique-prennent cela comme une ressource supplémentaire, [] ici c'est la course au per diem et à la ressource supplémentaire ; certains politiciens en profitent pour acheter les élus »*⁶⁷. Certains élus ne sont intéressés que par les missions rémunérées dans les mutuelles d'épargne et de crédit. Elles constituent pour eux une source de revenus supplémentaires. En exemple, à la Feprodes et dans d'autres mutuelles de crédit comme MEC *Soxali jigger*, certaines élues de l'IMFs sont également des responsables politiques, présidente de cellule⁶⁸ de parti politique

⁶⁷ Extrait d'un entretien avec un cadre étranger, témoin de l'évolution et de la croissance de la microfinance au Sénégal

⁶⁸ La cellule est la structure de base du parti, au niveau des quartiers, dans les villes comme dans les villages. Elle est un organe de recrutement, de mobilisation, d'information des militants du parti. En milieu urbain comme rural, la cellule est dirigée par un bureau élu. Les cellules élisent des délégués auprès des collectifs.

de quartier et ont besoin de l'appui des femmes lors des élections. Certains élus utilisent les clients pour renforcer leur réputation de leader local ou pour asseoir leur base politique, en arrangeant certains dossiers des clients même si ceux-ci comportent des risques de remboursement pour l'IMFs.

C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la crise de la microfinance au Sénégal.

A présent, intéressons-nous aux dérives de mission dans les IMFs.

V. Dérives de mission

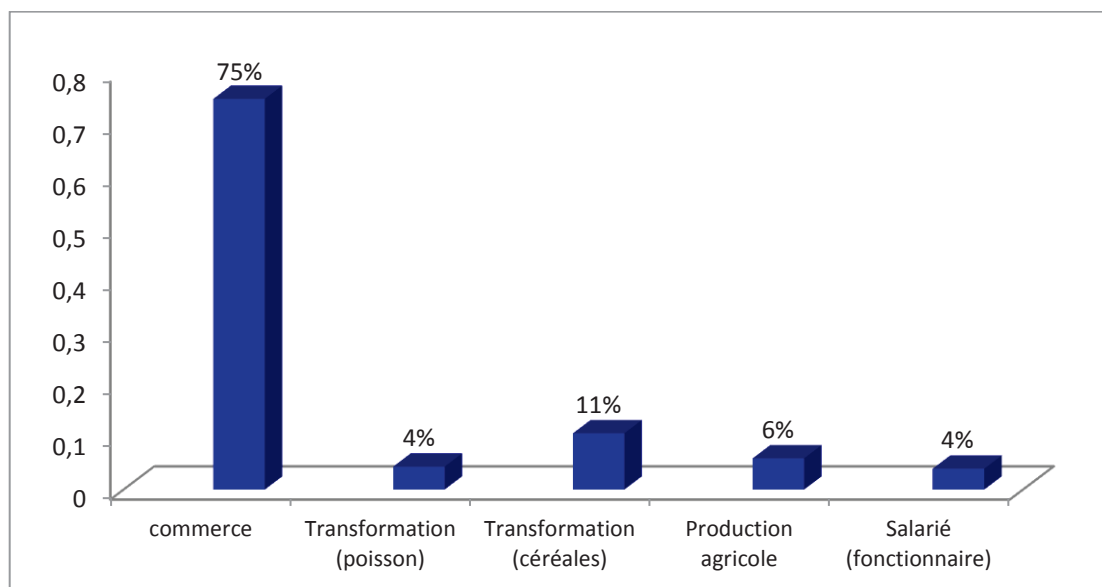
5.1. Concentration de l'offre, concurrence et endettement croisé

5.1.1. Concentration par filière

Nous avons vu dans les chapitres précédents que la saturation est d'autant plus forte que la microfinance se concentre sur un nombre restreint de filières d'activités. Nos analyses sur la microfinance vu par la demande ont montré que dans nombre de cas, il existe déjà des modes de financements informels, et que la capacité d'expansion des filières est limitée. Du fait de ces modes de financements préexistants, la saturation est relativement rapide.

Selon la DMF (2011), 67% du financement de la microfinance vont dans le commerce. Pour nos propres enquêtes, ce pourcentage est de 75% (Graphique 18, ci-dessous).

Graphique 18: Les secteurs d'activité financés par la microfinance



Source : nos données d'enquêtes, questionnaire auprès des femmes

L'agriculture (6%) et la transformation agro-alimentaire (15%) sont très peu financées par la microfinance. Ceci s'explique notamment par l'exode rural et par la faiblesse des barrières à l'entrée du secteur tertiaire. Cette forte concentration de la microfinance dans le commerce serait due à l'investissement et aux exigences professionnelles peu élevées nécessaires à l'exercice du commerce (Robichaud, 2002), mais aussi, semble-t-il au fait que les IMFs privilégient les investissements dans les activités à rentabilité immédiate (immobilier, transport interurbain, commerce des produits alimentaires, etc.) au détriment des activités qui demandent un délai de récupération plus long du capital investi (agriculture, artisanat, etc.).

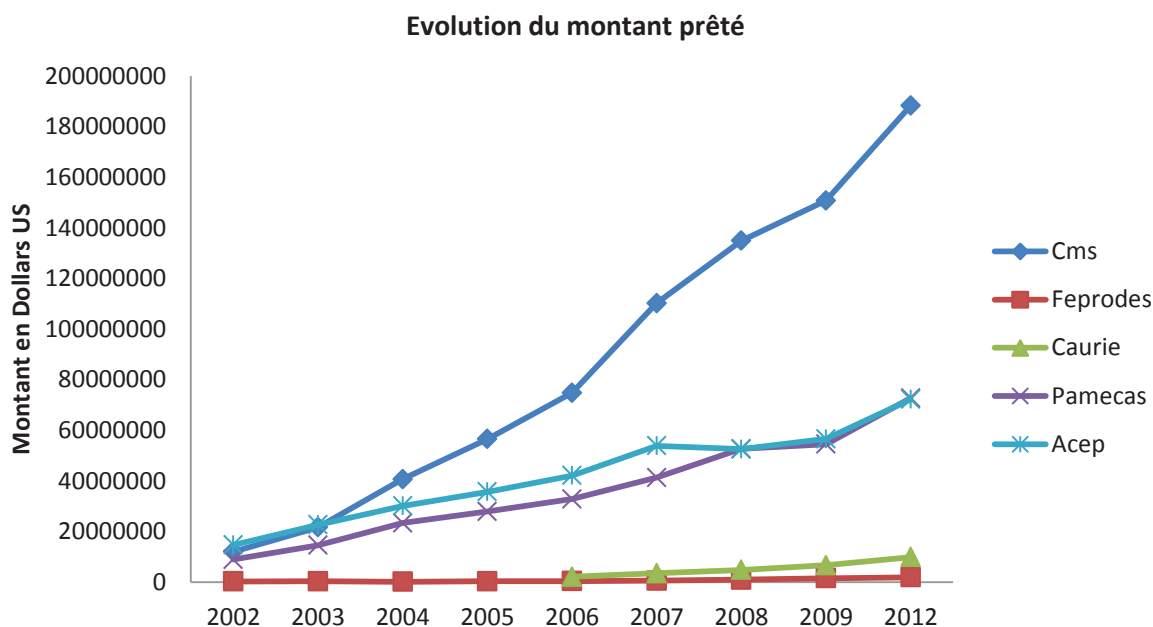
Cette saturation est d'autant plus forte que l'offre est très concentrée géographiquement, nous l'avons vu au chapitre précédent.

Pour illustrer l'augmentation de la concurrence, nous nous sommes intéressés à l'évolution de quelques indicateurs : nombre de crédits par agent de crédit, montant de prêt des IMFs et le montant moyen de prêt.

5.1.2. Evolution du montant prêté dans les IMFs

Les montants globaux prêtés augmentent considérablement entre 2002 et 2012 pour toutes les IMFs (entre 2006 et 2012 pour Caurie). Entre cette période, le montant prêté augmente de 94% pour Cms, 83% pour Feptides, 88% pour Pamécas, 80% pour Acep et 78% pour Caurie (entre 2006 et 2012, Caurie a commencé ses activités en 2006). Le graphique 20, ci-après illustre cette évolution. On observe notamment la croissance très forte du Cms, qui s'accélère au cours du temps en comparaison de ses concurrents.

Graphique 19: Evolution du montant total prêté dans les IMFs



Source : Nos calculs à partir des données du Mix sur la période 2002-2012

5.1.3. Le montant moyen des prêts dans les IMFs

Il est également utile d'examiner l'évolution du montant moyen des prêts. On constate tout d'abord des montants très variables par institution : Cms et Acep ciblent des montants nettement plus élevés que leurs concurrents, avec des montants moyens de prêt en 2012 d'environ 1500 US\$. Pamecas est nettement en dessous, avec un montant moyen en 2012 d'environ 700 US\$, et les deux autres institutions sont encore en-deçà. Ceci, notons-le, n'empêche pas un recoupement de la clientèle. Nous n'avons pas de données précises sur ce point, mais nos observations et les entretiens avec les responsables d'IMFs et les agents le confirment : les trois grands réseaux restent concurrents sur certains segments de clientèle.

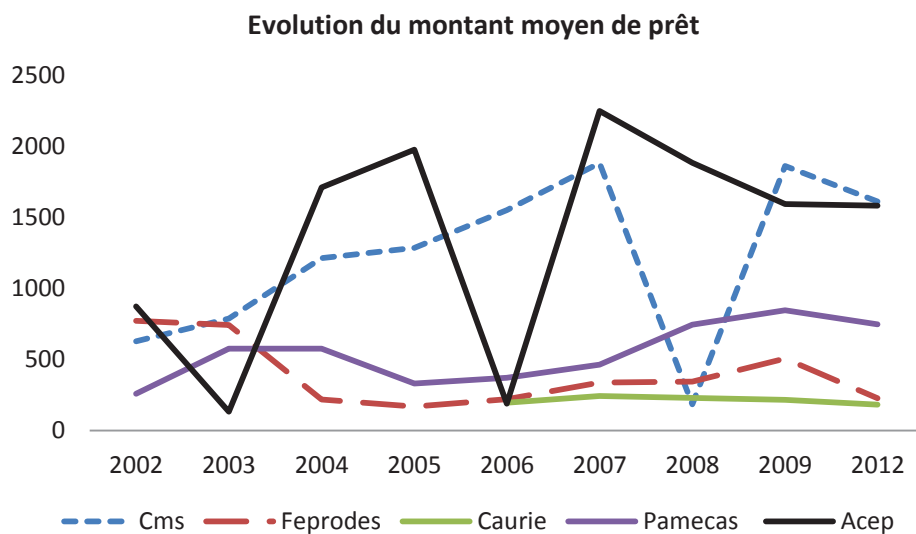
On observe ensuite que globalement, le montant moyen des prêts augmente, mais de manière inégale.

Entre 2002 et 2012, le montant moyen des prêts augmente de 61% au Cms, par contre il diminue de 24% à la Feprodes et 7% à Caurie (entre 2006 et 2012). Il croit aussi de 66% au Pamecas et 45% à l'Acep (voir Graphique 21).

Cette évolution traduit, pour les trois grands réseaux, un glissement net de clientèle vers un profil plus aisé. On note en particulier l'intérêt croissant pour les salariés, qui sont désormais une nouvelle niche. L'intérêt est double : ils ont des besoins de consommation conséquents, et

des revenus stables. Le principe de la domiciliation des salaires (auxquels les petits réseaux n'ont pas droit) est une garantie infaillible. Les 3 grands réseaux communiquent peut sur cette évolution de leur clientèle et il est difficile d'obtenir des données chiffrées. Nous avons réussi toutefois à obtenir celles du Cms, et ils sont très instructifs : le Cms gère 40% des comptes des fonctionnaires du public et à peu près le même pourcentage dans le privé (Cms, 2011).

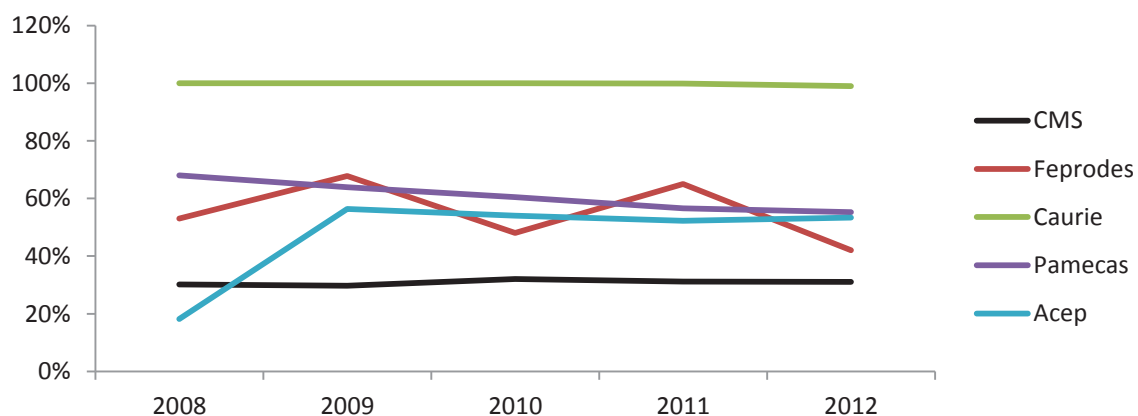
Graphique 20: Evolution du montant moyen des prêts



Source : Nos calculs à partir des données du Mix sur la période 2002-2012

Nous nous sommes également intéressés à l'évolution du pourcentage de femmes entre 2008 et 2012, par institution (graphique 22).

Graphique 21 : Evolution du nombre de femmes dans les IMFs



Source : Nos calculs à partir des données du Mix sur la période 2008-2012

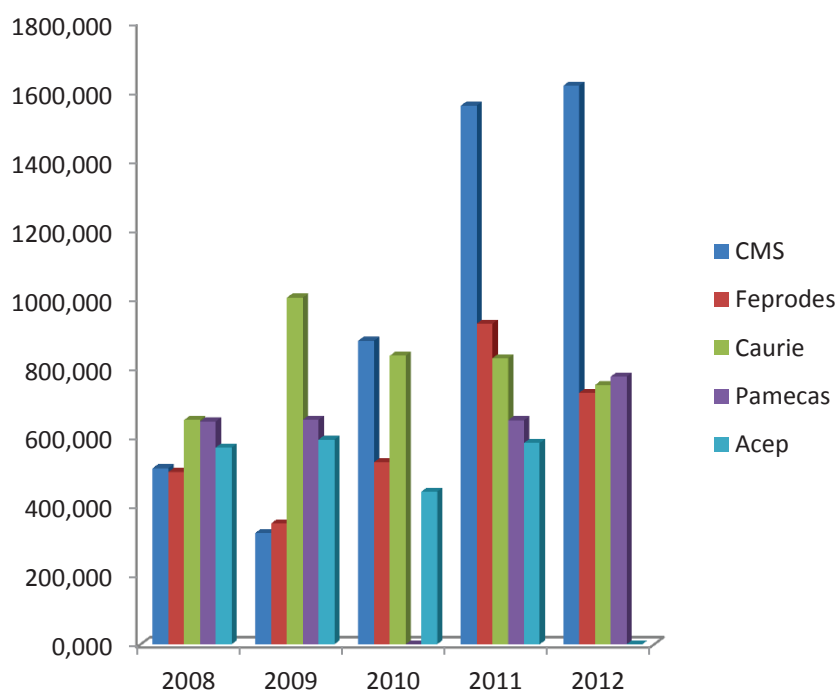
Nous avons vu dans le second chapitre que le pourcentage de femmes était à peu près stable au cours du temps à l'échelle du secteur (environ 40%).

Il reste stable au Cms (environ 30%). Concernant les Pamecas, il ne cesse de baisser (de 68 à 55%) tout en restant supérieur à la moyenne. A l'Acep, on observe une très forte augmentation en 2008 (le pourcentage de femmes passe de 18 à 58%), qui semble même étonnante (les données sont-elles fiables ?), et depuis une stabilisation autour de 60%. Pour la Feprodes, on observe une tendance à la baisse, sur laquelle nous reviendrons : les femmes représentaient 53% de la clientèle en 2008 contre 42% en 2012

Pour Caurie-Microfinance en revanche le ciblage exclusivement féminin se maintient (100% de femmes en 2008, 99% en 2012).

Nous nous sommes aussi intéressé à l'évolution du nombre de crédits par agent.

Graphique 22 : Evolution du nombre de crédits par agent



Source : Nos calculs à partir des données du Mix sur la période 2008-2012

Au Cms, entre 2008 et 2009, le nombre de crédits par agent a baissé d'environ 510 à 322 crédits, soit une baisse de 58%. Entre 2009 et 2010, il augmente de 63%, atteignant environ 888 crédits par agent, 44% entre 2010 et 2011 pour atteindre environ 1560 crédits par agent.

Entre 2011 et 2012, le nombre de crédit par agent a augmenté de 4% atteignant plus de 1600 crédit par agent. Au final, le taux de croissance annuel moyen du nombre de crédits par agent entre 2008 et 2012 est de 33%.

Ce nombre très élevé de crédits par agent s'explique probablement par le fait que Cms dispose parmi sa clientèle d'un nombre (probablement croissant) de salariés). Or l'avantage des salariés (en plus des facteurs mentionnés ci-dessus) est qu'une partie des opérations sur les comptes des emprunteurs (estimée à 46% du portefeuille de crédit) est gérée de façon automatique (prélèvement automatique, gestion à distance sur le réseau) (Cms, 2011).

Au Pamecas, le nombre de crédits par agent reste à peu près stable sur la période. Il augmente de 1% entre 2008 et 2009, passant de 645 à 650 et 16% entre 2011 et 2012 (passant de 648 à 775). Nous n'avons pas les données de 2010, malheureusement pour voir l'évolution entre 2009-2010 et 2010-2011. Le taux de croissance annuel moyen du nombre de crédits par agent entre 2008 et 2012 est de 5%.

A l'Acep, le nombre de crédits par agent reste également stable sur la période. Il a augmenté de entre 2008 et 2009, passant d'environ 560 à 592, puis baisse de 34% entre 2009 et 2010, revenant à environ 440 en 2010, avant d'augmenter de 24% entre 2010 et 2011, passant à 582. Là aussi, nous n'avons pas les données de 2011. Sur la période 2008-2012, le taux de croissance annuel moyen du nombre de crédits par agent est de 1%.

A la Feprodes, le nombre de crédits par agent a fortement baissé (43%) entre 2008 et 2009, passant d'environ de 500 à 350, puis augmente de 34% entre 2009 et 2010, atteignant 526 en 2010. Entre 2010 et 2011, le nombre de crédits par agent a augmenté de 43%, passant à plus de 900 crédits par agent, puis baisse de 27% entre 2011 et 2012, revenant à environ 720 crédits par agent. Cette évolution en dents de scie traduit les difficultés financières de l'institution, qui adapte son personnel au fil des financements et des difficultés rencontrées.

Le calcul du taux de croissance annuel moyen du nombre de crédit par agent est de 10% entre 2008 et 2012.

A Caurie-Microfinance, le nombre de crédit par agent a augmenté de 35% entre 2008 et 2009, passant de près de 650 à 1000 crédits par agents. Ceci est probablement au fait que Caurie venait juste d'être créée et avait suscité l'engouement des femmes pour le microcrédit, ne laissant pas de temps aux responsables de recruter des agents. A partir de 2009, le nombre de

crédit par agent baisse d'année en année. Entre 2009 et 2010, le nombre de crédit par agent a baissé de 20%, puis 1% entre 2010 et 2011 et 10% entre 2011 et 2012.

Au final, le du taux de croissance annuel moyen du nombre de crédit par agent est de 2% pour Caurie-Microfinance

5.1.4. Les effets positifs de la concurrence

La concurrence peut avoir des effets positifs (et c'est d'ailleurs ce que prédit la théorie économique). Ici en l'occurrence, on observe que les délais d'instruction des dossiers de crédit se sont sensiblement réduits : de 21 jours avant 2011, ils sont passés en 2013 à deux semaines voire une semaine chez certaines mutuelles de crédit (nos enquêtes auprès des IMFs, 2013). Pour Microcred et Saint-Louis finance le délai d'attente ne dépasse pas 15 jours (nos enquêtes, 2013). Cette observation est valable pour les autres IMFs comme le Cms, l'Acep, la Pamecas, la Feprodes.

La concurrence permet également aux clients de diversifier leurs services. Contrairement aux années précédentes, les clients de la microfinance ont aujourd'hui le choix dans les produits proposés.

Mais la concurrence engendre aussi des effets pervers.

5.1.5. Effets négatifs de la concurrence

La concurrence a favorisé l'augmentation de la taille des portefeuilles de clients des agents de crédit dans les IMFs, nous l'avons vu plus haut. On a vu les agents de crédit gèrent des portefeuilles de crédit assez volumineux (jusqu'à 1600 au Cms).

La concurrence génère également des effets secondaires négatifs comme le surendettement et la « cavalerie » ou des formes multiples d'endettement. Mais aussi, elle peut favoriser des erreurs sur la sélection des clients solvables lorsque les précautions ne sont pas prises pour un bon ciblage.

5.1.6. Prospection

La concurrence entre IMFs a favorisé l'inscription de la prospection et du démarchage dans les pratiques quotidiennes de certaines IMFs, surtout commerciales. Mais, les méthodes de prospection et de démarchage, les moyens utilisés et les types de clients ciblés diffèrent selon le type de stratégie de l'IMF.

5.1.6.1. Les IMFs à logique d'agglomération

Dans les grosses IMFs, surtout commerciales, la prospection et le démarchage de client font partie des nouvelles pratiques. Ici, ce sont des méthodes de marketing (flyer, descente dans les zones à fort potentiel humain et économique) et de gros moyens matériels (voiture, motos) qui sont utilisés. A Microcred et Saint Louis Finance, les agents de crédit passent une partie de leur temps à solliciter de nouveaux clients qu'ils prospectent sur les marchés.

Dans certaines régions, les mêmes secteurs et les mêmes clients constituent les cibles des IMFs. C'est par exemple le cas de Microcred et Saint Louis Finance en s'implantant à Saint Louis et qui démarchent presque exclusivement les clients d'autres mutuelles de crédit. On retrouve une pratique fréquemment observée dans des zones saturées, mentionnée par Schicks et Rosenberg (2011): *« lorsque des IMFs ouvrent de nouvelles agences, elles préfèrent si possible le faire dans des endroits 'sûrs', c'est-à-dire là où un concurrent a déjà fait le travail de sensibilisation au microcrédit et dispose d'une présence déjà solide, plutôt que de s'implanter dans des localités encore non desservies »* (Schicks et Rosenberg, 2011, p 12).

Ici les agents de crédit démarchent tous les types de clients, connaître le client ne rentre pas en ligne de compte, ce qui est important est qu'il ait une activité non risqué pour l'IMF et un local de travail (magasin, restaurant, boutique, unité de transformation).

On perçoit ici cette tension entre monde contractuel et monde communautaire. Ici, la sélection met en avant, non pas des critères sociaux (connaissance, habitants du quartier ou non) mais seulement des critères commerciaux (solvabilité, activité économique etc.). Les types de rapport sont basés sur des éléments formels et contractuels et non communautaires (Moisseron et al., à paraître).

5.1.6.2 Les IMFs spécialisées

Les petites IMFs tentent de jouer la concurrence en misant sur leur spécialisation.

Les agents se rendent eux aussi dans les marchés mais s'adressent à une cible spécifique. Le cas que nous décrivons ci-après s'adresse à des femmes ou des hommes qui travaillent dans un marché à proximité du lieu d'implantation de l'IMF. Ici, la particularité est que les agents de crédit connaissent les clients et leur lieu de travail ou leur zone d'activité. Les clients n'ont pas toujours un emplacement fixe (marchands ambulants). La proximité de l'agent de crédit avec ces clients est particulièrement importante. Il n'existe pas de garanties, l'IMF mise sur

de petites sommes et sur la proximité sociale avec les clients.

On retrouve l'idée de confiance sécuritaire décrite plus haut, et qui est liée à la fois à une proximité physique, sociale et culturelle. Cette confiance sécuritaire se perçoit à travers la démarche de l'IMF sur l'allègement des procédures de prêts, le contact de l'agent de crédit avec les clients sur le marché. Ceci joue un rôle d'incitation car la pression sociale opère ici fortement du fait de la proximité de la mutuelle avec le marché où travaillent les clients (proximité physique) et de celle de l'agent de crédit avec les clients aussi (proximité culturelle) (Guérin, op.cit). On retrouve également l'idée de « *l'homme du coin* » ou « *du fils du coin* ».

L'agent de crédit qui nous reçoit a la quarantaine et est très connu du quartier.

Nous démarchons les femmes revendeuses au marché de Grand Yoff tout près de la mutuelle de crédit. Nous leur expliquons d'abord que l'IMF est pour le financement des personnes comme eux et ce que nous offrons comme produits. Ensuite, nous leur posons des questions sur leur activités (les produits vendus, les risques de leur métier, les bénéfices journaliers) et sur le financement de leur activités...Généralement, peu de femmes que nous démarchons ont des expériences avec les IMFs, la plupart d'entre elles utilisent des prêts familiaux (époux, frères, mère) ou d'amis, ou tout simplement de commerçants, mais ces prêts ne suffisent pas pour renforcer leur activité.

Après cette étape, on leur donne rendez-vous à la mutuelle de crédit pour mieux les connaître et cerner leur activité. Elles passent nous voir généralement les après-midi après le marché. Si la confiance est établie, nous leur donnons des prêts journaliers mais nous leur exigeons une épargne qui varie selon la capacité d'épargne du client. Nous ne leur demandons pas de garantie car je les vois tous les jours et connais leur emplacement dans le marché ou les commerçants chez qui ils s'approvisionnent. Le volume du crédit dépend de la capacité d'absorption du client et peut aller de 5000 FCFA à 25000 FCFA. Les clients remboursent les après-midi, à la fin du marché, au niveau de notre guichet qui se trouve sur le marché. Le taux d'intérêt pour ce type de prêt est de 10% (pour chaque 5000 FCFA prêtés, le coût du crédit est de 500 FCFA).

Nous démarchons également des hommes qui ont pour activités, la couture et d'autres petits commerçants y compris des jeunes marchands ambulants qui travaillent au marché. Le principe est le même que pour les femmes, nous leur expliquons la démarche de notre mutuelle et nous analysons leur façon de travailler, la nature de leur activité, les bénéfices dégagées dans la journée et nous leur donnons du crédit mais en leur imposant d'épargner une partie de leur bénéfice à la mutuelle de crédit. Il arrive dès fois que nous ne donnons pas de prêts à certaines personnes qui ne nous ont pas convaincus sur la rentabilité de leur activité ou des personnes qu'on ne connaît pas assez. Mais dans tous les cas, les remboursements se font en fin les après-midi au guichet du marché. Il peut y arriver qu'il y ait des femmes qui ne viennent pas rembourser leur crédit mais ces cas sont rares (une

fois/mois) et généralement c'est parce qu'elle a des imprévues de dernières minutes et qu'elles ne peuvent pas commissionner d'autres femmes.

Au fil du temps, si les clients sont fidèles et qu'on constate que leurs activités marchent bien et que leur volume d'épargne augmente, nous évoluons vers d'autres formes de prêts plus classiques et plus importants. Mais entre le temps du démarchage et les petits prêts multiples, il s'est passé beaucoup de choses entre nous et les clients. Nous avons appris à les connaître davantage, à tisser avec eux une relation de confiance...à connaître chez eux car c'est important pour nous agents de crédit, surtout lorsque des problèmes (retards, impayés) surviennent.

Cette manière de sélection pour l'IMF constitue une innovation au sens où le prêt est adapté à la capacité de remboursement du client qui préfère un remboursement journalier. Si l'agent de crédit arrive à décrocher ces clients, c'est parce qu'il est d'abord du quartier et qu'il connaît bien leurs métiers et leur emplacement sur le marché. Il y a une proximité entre lui et les clients, interdisant tout abus de confiance. Mais en même temps, les clients prennent ce crédit comme une opportunité de renforcement de leur activité.

On le voit bien, cet agent de crédit, de par sa démarche de prospection de clients établit une relation de créancier à débiteur que Moisseron et al., (op.cit.) qualifie de rapport spécifique et socialement construit. L'agent de crédit joue un rôle d'interface entre l'IMF et les clients, entre le monde contractuel, dont on a parlé plus haut et le monde communautaire. Pour Moisseron et al.,(ibid.), ce rôle est nécessaire dans la diffusion du microcrédit. Ce rôle spécifique des agents de crédits est analysé en termes de construction d'une relation sociale entre créancier et débiteur (ibid.). La méthode décentralisée favorise une proximité géographique et culturelle entre le client bénéficiaire et le mécanisme de financement. La décentralisation des unités et des procédures de décision est donc souvent présentée comme fondamentale pour garantir cette proximité, géographique (IMF doit être proche des gens), mais aussi sociologique (clients et agents de crédit doivent s'adapter mutuellement au travers de discours et de codes communs).

Pour Moisseron et al., (op.cit.), l'agent de crédit pour être efficace doit articuler travail de terrain (prospection client) et travail de bureau. Ces auteurs expliquent l'importance des agents de crédit, en milieu rural en évoquant la figure du « courtier » du développement qui joue un rôle d'interface entre les clients (emprunteurs) et l'IMF. Cette figure est intéressante dans le sens où il est doté d'un savoir d'interface et « *de logiques propres* » qui lui permet de construire des « *discours d'intelligibilité communs* » nécessaires à la rencontre entre ces deux

mondes, celui de la microfinance et celui des clients. L'agent de crédit, à travers ces compétences diverses et spécifiques, facilite bien cette rencontre.

5.2. Prêts croisés

La concurrence se traduit aussi par l'endettement croisé des clients, qui peuvent désormais combiner plusieurs prêts auprès d'IMFs concurrentes. Malgré de nombreuses discussions et les revendications d'une partie des IMFs (pas toutes), il n'existe pas de Centrale de risque au Sénégal. Dans le rapport d'évaluation à mi-parcours de la lettre de politique sectorielle de la microfinance, il est estimé qu'en moyenne 10% seulement des clients ont des comptes multiples (DMF, 2011). Le rapport ne donne pas les différences entre zones. Mais les auteurs notent clairement que ce résultat doit être relativisé du fait d'une part, du manque de transparence dans les déclarations des clients relativement à leurs engagements dans d'autres IMFs, et d'autre part, de l'absence d'une Centrale des risques permettant les contrôles. Nos propres enquêtes indiquent que ce pourcentage est probablement beaucoup plus élevé, même s'il est difficile d'en donner une estimation précise. D'après certains agents de crédit, il serait de 30 à 40%, pourcentage relativement similaire à ce qui a été observé dans les quatre pays ayant été confrontés à une forte crise (voir tableau 18 ci-dessous).

Tableau 18: Niveaux d'endettement croisé au Nicaragua, Maroc, Bosnie-Herzégovine et Pakistan

	% d'emprunteurs actifs ayant contracté des prêts auprès de >1 IMF	Sources
Nicaragua	40 (2009)	Entretien avec le directeur d'une IMF nicaraguayenne.
Maroc	40 (2007) 39 (2008) 29 (2009)	Banque centrale et partage des informations sur la solvabilité des emprunteurs entre les cinq principales IMF
Bosnie-Herzégovine	40 (2009)	Enquête auprès des clients des IMF, MIBOSPO
Pakistan	21 (2009) à l'échelle du pays 30 (2009) dans les districts touchés par des crises d'impayés	Pakistan Microfinance Network

Source : Note focus n°61, CPAG, 2010.

Dans l'étude citée plus haut, les clients qui ont reconnu avoir des engagements dans d'autres IMFs (10%) estiment que cela est dû au fait que leur besoin relatif n'est pas satisfait par l'institution de crédit (DMF, op.cit.)

Les prêts croisés sont facilités par la rotation du personnel. Les agents de crédit passent facilement d'une IMF à l'autre, tout en conservant parfois leurs relations avec leurs anciens clients. Et au-delà des prêts croisés, la concurrence entre IMFs se joue aussi au niveau du personnel. La dirigeante d'une mutuelle de Saint Louis nous disait ainsi : « *On souffre de la concurrence déloyale de part des gros poissons. Ils commencent par débaucher le personnel. On forme des étudiants, une fois professionnalisés, ils viennent débaucher ici, c'est le cas de St Louis finance. Et on ne peut pas concurrencer sur les salaires. On nous arrache notre personnel. Ceci a été constaté auprès de pas mal d'IMFs : le personnel de terrain, les auditeurs... même les grosses banques font cela aussi* » (Entretien février 2013).

Quelles sont les conséquences de ces prêts croisés ? Ils permettent aux clients de combiner plusieurs calendriers de remboursement, ceux-ci étant souvent rigides, contraignants et mal adaptés à l'irrégularité des revenus. Les clients deviennent de moins en moins dépendants d'une seule IMF. Le terme « papillonnage » est d'ailleurs fréquemment employé par des responsables d'IMFs et des agents de crédit pour rendre compte de cette pratique d'endettement croisé.

Grace à des pratiques de jonglage (Guérin, Morvant-Roux et Villarreal 2013 ; Wampfler, Bouquet et Ralison, 2013), les prêts croisés peuvent permettre un meilleur remboursement et maintenir la solvabilité des clients, mais cette solvabilité n'est parfois qu'artificielle et ce système de prêt en chaîne et de « cavalerie financière » (Roesch et Héliès 2007), où un prêt est contracté pour rembourser un prêt précédent, peut s'écrouler à tout moment comme un château de carte.

Une autre conséquence des prêts croisés concerne bien sûr l'augmentation de l'endettement global des clients et les risques de surendettement. Exclue jusqu'à une période récente de toute perspective de crédit formel, les clients ont désormais l'embarras du choix et sont parfois très tentés. Certaines IMFs font preuve d'une grande précaution et prennent soin d'augmenter progressivement la taille des prêts pour s'assurer que le montant n'excède pas la capacité de remboursement du client. Mais cette attitude de précaution se révèle inefficace si le client a la possibilité de combiner avec d'autres IMFs. Pour contourner ce problème, certaines IMFs ont abandonné le principe de prêts progressifs, en faisant l'hypothèse que les clients ont de toute façon accès à d'autres sources. Cette pratique diminue l'exposition de l'IMF à des niveaux élevés d'impayés mais ne la soustrait pas à ce phénomène.

L'étude de Krishnaswamy (2007) sur l'Inde révèle que l'endettement croisé peut être associé à de meilleurs taux de remboursement dans certains environnements. Cependant, l'auteur ne précise pas les conditions et les mécanismes. En effet, pour d'autres auteurs (Schiks et Rosenberg (2011)), ce résultat est surprenant et peut s'expliquer par l'hypothèse selon laquelle ce sont les clients qui géraient le mieux leur argent qui étaient plus aptes à contracter des prêts multiples. Une autre possibilité, explique ces mêmes auteurs, est que les clients qui avaient des prêts multiples, remboursaient mais remettaient à plus tard les échéances.

On a vu que aussi bien chez les grandes IMFs (Pamecas, Acep, Cms) que chez les petites (Feprodes, Caurie-MF), les dérives de mission ont engendré une concurrence et une concentration des financements sur certaines filières. Cette concurrence a, à son tour, favorisé une augmentation de la charge de travail des agents de crédit et des prêts croisés.

5.3. Relâchement des règles de contrôle et de gouvernance dans les IMFs

Après deux décennies d'expansion rapide, le secteur de la microfinance, dans sa phase actuelle de consolidation, connaît de nombreux défis dont le plus crucial est celui de la sécurisation. En effet, les résultats de la supervision des IMFs par la Direction de la réglementation et de la supervision des structures de microfinance révèlent des problèmes de gouvernance issus de la faible capacité managériale des dirigeants et/ou de pratiques nébuleuses. De plus, les défaillances, voire l'inexistence de contrôle interne sont souvent cumulées à des systèmes d'information et de gestion inadaptés.

Dans le rapport sur la situation de référence des IMFs publié en 2012 par la DRS, la liste des anomalies a été établie sur la base de leur récurrence. Elles concernent la gouvernance, l'enregistrement des opérations comptables, les Systèmes d'Informations et de Gestion (SIG), le contrôle interne, la sécurité, des ratios prudentiels, la politique de crédit, les procédures d'acquisition de biens, l'élaboration de Procès-verbaux (PV), et de façon générale les dispositions réglementaires et statutaires.

Outre les prêts croisés et une concentration excessive, dans le contexte sénégalais, le relâchement des règles de contrôle et de gouvernance se traduit également par d'autres formes: la montée de la corruption, une tension grandissante entre professionnalisme et militantisme, propre aux mutuelles et enfin des problèmes d'ingérence politique.

5.3.1. Les IMFs spécialisées

Dans de nombreuses IMFs, et les plus petites sont probablement les plus touchées, le personnel n'est pas suffisamment formé aux enjeux et développement de la microfinance. Ceci justifie les programmes de formations initiés avec les partenaires techniques et financiers de la Direction de la microfinance et l'AP/SFD en faveur des IMFs, mais l'offre de formation n'a semble-t-il pas suivi l'expansion de la microfinance. Auparavant le personnel des IMFs disposait suffisamment de temps (3 à 6 mois voire plus) pour renforcer sa capacité suivant plusieurs formations (formations par les anciens, confrontation avec des cas d'études etc.), actuellement, avec le rythme de croissance de la microfinance, le personnel est très vite déployé sur des postes de responsabilité sans une préparation et une formation suffisantes.

La concurrence fait baisser le respect des règles de rigueur. La concurrence et le développement rapide de la microfinance ont surpris les dirigeants dans leur projection. La nouvelle loi sur la microfinance avec sa rigueur et ses exigences vient renforcer la pression sur les dirigeants. Si certains clients ont emprunté au-delà de leur capacité de remboursement, certaines IMFs ont aussi crû au-delà de leur capacité de supervision. Certains responsables territoriaux sont surchargés, ils ne peuvent assurer efficacement le contrôle de tous les agents de crédit qui dépendent de leur responsabilité et cela est imputable à la concurrence.

L'absence de moyens techniques de suivi de l'information, observé là aussi dans les petites structures, est aussi un facteur de fragilité. D'après la DRS (2012), il est noté que 33% des IMFs déclarent utiliser Excel ou la méthode manuelle pour l'enregistrement de leurs informations contre 67% utilisent des systèmes de gestion de bases de données professionnels, dont les principaux sont DB2 à 29% et SQL SERVER à 25%. Ce système de suivi manuel ne facilite pas le recouvrement des impayés à grande échelle. Les dimensions techniques sont importantes dans la gestion des impayés.

Dans un contexte concurrentiel, les IMFs ont tendance à prendre des risques pour gagner des parts de marché. Mais, la plupart d'entre elles ne disposent pas d'un niveau de cadres intermédiaires suffisamment développé pour faire face à la concurrence, surtout les IMFs de petites tailles. Lorsque l'IMF est de taille réduite, les dirigeants sont en mesure de contrôler et de superviser les opérations de terrain. Mais, lorsque la concurrence devient forte, les agents de crédit deviennent surchargés comme nous l'avons dit plus haut. Mais également, les responsables d'IMFs sont soumis à des pressions du fait de la concurrence et des obligations

de *reporting* (autorités de réglementation).

Non seulement les IMFs de petite taille ont du mal à se professionnaliser, mais cette professionnalisation entre en conflit avec la logique « communautaire » qui prévaut encore dans nombre d'entre elles.

Dans les petites IMFs, les élus dans les organes ont un poids très important. En effet, dans les textes des mutuelles d'épargne et de crédit, le comité de crédit a en charge la responsabilité de gérer la distribution du crédit conformément aux politiques et procédures définies en la matière. Dans les grosses mutuelles, les élus ont un droit de regard sur les crédits mais la distribution et le recouvrement sont la plupart du temps gérés par des agents de crédit professionnels du fait du risque systémique que représentent ces grosses IMFs sur le secteur de la microfinance.

Le comité de crédit rend compte de sa gestion à l'organe qui a désigné ses membres. Les membres du comité de crédit sont élus par l'assemblée générale parmi ses membres. Notons que le système de vote est rare – « le vote divise » – entend-on souvent, est c'est plutôt une logique du consensus qui prévaut (Périlleux 2011). Les membres du comité de crédit peuvent aussi être désignés parmi les membres du conseil d'administration conformément aux dispositions statutaires. Ils sont alors responsables, devant l'AG ou le CA, du recouvrement des prêts. En fait, ils jouent aussi le rôle d'agent de crédit et de recouvrement des prêts. Ils ont longtemps participé, du fait de ce rôle, à la légitimation de l'IMF en jouant un rôle d'interface entre le monde contractuel et le monde communautaire. Mais avec la professionnalisation, des agents de crédit plus éduqués sont désormais recrutés. Or compte tenu du mode de gouvernance des petites mutuelles, le rôle officiel des élus, qui ont un droit de regard à la fois dans sélection et dans le recouvrement est en tension permanente avec celui des agents de crédit. Les agents sont moins versés dans des rôles d'interface entre monde contractuel et communautaire : ils sont souvent originaires d'ailleurs, maîtrisent mal les codes locaux et cherchent plutôt à appliquer les règles enseignées lors de leurs formations. Ils sont souvent jeunes, de sexe masculin, et ces tensions illustrent la difficile confrontation entre monde communautaire et monde marchand, décrite par Jean-Yves Moisseron et al. (à paraître), et on voit qu'ici elles prennent une forme spécifique, souvent conflictuelle. Ce constat reflète une réalité courante dans les coopératives, où l'on observe fréquemment que l'embauche de personnel qualifié compromet l'équilibre interne de l'organisation (Cerise et Iram, 2005)

Le cas de la Feprodes illustre ces tensions entre professionnalisme et militantisme et les fragilités de l'ancrage social. Elle est une institution fortement enracinée dans la région du fleuve. Elle a su développer avec le temps la confiance de sa clientèle cible, grâce notamment au travail conjoint avec la fédération des groupements et associations de femmes productrices de Saint-Louis. La mutuelle de crédit a su gérer également sa croissance, sur la base des ressources disponibles, assumant toujours un niveau de risque proportionné à sa taille et à sa capacité. Selon le classement des autorités gouvernementales (DMF et DRS-SFD), la Feprodes fait partie des Mec émergentes et affiche un bon niveau de capitalisation et de viabilité. Elle a fait des efforts notoires en remplaçant son SIG manuel par un SIG informatisé, permettant ainsi la production de données fiables et d'améliorer la gestion de l'ensemble de l'institution.

Mais, la mutuelle Feprodes manque de cadres suffisamment compétents pour accompagner son développement. Elle est caractérisée par une superposition de fonctions et responsabilités. Toutes les décisions sont centralisées par la Présidente du Conseil d'Administration. Au niveau opérationnel, le système de contrôle interne commence à peine à se renforcer. Mais la gestion des crédits pose problème. Il n'y a que quatre agents de crédit et chaque agent gère en moyenne plus de 700 dossiers de crédit.

La Feprodes a été créée en 1997 par des femmes de la région de Saint-Louis, exerçant diverses activités mais réunies pour une même cause, un même but : s'unir pour faire face aux effets de la pauvreté et à la situation de la femme. Ces femmes sont issues aussi bien des milieux urbains que ruraux. Initialement, sa politique financière était axée sur ses membres liés par une connaissance réciproque. Les valeurs mutualistes sont fortement présentes. Les crédits en souffrance ont longtemps été négligeables vers les années 2007. Feprodes se glorifiait des taux de remboursement élevés des crédits. En 2007, le taux de remboursement des crédits était de plus de 99%. Par la suite, la concurrence des autres IMFs et l'expansion de la Feprodes dans d'autres zones de la vallée imposent une nouvelle organisation qui nécessite un personnel plus nombreux et qualifié.

La croissance de la MEC-Feprodes en termes de nombre d'emprunteurs a été très forte entre 2002 et 2012. En dix ans, la croissance a été de 95% (nos calculs). Entre 2010 et 2012, cette croissance est de 40% (nos calculs). Comme cela a été observé ailleurs, la croissance complexifie les problèmes de gouvernance propres aux mutuelles et génère de nouveaux enjeux : tensions entre élus et salariés comme nous l'avons évoqué plus haut, mais aussi

insuffisance de compétences techniques, renforcement de comportements de passagers clandestins, du fait d'un sociétariat plus diffus, etc. (Périlleux, 2011).

Il existe une volonté de professionnalisme pour l'IMF mais malheureusement qui ne suffit pas. Les dossiers de crédits sont mal remplis et les agents de crédit ne sont pas motivés car les salaires sont bas (Cortez, 2013, à paraître). Ils ont peu de perspectives d'évolution. Les décisions sont prises par les élus, membres du comité de crédit. Ils ont également le sentiment d'être outrepassé par les élus qui ne respectent pas leur proposition en matière de sélection des clients. En cas de problème, les clients contactent directement les élus en lieu et place des agents de crédit.

Dans le cas de la Feptides, ce sont les élus qui restent empreints d'une vision « communautaire », mais sans pour autant jouer le rôle d'interface avec le monde marchand (Moisseron et al., op.cit.). Les critères de sélection sont davantage basés sur les besoins et la moralité des membres que sur leur solvabilité objective, mais également sur des éléments clientélistes sur lesquels nous revenons plus loin. Interrogés sur leur métier au quotidien, deux agents de crédit témoignent de leur manque de légitimité face au poids des élus. Ils ne sont qu'invités au comité de crédit et leurs recommandations ne sont pas toujours suivies. « On n'a pas les mêmes bases d'observation », nous disait l'un d'entre eux. Par ailleurs, l'observation des relations entre clients, élus et agents met bien en évidence la forte proximité entre élus et clients, et le manque de légitimité des agents. Certains clients refusent de les avoir comme interlocuteur et s'adressent systématiquement aux élus (Cortez 2013).

Les compétences du personnel technique ne permettent pas un ciblage approprié des membres. Les dossiers de crédit ne sont pas bien montés, ce qui suppose une analyse insuffisante de la capacité de remboursement du client et de son activité (Cortez, op.cit.).

5.3.2. Les IMFs à logique d'agglomération

L'acquisition de nouveaux clients est un indicateur de mesure de la capacité de pénétration du marché. A Saint Louis finance, un chargé de clientèle doit au moins libérer dix (10) crédit par mois. La moyenne mensuelle d'octroi de crédit dans cette IMF est de sept par mois⁶⁹. Le temps de présence dans les agences et d'étude des dossiers est fortement réduit au profit de la présence sur le terrain. Il faut être visible sur le terrain, croître et gagner des parts de marché,

⁶⁹ Nous n'avons pas les chiffres sur le nombre de prêts à libérer par mois pour les autres IMFs. Mais, ce chiffre est parlant car si l'agent de crédit libère dix crédits par mois, cela suppose qu'il en suit 120 dans l'année, ce qui paraît beaucoup moins que dans les cinq IMFs étudiées.

c'est la nouvelle règle dans les IMFs face à la concurrence. Les agents de crédit le disent : dans un contexte où les impayés sont croissants, les clients paient en priorité l'agent qui les harcèle et qui est le plus présent. Mais l'accent semble être mis sur le recouvrement et des visites répétées en cas de retard de paiement (nous y revenons plus loin) que sur la sélection. A ce niveau, la perte de rigueur est de mise et même les agents le reconnaissent : les crédits sont octroyés sans contrôle préalable de la capacité d'endettement du client et de la compréhension de son activité. Les entretiens avec les clients avant l'octroi du crédit sont réduits, les formations de clients en matière d'éducation financière (comment gérer le crédit, échanges dans les risques, formation à la gestion comptable) ne sont plus d'actualité sauf pour certaines institutions où les objectifs sociaux continuent de prévaloir (dans les exemples rencontrés, c'est le cas des petites mutuelles comme la Fepodes et Caurie-Microfinance, mais aussi d'une société commerciale Saint Louis finance). L'accent est mis sur l'efficacité opérationnelle (il faut faire adhérer le maximum de client et libérer le maximum de crédit) et le risque de non rentabilité du prêt pour le client est peu pris en compte, du moins chez certaines IMFs.

Le relâchement des règles de contrôle se traduit aussi par une montée en puissance des détournements de fonds. Ceux-ci sont observés en priorité chez les grandes IMFs (ce qui signifie pas qu'ils n'aient pas lieu dans les plus petites, mais ils sont peut-être moins visibles et ont moins été relayés par la presse).

Les détournements s'observent à tous les niveaux de responsabilité dans les IMFs. Des agents de crédit, en passant par les caissières aux dirigeants corrompus, les impayés ont été quelques fois utilisés pour masquer les détournements, la mauvaise gouvernance et les lacunes du personnel dans les institutions de microfinance.

Les abus par des leaders d'IMFs ont défrayés la chronique. Le Cms, en particulier, est sous le coup d'une vague de détournements de fonds ; l'ancien DG du Cms M. Touré et une dizaine d'agents en sont accusés et sont actuellement en prison. Les montants sont faramineux (cf encadrés ci-dessous).

Entre 2009 et 2012, plus d'une quinzaine de détournements effectués par des dirigeants et agents ont été relatés dans la presse sénégalaise. Nous en présentons quelques dans les lignes qui suivent.

Encadré 4 : Détournements au Cms

Comment le Crédit mutuel du Sénégal a été siphonné par ses dirigeants ?

[La Gazette.sn](http://LaGazette.sn), 6 avril 2012

Les grandes lignes du rapport de la Direction de la réglementation et de la supervision des SFD et de la BCEAO.

A la suite du rapport de la mission conjointe de la Direction de la réglementation et de la supervision des systèmes financiers décentralisés (DRS/SFD) et de la BCEAO, le couperet du ministre de Finances est tombé. L'ensemble des membres du Conseil d'administration et du Conseil de surveillance de la Fc Cms ont été destitués. Abdoulaye Diop explique qu'ils « **ont failli à leurs obligations de contrôle, au détriment de l'institution et de ses membres** ». Dans ce rapport de 25 pages sur la gestion calamiteuse du Crédit mutuel du Sénégal, plusieurs griefs et des plus colossaux sont retenus contre ses dirigeants parmi lesquels :

- une **perte de 703,2 millions** au préjudice de l'institution au cours d'une transaction immobilière ;
- la création de sociétés anonymes dont la **transparence** de gestion laisse à désirer ;
- **5 010 548, 821 FCFA** d'encours de prêts au personnel au 31 décembre 2010 ;
- des doutes sur l'existence réelle des **immobilisations** d'une valeur de 11 milliards.

Ici ce sont les dirigeants de Cms qui sont mis en cause et on voit bien que les sommes en questions sont très élevées. Cette gestion nébuleuse a coûté très chère au Cms qui souffre actuellement d'une crise de confiance.

Les dirigeants ne sont pas les seuls concernés : plusieurs cas de détournements de la part de caissiers ont été relayés par la presse, au Cms mais aussi au Pamecas. Ceci montre une défaillance du système de contrôle interne des deux institutions.

Encadré 5 : Détournements d'agents au Pamecas et Cms

DENIERS PUBLICS : La caissière du réseau Pamecas de Guédiawaye détourne 5.036.000 F CFA. Suite aux poursuites engagées par la mutuelle d'épargne et de crédits de Guédiawaye (Pamecas), la dame Aminata Ndiaye a été arrêtée. Il lui avait été reproché d'avoir détourné les 5 millions constituant le fond de caisse.

Détournement de deniers publics au Crédit mutuel du Sénégal : Un caissier de l'agence

Bourguiba risque cinq ans de prison : Par Pape NDIAYE | [Le Soleil](#) | Mercredi 19 mai, 2010 18:42

Détournement de deniers publics portant sur plus de 20 millions de francs Cfa, perpétré à l'agence de Bourguiba, le caissier Boussamba Dramé encourt cinq années de prison. Le Crédit mutuel du Sénégal, partie civile dans cette affaire, réclame la valeur minimale de ses biens, ainsi que dix millions en guise de dommages et intérêts. Le verdict sera connu le 6 juillet 2010.

Le détournement de deniers publics, orchestré à l'agence de Bourguiba relevant du Crédit mutuel du Sénégal (Cms), sera tiré au clair à la date du 6 juillet prochain. C'est la date retenue par le juge pour rendre le verdict du procès qui a vu comparaître le caissier Boussamba Dramé, en service dans cette boîte depuis 2008. Ce dernier est en détention depuis le 28 avril de l'année dernière. A l'issue du procès, le mis en cause pourrait écoper cinq longues années de prison, suivant la sollicitation du procureur de la République.

Certains fustigent le modèle coopératif, considérant qu'au-delà d'une certaine taille, il ne peut que générer des dérives de ce type (Un responsable d'une IMF à statut de SA, février 2013). D'autres évoquent une crise de « gouvernance », qui aurait lieu non seulement chez les dirigeants mais dans à toutes les étapes de la chaîne : *« Le bénévolat c'est aussi ce qui a créé cette fameuse crise de la gouvernance ; les élus sont tous des bénévoles or de nombreux élus essaient de contourner pour se sucrer. Il y a des pratiques déguisées, beaucoup de dérapages »* (Une dirigeante de mutuelle de crédit, février 2013).

L'octroi de privilèges abusifs est une pratique courante dans les coopératives financières africaines (Ouédraogo et Gentil 2008). La loi interdit tout octroi de rémunération ou d'incitation aux élus. Ceci a pour fonction d'éviter les abus, mais entraîne une démotivation des élus et dans certains cas, des effets pervers de détournements, parfois considérés par les élus comme une juste compensation de leur engagement. Si cette pratique est courante, elle atteint dans les cas présentés ici des proportions sans précédent.

5.4. Rôle des agents de crédit

5.4.1. Instructions et étude des dossiers de crédit

Les agents de crédit eux aussi, ont un rôle très important à jouer dans la gestion des impayés (Morvant et al. 2012). L’instruction du dossier de crédit a une grande influence sur son remboursement. Il permet de déceler le type de client, la nature de l’activité exercée et ses spécificités, les circuits d’approvisionnement et les modes d’écoulement. Mais également, l’étude sérieuse des dossiers permet de cerner les principaux risques liés à l’activité et les risques externes qui peuvent jouer sur le remboursement du crédit. Mais, pour faire une étude sérieuse, il faudrait que l’agent de crédit ait une connaissance suffisante des activités exercées par les clients demandeurs de crédit.

Dans les petites IMFs, certains agents de crédit ont très peu de connaissance sur les activités exercées par les clients ; ils ont des notions vagues sur le travail des clients et le reconnaissent eux-mêmes. Leur niveau de connaissance des contextes locaux est insuffisant pour une prise de décision dans le financement des clients. De nos enquêtes, il ressort aussi que certains agents de crédit manquent de rigueur dans l’étude des dossiers. Nous faisons l’hypothèse qu’ils ne connaissent pas suffisamment les activités pour donner une décision motivée sur l’octroi de crédit ou non. Parfois, dans certains groupements de femmes, la répartition du financement obtenu entre femmes est inégale et les agents de crédit doivent comprendre comment fonctionnent les groupements pour pouvoir agir en conséquence. En général, l’octroi de crédit est précédé de toute une batterie de précautions : visite au domicile du client, enquêtes secrètes de voisinage, visites de l’unité de production avant et après financement. Mais ces visites et enquêtes ne sont que des moyens de contrôle, elles ne sont pas suffisantes pour motiver une décision de crédit. Le moyen qui semble plus approprié est la connaissance suffisante de l’activité exercée par le client pour faire une analyse de rentabilité compte tenu des risques.

Les agents de crédit sont le plus souvent généralistes, ils sont guidés par l’expérience et des situations déjà rencontrées pour motiver leur décision. Ils ne font pas une étude approfondie des dossiers de crédit. Ce qui peut amener à surévaluer ou à sous-évaluer la capacité d’endettement du client.

Dans les grandes IMFs, les départements de crédit ont un effectif beaucoup plus élevés que chez les petites. En plus de cela, dans certaines grandes mutuelles, les agents de crédits se

spécialisent soit en agents déclencheurs de crédit (négocier le crédit) soit en agents recouvreurs. Le plus souvent les agents déclencheurs ont de l'expérience de terrain et sont spécialisés sur des activités spécifiques. Leur expérience leur permet le plus souvent de faire la différence avec les petites mutuelles. Ce qu'il faut surtout dire est que dans la microfinance, le caractère plus ou moins formel des grandes IMFs, avec des conseillers juridiques qui épaulent les agents de crédit en cas d'alerte, jouent beaucoup sur la gestion des impayés. La législation autorise la saisie de certains biens mais pas de tous – les biens à usage familial notamment ne sont pas saisissables. Et les procédures à suivre sont très spécifiques. Maîtriser les procédures législatives et réglementaires, à la fois dans leur caractère formel et dans l'usage, est donc un atout mais que les petites structures ont beaucoup plus de mal à maîtriser. Les mesures incitatives pour faire face à la concurrence et à la croissance dans les mutuelles (primes) peuvent être appréciées positivement pour l'amélioration de l'efficacité et de la performance de l'IMFs, mais elles peuvent avoir des effets pervers. Les incitations sur les primes doivent partir non pas sur la quantité de prêts octroyés ou de crédits recouverts mais sur la qualité du portefeuille et de la relation client-agent. Très souvent les agents de crédit et de recouvrement sont pressés d'accroître leur prime et à court-terme. Cet empressement a des conséquences sur la relation avec les clients. Ces méthodes de recouvrement font actuellement au Sénégal, l'objet d'une vaste contestation de leaders d'opinion (nos enquêtes). Dans certains milieux, les descentes des agents de recouvrement sont musclées et spectaculaires. En demandant à un responsable d'agence appartenant à un des trois réseaux les plus grands du Sénégal, les qualités d'un agent de recouvrement, il nous répond: « être présent, négocier, taper fort, alerter le voisinage » avant d'ajouter « le prêt est secret, ici en cas d'impayés, il faut faire du tapage ». Il semblerait que l'accent soit beaucoup plus mis sur le recouvrement que sur la sélection des dossiers.

5.4.2. Méthodes de recouvrement du crédit dans les IMFs

Les méthodes de recouvrement employés par les IMFs sont diverses. Elles dépendent de la culture de recouvrement de l'IMF, du type de client et du niveau de risque pour l'IMF. Si certaines mutuelles emploient des méthodes de recouvrement assez conventionnelles et respectueuses de la loi sur la protection des consommateurs, d'autres utilisent des pratiques de recouvrement peu honorables.

Pour les IMFs, grandes comme petites, la première action entreprise en cas de non-respect des échéances de remboursement est d'appeler le client pour savoir les raisons du retard et lui

rappelé les pénalités de retard et l'importance du respect de calendrier de remboursement. Si cette étape n'est pas concluante, les IMFs, surtout les grandes, menacent de saisir la justice. Lorsque les impayés persistent, elles passent à d'autres étapes : pression, descente au domicile, alerte du voisinage, rééchelonnement, saisir la justice. La pratique du rééchelonnement n'est pas courante ; elle se fait surtout chez les IMFs commerciales et en dernier ressort ou lorsque les agents de recouvrement se rendent compte véritablement de la nécessité du fait de plusieurs raisons (activités au ralenti, clients sérieux mais confrontés à des difficultés, maladie...).

5.4.2.1. Les IMFs à logique d'agglomération

L'Acep est connu pour son expérience dans le recouvrement, avec des équipes de terrain bien renforcées (environ 1200 clients/agent de crédit). Les moyens utilisés ne sont pas toujours conventionnels. Socialement le crédit est souvent une pratique secrète, certaines IMFs jouent donc sur cet aspect. En cas de retard d'impayés, les agents de terrain se rendent domicile du client de bonne heure (7 heures) ou aux heures de repas (13 heures). Ils cherchent à impressionner et à alerter le voisinage. Miser sur le déshonneur des clients est l'objectif recherché. Une autre stratégie consiste en des appels téléphoniques répétés visant à faire pression sur les parents et les garants.

Cette forte présence sur le terrain permet d'avoir des taux de remboursement très élevés, nous affirment certaines responsables de mutuelles de crédit. Elle ne semble pourtant pas enrayer la montée des impayés. Chez l'Acep, réputée pour ses atouts dans le recouvrement, le PAR (30) est passé de 1,7% en 2005 à 9,35% en 2012.

A Microcred, la présence sur le terrain assure des taux de remboursement assez élevés. Ce qui a amené ses responsables à augmenter les effectifs des agents de crédit et de terrain.

Au Cms, les méthodes de recouvrement ne diffèrent pas beaucoup de celles utilisées par les autres mutuelles de crédit. L'envergure de cette IMF et les garanties réelles exigées protègent quelque part l'institution de crédit des impayés. Certains mécanismes d'atténuation du risque sont créés pour atténuer les effets en cas d'impayés. Il s'agit notamment d'épargne forcée en cas de crédit. Cette épargne se fait en même temps que les remboursements.

Mais l'explication la plus plausible semble être le fait qu'au Cms, une bonne partie des crédits s'adresse à des clients qui y ont domicilié leur salaire et pour la mutuelle de crédit, le

remboursement se fait directement par prélèvement automatique sur le compte de l'emprunteur.

Dans les grandes IMFs, les formes de garanties souvent demandées sont le gage de biens (voiture, maison, bijoux, meubles, matériels électroménagers et professionnels) et la caution de personne physique ou morale.

Dans les trois plus grandes mutuelles d'épargne et de crédit que sont le Cms, le Pamecas et l'Acep, constituant les seules structures de microcrédit autorisées à recevoir des salaires (domiciliation de salaire), le recouvrement des impayés sur une bonne partie de la clientèle s'avère moins difficile. Chez les autres mutuelles n'ayant pas l'autorisation de recevoir les salaires de fonctionnaires, il est plus difficile de recouvrer les impayés de salariés. La domiciliation de salaire permet à la mutuelle d'avoir une vue permanente sur le compte du client et de faire les prélèvements à la source (crédit, ordre permanent de virement sur compte d'épargne...). Le client domiciliant son salaire dans une mutuelle de crédit ou une banque ne pourra changer que lorsqu'il n'a contracté de crédit auprès de cette institution de crédit.

5.4.2.2. Les IMFs spécialisées

En abordant la question des impayés à la mutuelle de crédit de Grand Yoff, orientée vers les femmes, un des agents de terrain nous répond : *« Le problème des impayés reste entier et les IMFs sont parfois impuissantes. Nous sommes obligés de faire des moratoires ou d'user d'astuces sociales pour recouvrer les crédits en souffrance. Puisque nous travaillons beaucoup avec les groupements de femmes, nous nous servons beaucoup du cautionnement solidaire. En cas d'impayés, nous nous rabattons sur les membres les mieux nanties financièrement pour recouvrer les fonds. Malheureusement, les femmes ne comprennent pas le principe de la caution solidaire. Pour les individuels, c'est compliqué ; on négocie des moratoires et on fait des visites inopinées à domicile ou au lieu de travail. Ce qui constitue une pression pour certains membres ».*

A la Feprodes, les méthodes de recouvrement sont durcies comme dans les autres mutuelles de crédit. Leur ancrage social ne les empêche pas de recourir à des méthodes de pression sociale : dénoncer les mauvais payeurs en public, se rendre à plusieurs sur place. Il faut aussi noter le recours à la gendarmerie en cas de défaut de paiement, mais sous la forme de pratiques illégales et d'arrangements informels avec les gendarmes, qui acceptent, moyennant compensation financière, d'effrayer les clients récalcitrants

Les petites IMFs peuvent demander des garanties réelles à certains clients (nantissement, hypothèque, cautionnaire, bijoux). Mais, certains clients ne peuvent respecter ces garanties du fait de leur niveau de pauvreté et offrent des garanties sommaires (matériels électroménagers, mobiliers de maison, etc.). Ces garanties ne sont pas saisissables aux yeux de la loi mais puisque beaucoup de clients ne sont pas au courant, les petites IMFs peuvent en profiter pour faire croire à ces derniers qu'elles peuvent vendre les garanties offertes en cas de défaut de remboursement.

Mais, de manière générale, les garanties offertes par les clients peuvent différer selon qu'il s'agit de petites IMFs ou de grosses IMFs. Ces dernières ont tendance à exiger de réelles garanties comme celles demandées dans les banques (hypothèque, nantissement, cautionnaire, etc.).

VI. Les facteurs politiques : le refus de payer et la remise en cause de la légitimité de la microfinance

Durant nos enquêtes auprès des IMFs, le refus de payer est largement évoqué par nos interlocuteurs. Mais qu'est ce qui explique ce phénomène ? S'agit-il d'un refus délibéré, comme le stipulent les IMFs, ou d'une manipulation de leaders ? Il nous est impossible de mesurer ce phénomène, mais nos observations, auprès des agents ou des responsables d'IMFs mais aussi auprès de certains clients, montrent que les défauts « stratégiques » sont bel et bien présents. Ils ne sont pas liés à un manque de « moralité » ou un défaut d'éthique de la part des clients, mais d'une hiérarchisation des remboursements spécifiques (Morvant et al. à paraître), celle-ci étant très largement liée à un climat politique spécifique où prévaut un sentiment généralisé d'impunité. Les petites IMFs sont beaucoup plus fragiles de ce point de vue. Nous prendrons deux exemples spécifiques, celui de la Feprodes, qui souffre actuellement du climat politique qui règne dans la vallée du fleuve Sénégal, et de la mutuelle de crédit des femmes de Grand Yoff.

Elles ont toutes les deux comme spécificité d'être issues de mouvements communautaires et de bénéficier d'un ancrage social reconnu, construit patiemment au cours de plusieurs décennies. Or elles sont aujourd'hui confrontées à des impayés sans précédents, qui sont en partie liés à des difficultés de suivi et de contrôle comme nous l'avons vu plus haut, mais qui sont aussi liées à des défauts stratégiques qui sont indissociables de pressions politiques fortes. Dans le premier cas (vallée du fleuve), la Feprodes est victime de leaders politiques

locaux qui ont créé des groupes de femmes fictifs et d'un climat général incitant au non remboursement. Dans le second cas, la mutuelle des femmes de Grand Yoff (quartier de Dakar) a bénéficié d'un financement, mais les clients lui ont été imposés et ont vraisemblablement été choisis pour leur allégeance politique.

6.1. Le cas de la Feprodes

Selon la responsable de Mec Feprodes, *«les clients ont la possibilité de payer mais il y a un manque de volonté pour rembourser; ils ont eu de bonne récolte, nous les connaissons tous. Nous cultivons et sommes des paysans comme eux »*.

La vallée du fleuve Sénégal est connue pour ce que certains ont convenu d'appeler la « grande délinquance financière ». Certaines IMFs ont d'ailleurs renoncé à s'installer dans ses zones ou ont envisagé d'arrêter de financer les producteurs agricoles. C'est le cas de l'Acep, qui a renoncé à ouvrir une caisse à Ross-Béthio, de la Feprodes qui est présente dans la zone mais qui a réduit son plafond de prêt et le financement destiné à l'agriculture du fait des impayés, du Pamecas qui a fermé son guichet. Cette situation rend difficile l'accès au financement de certains groupes sociaux, victimes de mesures organisationnelles et d'autoprotection des IMFs. Ce problème a été également évoqué par Microcred et Saint-Louis Finance comme un frein à leur expansion vers la vallée du fleuve Sénégal.

Dans l'histoire de la microfinance au Sénégal, ce phénomène n'est pas nouveau. Le milieu paysan a toujours profité de l'Etat et vice versa. La Banque Nationale de Développement du Sénégal (BNDS) a été fermée dans les années 80 par suite de nombreux impayés des paysans principalement. Ces derniers ne voulaient pas payer en réalité et l'Etat d'alors les avaient beaucoup protégés, par clientélisme politique. De très gros exploitants, par ailleurs élus politiques, étaient considérés comme intouchables car bénéficiant de la protection de leur parti.

La Feprodes était l'une des rares IMFs à avoir su s'implanter dans cette zone et à obtenir de bons remboursements, pour les raisons décrites plus haut (logique de spécialisation, très bonne connaissance du milieu, expertise technique reconnue, partenariats divers et de qualité, mais aussi insertion sociale forte grâce au charisme et à l'appartenance ethnique de sa présidente).

Conscientes du délaissement des zones rurales par la microfinance contemporaine, mais aussi poussée par sa spécialisation dans l'agriculture et incitée par l'Etat et ses bailleurs – Grameen

Fondation et Oikocredit exigent que 80% de leur portefeuille soit alloué en zones rurales – la Feprodes qui était déjà en zone rurale décide en 2010 de renforcer ses activités dans ce milieu. Cette initiative aussi coïncide avec celle de l'Etat sénégalais qui encourage le financement des activités zones rurales (DMF, 2005) Les résultats sont catastrophiques et les impayés immédiats. Près de 400 millions de francs CFA se retrouve en impayés. Alors que les défauts de paiement étaient jusque-là réservés à la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal, une banque agricole de l'Etat, avec des annulations régulières de dette à la veille des échéances électorales, au Pamecas qui a fermé son guichet dans le Delta (Rosso Bethio), des IMFs privées comme la mutuelle Feprodes sont aujourd'hui concernées.

Après les crises d'impayés à la CNCAS et au Pamecas, on peut se demander pourquoi la Feprodes s'est lancée dans la distribution du crédit à large échelle dans cette zone. Forte de son expérience antérieure, elle a probablement surestimé ces capacités techniques, et été séduite par l'idée de changer d'échelle et de s'adresser à une frange supérieure de clientèle. La deuxième raison est liée à sa dirigeante emblématique, originaire la zone et *Walo Walo*. La responsable de la Feprodes, nous l'avons vu au chapitre précédent, est originaire de la zone qu'elle même qualifie « de forte délinquance », et parente avec de nombreux producteurs. Elle pensait probablement échapper à l'opportunisme des paysans et imaginerait peut-être que ses propres parents se comporteraient autrement avec elle qu'avec la CNCAS et le Pamecas. Cela n'a malheureusement pas été le cas. La légitimité sociale acquise auprès des femmes a disparu. Il est également possible que les hommes, longtemps exclus de l'offre de crédit de la Feprodes, aient décidé de le lui faire payer.

Notons que la zone de la vallée du fleuve Sénégal, comme d'ailleurs toutes les grandes zones de production agricole au Sénégal, ont toujours affiché des taux élevés d'impayés⁷⁰. Il y a une longue histoire de délinquance financière mais des sanctions étaient néanmoins appliquées. Dans la vallée du fleuve Sénégal, entre 2000 et 2012, les sanctions ont disparu et ont fait place à des négociations et des arrangements entre politiques et populations. Cette montée des impayés est donc indissociable du climat politique global décrit plus haut.

Récemment (en août 2013) dans la vallée du fleuve Sénégal à Saint-Louis, la Feprodes a organisé une marche pour sensibiliser les autorités sur le refus volontaire de payer de clients d'IMFs. C'est une première dans l'histoire de la microfinance au Sénégal. Pour les

⁷⁰ Voir Gagné, Carré et Fall (2008) : Le mouvement coopératif au Sénégal

responsables des IMFs, il n'y a aucune mesure de protection de l'Etat en faveur des structures de microcrédit. Certains emprunteurs approchés nous expliquent explicitement qu'ils « *ne veulent pas payer car ils n'ont pas à payer* ». Madame Cissé, responsable de la Feprodes, faisait ainsi la déclaration suivante à la presse locale à Saint-Louis: « *C'est comme si les organisations de défense des droits humains nous ignorent. Des femmes [instrumentalisées par des hommes] nous ont escroquées pour près de 400 millions et elles ne veulent pas payer. Si on les traduit devant la justice, elles en sortiront quelques heures après. Nous pensons que c'est un comportement anormal. Il faut que le président de la République et son ministre de la justice fassent l'effort de nous permettre de récupérer ces centaines de millions* ».

Sont mis en cause dans cette affaire des élus locaux et autorités de la Vallée qui auraient reçu des financements à des fins personnelles. Les élus en question auraient abusé de leur autorité pour obtenir des prêts. La ruse était d'organiser les femmes en groupement fictif en utilisant leurs cartes d'identité. En fait, ces femmes analphabètes sont aujourd'hui victimes de manipulations. Comprenant l'innocence des femmes, la Feprodes s'associe aujourd'hui avec elles pour que justice soit faite. Mais malheureusement ce dossier est toujours devant la justice, les emprunteurs en défaut de paiement circulent librement et ne semblent pas être inquiétés.

Quelques mois après les enquêtes et les poursuites de la gendarmerie dans l'affaire des impayés, les personnes poursuivies ont été relâchées. L'option prise par la Feprodes actuellement est la poursuite des gros clients et les moratoires pour ceux qui acceptent.

La responsable de la Feprodes dénonce amèrement la responsabilité de l'Etat et les injonctions contradictoires auxquelles il soumet les IMFs (mais ce sont les petites qui sont en première ligne). « *L'Etat nous demande d'aller en milieu rural, dit-elle, mais ne fait rien pour nous protéger* ». Elle dénonce les contradictions entre des règles excessivement lourdes issues de la dernière législation sur les IMFs, et l'absence de mesure prises pour poursuivre des abus comme ceux observés dans la vallée du fleuve. « *On nous surveille mais on ne nous aide pas, je les appelle 'médecin après la mort'* » [...] *tant qu'il y aura l'impunité, il faut tout faire pour éliminer cette impunité ; il faut prendre des mesures draconiennes pour arrêter cela* ».

Ceci est typique des injonctions contradictoires des autorités publiques : politique de développement (agriculture et rural) et clientélisme politique.

Le fait que le Feprodes fasse désormais appel à des bailleurs, alors que jusque-là elle comptait principalement sur l'épargne de ses membres, est aussi un facteur explicatif. Lors de l'un des nombreux entretiens que nous avons eu avec Mme Cissé, elle évoquait le rôle pervers des bailleurs, que les populations locales assimilent rapidement à des dons : « *Dès qu'un bailleur passe, les gens ne remboursent pas 'ce sont des subventions'. Il suffit qu'on ait une garantie, les gens le savent et ne veulent pas rembourser. Je suis en train de regretter ces lignes [de financement], très chères [10 à 11%]* ».

6.2. Le cas de la mutuelle de crédit des femmes de Grand Yoff

La mutuelle de crédit des femmes de Grand Yoff, créée en 1987, offre deux éléments d'explication des impayés. Ces impayés étant l'œuvre d'hommes d'affaire et de cadres et non de femmes, de pauvres.

Historiquement cette mutuelle réservait une place centrale à la collecte de l'épargne des membres, qu'elle distribuait par la suite à ces membres. Les guichets étaient pensés pour recevoir l'épargne des membres au niveau des caisses de quartier et celles installées dans les marchés du quartier. L'épargne constituait le point fort de l'IMF. Les sommes épargnées par clients variaient de 50 et 5000 FCFA/mois. Cette philosophie de l'épargne était en adéquation avec la situation financière des femmes. Elles étaient très démunies financièrement tout en étant chefs de famille. Pour beaucoup d'entre elles, les époux ne travaillaient pas et d'autres étaient veuves. Ce sont les femmes qui faisaient face à toutes les dépenses quotidiennes du ménage.

A la fin de chaque mois, les femmes qui voulaient financer une activité, s'équiper ou acheter de la nourriture avaient la possibilité de récupérer la totalité de leur épargne. Mais, les sommes épargnées, de très faible montant, ne permettaient pas de financer les besoins ou une activité qui pouvait générer des bénéfices. A cet effet, le « *Jaboot distribution* »⁷¹ (comprendre famille pour *Jaboot*) a été créé en 1990. Il s'agissait de coopératives de denrées alimentaires, on y distribuait du riz aux femmes et le remboursement se faisait avec leurs épargnes. A la suite du « *Jaboot distribution* », la mutuelle a commencé à octroyer des prêts de 25 000 F CFA remboursables en 3 mois avec un taux d'intérêt mensuel de 2% vers les années 2000.

⁷¹ Il s'agit d'un crédit en nature constitué essentiellement de denrées alimentaires pour la consommation du ménage

A la suite de ces petits prêts, dans les années 2005-2010, avec le développement de l'activité des guichets au marché, les sommes prêtées par femmes ont augmenté pour atteindre 100 000 FCFA. En 2012, le plafond des prêts a augmenté encore jusqu'à 300 000 FCFA. Les opérations sont possibles même dans les guichets situés dans les marchés du quartier. Lors de notre passage en 2013, il était question d'augmenter ce plafond à 500 000 F et même à un million de FCFA.

Mais en 2012, quelques mois avant les élections présidentielles, une soudaine proposition de financement du Fonds de Promotion Economique (FPE), un organisme de l'Etat, réputé pour son caractère très clientéliste et une confusion permanente entre la chose publique et la politique, bouleverse complètement l'équilibre de cette institution de crédit de quartier. L'enveloppe de financement était de 96 millions de F CFA et était libérée par la banque islamique. Le FPE se porte garant auprès de la banque pour le crédit de la mutuelle de crédit. Il faut comprendre par-là que les organismes de l'Etat peuvent garantir dans certaines conditions des lignes de financement destinées à une certaine catégorie de clientèle dans des banques. La banque islamique, n'est que le bailleur indirect de la mutuelle de Grand Yoff.

Or problème central, c'est que le FPE a également imposé ses clients, dont aucun n'était membre de la mutuelle et n'avait d'expériences avec une IMF. Après une épargne obligatoire de trois mois, plusieurs cadres retraités, recommandés par le FPE, avaient reçu des prêts variant entre 5 et 10 millions de FCFA. Un grand nombre d'entre eux étaient cadres, dont des militaires à la retraite. Il est fort probable que leur sélection s'inscrive dans un processus d'allégeance politique.

Un agent de crédit de la mutuelle de Grand Yoff nous racontait ceci lors de nos entretiens :

« Les politiciens ne nous disaient pas qu'ils allaient nous proposer des personnes à financer. C'est par la suite qu'ils nous ont présenté des personnes (hommes) pour nous dire qu'ils sont normalement éligibles à ces fonds gouvernementaux (dont les conditions sont assouplies en période électorale). Nous de notre côté, nous avons refusé une première fois, mais vous savez, nous ne pouvons lutter contre les politiciens. Nous avons fini par leur dire qu'il faut ces gens adhèrent et épargnent pendant trois mois pour prétendre à un crédit, ce qu'ils ont fait sans difficultés » (nos entretiens en 2013).

Certains clients ont réussi à payer tout le crédit, d'autres peinaient à respecter les échéances de remboursement. Mais au final, beaucoup n'ont pas remboursé. Ici le taux d'intérêt était de 10% (réparti entre la banque 6% et la mutuelle de crédit 4%).

En conséquence, plusieurs impayés ont été enregistrés par la mutuelle des femmes de Grand Yoff. Si ces impayés ont une explication politique, la mutuelle de crédit a une responsabilité en acceptant de transformer ce type de prêt d'un organisme étatique à travers une banque. Ce montage de dossier de crédit n'est pas classique et dénote tous les non-dits sur les impayés dans les IMFs. Nous n'avons pas malheureusement les taux d'impayés car les agents de la mutuelle ne voulaient pas s'avancer là-dessus. Mais selon un agent de crédit, les sommes en impayés sont d'environ 30 millions de F CFA (69% du financement).

Pourquoi la mutuelle de grand Yoff, implantée depuis des décennies dans le quartier, sans aucun doute très sensibilisée aux jeux politiques locaux, a accepté ce financement ? Nous n'avons pu interroger les responsables de la mutuelle, mais selon un agent de crédit, ils n'ont pas eu le choix : les dirigeants de la mutuelle auraient accepté ces fonds « politiques » du fait de grandes difficultés de financement. Les taux d'intérêt des financements bancaires ont fortement augmenté, atteignant parfois 10 à 11%, ce qui leur revient beaucoup trop cher et supposerait une forte hausse des taux auprès de leurs membres. Plusieurs IMFs rencontrées se sont plaintes du coût croissant de l'accès aux financements et il est probable que ce phénomène les rende plus vulnérable à l'égard des pressions politiques. Et comme indiqué plus haut, ce sont les petites IMFs orientées vers les femmes qui sont le plus souvent visées, avec des promesses d'appuis financiers et matériels, le plus souvent à l'approche des élections. Ces pratiques se sont tellement généralisées pendant le régime de Wade, certaines IMFs refusaient de produire des statistiques sur les femmes de peur d'être instrumentalisées par les politiques.

Cet exemple de la mutuelle des femmes de Grand Yoff n'est pas spécifique. Plusieurs autres exemples peuvent être cités. Beaucoup de groupements féminins et de petites mutuelles de crédit ont été instrumentalisés lors des élections présidentielles et il est fort probable qu'une large partie des impayés soit imputable au clientélisme politique.

Conclusion du chapitre

Contrairement à ce qu'avancent les autorités (comme le Patron de la Direction de la microfinance, ou encore un conseiller à la Direction de la réglementation et de la Supervision des SFD au Sénégal), qui cherchent à minimiser le problème, la crise des impayés au Sénégal est réelle. Cette crise est fortement influencée par les dérives politiques entre 2000 et 2012, sous l'ère de Wade. Pendant cette période, l'ampleur des manipulations politiques et du clientélisme, la généralisation de la corruption et l'instrumentalisation de la microfinance ont fait naître chez la population sénégalaise des sentiments d'opportunisme ou de défiance qui sont dans l'un ou l'autre cas préjudiciables à la stabilité du secteur de la microfinance. L'émergence d'associations (féminines, de jeunes ou corporatistes) et de structures étatiques de financement à logique purement clientéliste a également fortement fragilisé le secteur. Enfin, l'insuffisance de la régulation, pendant une bonne partie de cette période, a également favorisé la multiplication de certaines structures de crédit au statut très ambigu.

Si certains clients ne pouvaient pas payer du fait de la situation financière de leur activité, d'autres ont refusé pour diverses raisons (promesse de protection de leur part du parti ou d'un leader local, prêts considérés comme illégitimes, ou tout simplement par mimétisme : si les autres ne payent pas, pourquoi pas moi?).

Par ailleurs, la forte croissance de la microfinance et de la concurrence ont favorisé dans certaines IMFs, une forte concentration de l'offre de crédit sur certaines filières et sur des zones à fort potentiel humain et géographique, mais aussi un relâchement des règles de contrôle et de gouvernance. Cette situation a pour corollaire l'augmentation du risque de crédit. Très souvent, des impayés ne sont décelés que tardivement – ce qui rend davantage difficile leur gestion.

Si la concurrence génère certains effets positifs, et nous les avons évoqués, les effets négatifs sont nombreux et les dérives de mission de la microfinance et la crise des impayés en font partie.

La croissance des IMFs s'est faite au détriment des agents de crédit qui sont surchargés et de la dégradation de la qualité des services dans les IMFs. Elle se traduit par une focalisation sur le recouvrement plus que sur la sélection. Les visites à domicile ou au lieu de travail des clients semble être la nouvelle arme, pratiquée par la plupart des IMFs. Ces visites sont une

réponse à la concurrence entre IMFs et une méthode efficace de recouvrement des crédits impayés mais aussi un moyen de démarcher des clients.

Elle met aussi en lumière les tensions entre monde contractuel et monde communautaire, qui, nous l'avons vu pour les petites mutuelles, se manifestent par des oppositions entre agents et élus.

L'analyse de cette crise permet de dégager certains enseignements.

Dans un contexte marqué par la concurrence, les IMFs doivent davantage veiller à un équilibre entre les objectifs de croissance et la nécessité d'amélioration de la qualité des services offerts. Elles doivent travailler à l'assainissement de la qualité de leur portefeuille de crédit en appliquant une bonne politique de crédit afin de mieux maîtriser le risque. La qualité du montage des dossiers et la rigueur dans les procédures peuvent aider à réduire les risques de crédit. Elles doivent disposer aussi d'agents bien formés aux techniques de recouvrement et un service contentieux opérant, c'est-à-dire qui sont capables de proposer des solutions de paiement qui satisfont le client.

La relation avec les clients doit être de type durable, fondée sur un partenariat qui prend en compte les spécificités des deux parties. L'analyse de la satisfaction de la clientèle doit être une activité permanente et placée au cœur de l'action des IMFs, de même que celle des effets de la concurrence sur l'avenir de l'IMF.

La mise en place d'une centrale des risques est essentielle, bien qu'elle ne puisse résoudre, à elle seule, le problème des impayés. Cependant, elle permet de gérer le risque de crédit et d'apprécier l'endettement croisé. Aujourd'hui, avec la montée des impayés et de l'endettement croisé, une centrale des risques est plus que nécessaire pour la protection des IMFs.

Améliorer la qualité des services et la gouvernance interne des IMFs n'aura toutefois que peu de prises si le climat politique continue de susciter opportunisme et sentiment d'impunité. Avec le changement de régime, on peut espérer que les choses évoluent mais dans certaines régions, comme celle de la vallée du fleuve, il est probable qu'un temps considérable soit nécessaire pour regagner la confiance des populations, trahie par des leaders politiques cupides et irresponsables.

CONCLUSION GENERALE

Cette thèse avait pour objet une analyse socioéconomique de la microfinance sénégalaise, en s'inspirant d'une approche en termes de filière d'activité, de territoire et de proximité. La microfinance a suscité de nombreuses recherches académiques au cours des deux dernières décennies. Après une vague d'enthousiasmes quant aux bienfaits de l'outil, qu'il s'agisse de création d'emploi, de lutte contre la pauvreté ou d'émancipation des femmes, ses effets sont de plus en plus contestés.

Un grand nombre d'études ont cherché à quantifier les effets en utilisant des enquêtes quantitatives à large échelle. Le succès des méthodes randomisées à contrôle aléatoire, considérées aujourd'hui comme « l'étalon or » de la rigueur en matière d'impact, illustre le primat donné à la mesure (Bédécarrats et al. 2013). D'autres approches, inspirées des méthodes de gestion, se focalisent sur la pérennité financière des institutions et étudient les différents facteurs propices – ou pas – à l'auto-suffisance voire la rentabilité des opérations⁷².

Une troisième mouvance, malheureusement marginale, privilégie l'analyse compréhensive des processus de mise en œuvre puis d'appropriation de ces projets de microfinance. Partant du constat que les services financiers sont nécessairement inscrits dans des contextes sociaux, politiques et culturels et que leur usage est souvent détourné et manipulé du fait de logiques et de contraintes spécifiques aux populations locales, ces études s'appuient sur une pluralité de méthodes. La quantification n'est pas abandonnée, mais elle est articulée avec d'autres méthodes qualitatives, combinant études de cas, monographies, observations. Ce type d'approche met en évidence l'inscription de la microfinance dans le processus actuel de néo-libéralisation et de financiarisation des sociétés contemporaines (Fernando 2006 ; Fouillet et al. 2008 ; Servet 2006), le fait qu'elle renforce plus qu'elle ne remplace des pratiques informelles préexistantes (Guérin et al. 2009 ; Morvant-Roux 2009a ; Morvant-Roux et al. à paraître) et qu'elle accélère les risques de surendettement (Guérin, Morvant-Roux et Villarreal 2013 ; Schicks 2011), l'incapacité de la microfinance à créer de l'emploi (Bateman 2009 ; Servet 2006, et ses difficultés d'implantation en zones rurales (Morvant-Roux 2009b).

Focalisée sur le Sénégal, cette thèse s'inscrit pleinement dans la troisième mouvance. Elle a cherché à combiner les points de vue de l'offre et de la demande, ce qui est plutôt inédit, tout

⁷² Pour une revue de la littérature, voir par exemple Labie (2011), Sangaré (2013), Périlleux (2011).

en se focalisant sur trois aspects de la microfinance dans ce pays : l'emploi, les stratégies d'implantation des IMFs et la montée des impayés.

L'ensemble de cette étude découle d'observations empiriques de première main, menées auprès d'IMFs et de leurs clients, des deux directions nationales travaillant sur la microfinance (DRS et DMF), d'une banque et de personnes ressources. Elles ont été largement complétées et nourries par les données disponibles sur le secteur, fournies à la fois par la Direction de la Microfinance du Sénégal et le Mixmarket, qui recense les données financières d'un grand nombre d'IMFs à travers le monde. Nous avons également mobilisé les données issues de plusieurs rapports d'étude et d'expertise concernant les différentes filières d'emploi étudiées.

La construction de notre objet d'étude a été nourrie de l'observation et résulte d'allers retours entre les « faits » et la « théorie ». Nos observations empiriques ne sont pas venues valider des hypothèses de départ : elles sont à l'origine de notre questionnement de recherche. Il en a résulté un processus de tâtonnement et d'essai-erreur, dont peu de recherches font état alors que ce processus est inhérent à toute démarche scientifique. L'un de nos objectifs initiaux était d'étudier en détail la clientèle féminine et les effets en matière d'émancipation et de solidarité féminine. Compte tenu des difficultés méthodologiques que cela posait (des compétences anthropologiques que nous n'avions pas, une position d'homme qui rendait l'accès à certaines informations délicate), compte tenu également que d'autres questions cruciales émergeaient, notamment celle de l'emploi, de la concurrence croissante et de la montée des impayés, nous avons réorienté notre sujet. Un questionnaire quantitatif a été mené en début de thèse auprès de 250 femmes membres de 5 IMFs, permettant de cerner les caractéristiques de la population cible et leur degré de satisfaction à l'égard des services. Ont ensuite été privilégiés des outils qualitatifs de collecte de l'information (entretiens semi-directifs, trajectoires de vie et observation), menés auprès de responsables d'IMFs, d'agents de crédit et de clients, hommes et femmes. Nous nous appuyons sur des cas isolés, mais avec l'idée que chaque cas particulier détient une part du « tout », et qu'il est donc possible de généraliser à partir d'expériences singulières.

La socioéconomie, largement inspirée des approches institutionnalistes, conçoit les pratiques économiques comme des faits sociaux institués par les êtres humains, le produit de conventions sociales construites à travers l'histoire. Refusant la figure de *l'homo*

oeconomicus, la socioéconomie plaide pour une analyse historicisée et contextualisée des pratiques économiques et de la pluralité des mobiles d'actions qui les animent.

Concrètement, par rapport à notre objet de recherche, une approche socioéconomique a consisté à étudier l'emploi non pas à travers l'analyse microéconomique d'entrepreneurs isolés, mais en resituant les pratiques entrepreneuriales dans leur contexte, leur histoire et surtout leur intégration dans une filière d'activité. Cette approche nous a semblé pertinente dans le sens où elle permet de resituer chaque maillon dans un ensemble, et ainsi de mieux cerner l'ensemble des contraintes qui limitent les capacités d'expansion des activités entrepreneuriales, ou au contraire les possibilités d'expansion.

Concernant l'analyse des stratégies d'implantation des IMFs, l'approche socioéconomique a consisté à étudier les IMFs, non pas de manière isolée, mais en interaction avec leur territoire. Nous avons mobilisé ici les outils développés par les économies de proximité, qui font du territoire un concept à part entière, non pas en tant qu'espace géographique et physique mais en tant que construit social, institutionnel et organisationnel.

Concernant l'analyse des impayés, l'approche socioéconomique a consisté à étudier les liens financiers non pas comme des contrats, mais comme des relations sociales dont la nature varie fortement en fonction de la proximité et de la confiance établies entre prêteur et emprunteur et du degré de légitimité que les emprunteurs associent aux prêteurs.

Le second aspect a porté sur la diversité des institutions de microfinance, là aussi, non pas en se focalisant uniquement sur des indicateurs financiers, critère habituellement retenu et notamment au Sénégal (Holmes et al. 2010), mais en étudiant les stratégies d'implantation des IMFs, là aussi, non pas en quantifiant.

Alors que le Sénégal est enlisé dans une crise chronique de l'emploi depuis plusieurs décennies (Baumann à paraître), la microfinance et l'entrepreneuriat continuent d'être présentés comme un levier essentiel d'absorption des sans-emploi ou des sous-employés, comme en atteste un rapport récent consacré à la «Stratégie nationale de développement économique et social» du Sénégal (SNDES, 2012). Notre première question a donc porté sur les effets en matière d'emploi, non pas en tentant de les quantifier mais plutôt d'analyser les potentialités et les limites et les processus sous-jacents à partir d'une analyse en termes de filière d'activité.

Notre principal résultat est que la microfinance a une capacité limitée pour le financement des secteurs d'activités tels que la pêche artisanale, la transformation de produits halieutiques, le mareyage, l'artisanat et le commerce. L'inutilité de la microfinance n'est pas systématique. Elle est très rarement utilisée seule mais en complément de financements existants. Elle permet alors de renforcer l'activité, diversifier et renouveler plus rapidement des stocks (commerce de prêt à porter), s'affranchir de la dépendance à l'égard des commandes des clients et constituer du stock (menuisier) parfois investir (menuisier). Elle s'observe dans des secteurs où les entrepreneurs n'ont pas de relations privilégiées avec leurs fournisseurs ou leurs clients, soit qu'ils en n'aient pas besoin, soit qu'ils n'y aient pas accès. Ceci suppose dans les deux cas qu'il n'y ait pas de contrainte d'approvisionnement et d'écoulement, et peu de secteurs sont dans ce cas (exemple du petit commerce de prêt à porter). On observe aussi que la microfinance peut être utilisée comme stratégie d'auto-discipline – cela « oblige à travailler » - ou en prévision d'opportunités futures : certains entrepreneurs empruntent régulièrement pour se construire une réputation auprès de l'IMF afin d'être solvable le jour où ils auront effectivement besoin de liquidités.

Résultat 1 : emploi et filières

Dans de nombreuses situations, les entrepreneurs n'utilisent tout simplement pas la microfinance dans leur activité entrepreneuriale (alors qu'ils y ont facilement accès) car ils ont accès à d'autres sources de financement qui se révèlent plus avantageuses. Il peut s'agir d'épargne propre, crédit-commerçant, achat à crédit, préfinancement par intermédiaires, famille, ancien patron. Non seulement les modalités de la microfinance sont critiquées (taux d'intérêt trop élevés, garanties inadéquates), mais les pratiques existantes ont l'immense avantage de sécuriser l'activité de l'entreprise concernant les approvisionnements et/ou l'écoulement. Ces modes de financement sont souvent gratuites, négociables et surtout calées sur la production et les ventes. L'immense avantage des systèmes de crédit-lié (fournisseur, acheteur, usine) est qu'ils représentent une sécurité d'écoulement, puisque le remboursement des emprunts est calé sur l'activité. Certaines personnes refusent la microfinance pour des raisons éthiques et religieuses, à l'instar de ce qui avait été observé au Maroc (Morvant-Roux et al. à paraître) mais nous n'avons pu creuser ce point qui mériterait une étude à part entière.

L'avantage des arrangements informels est particulièrement évident dans le secteur de la pêche artisanale. Des relations étroites sont établies entre pêcheurs artisanaux, mareyeurs,

transformateurs et commerçants. Les activités sont aléatoires et les débarquements sont très irréguliers. Or pêcheurs, mareyeurs et transformatrices de poisson se financent principalement par le canal informel. Ce canal répond relativement bien au caractère aléatoire de l'activité, à son irrégularité et aux divers risques qui y sont attachés. Il reste que l'amélioration du secteur de la pêche supposerait des financements conséquents et qu'il y a certainement un fort potentiel de développement pour la microfinance. Mais d'une part, cela supposerait des arrangements adaptés à cette question des risques et de l'irrégularité de l'activité que la microfinance dans sa forme actuelle est incapable de gérer. D'autre part, la pêche artisanale sénégalaise est confrontée à un problème croissant de surpêche et de raréfaction de la ressource : c'est plutôt l'amélioration interne de la filière et l'augmentation de la valeur ajoutée pour les différents acteurs (commercialisation, transformation, stockage) qu'il faudrait viser. Il serait fort préjudiciable que la microfinance, en ouvrant des brèches de financement, exacerbe ce problème de surpêche.

Dans le secteur de l'artisanat, l'écoulement des produits est un problème chronique, à la fois du fait de la diminution du tourisme et de la concurrence croissante de produits importés (prêt à porter asiatique, fripe européenne ou nord-américaine. L'approvisionnement en matière première (par exemple le bois pour les menuisiers) est également un facteur limitatif. L'accès au financement est un problème finalement très secondaire et le microcrédit est alors inutile.

Résultat 2. Stratégies d'implantation : entre logiques d'agglomération et de spécialisation

Les effets en matière d'emploi sont d'autant plus limités du fait des stratégies d'implantation des IMFs. Les trois grands réseaux qui monopolisent une très large part du marché (environ 80%) privilégient une *logique de concurrence et d'agglomération*. Plutôt que d'identifier des secteurs ou des populations non couvertes, ils s'agglutinent sur des segments identiques. Cette logique était présente dès l'émergence du secteur, et il semble qu'elle ne cesse de se renforcer au cours du temps. Le plus gros réseau, le Cms, s'est plus ou moins transformé en institution bancaire (tout en conservant un statut mutualiste et en revendiquant une appartenance au secteur de la microfinance). Le montant moyen des prêts et le profil de la clientèle (environ 40% de salariés) ne laisse aucune ambiguïté. Cette orientation n'est en soi pas critiquable, elle montre que le secteur bancaire s'avère incapable de servir les petits salariés. Elle pose néanmoins problème lorsqu'elle se traduit par une recherche effrénée de rentabilité et une

concentration excessive sur certaines zones, avec par conséquent des risques évidents de saturation et de surendettement. Les deux autres leaders du marché - Pamecas et Acep – servent une clientèle plus fragile mais sont eux aussi dans cette logique de concurrence et d’agglomération, si bien qu’au final, l’offre est très concentrée. Elle l’est à la fois spatialement, avec un intérêt marqué pour l’urbain et plus précisément le centre urbain. Le rural, où réside pourtant 70% de la population, est fortement délaissé. En 2007, 45% des 1067 IMFs recensées étaient implantées en zone rurale or aujourd’hui elles sont moins de 20% (et alors même que leur nombre absolu a aussi régressé). La concentration de l’offre est également sectorielle, avec une large part (les trois quarts) dévolue au commerce. Enfin l’offre s’oriente de plus en plus vers les petits salariés, convoités massivement pour leur solvabilité grâce à la domiciliation de salaire. L’attention portée au commerce est évidemment logique et en ligne avec nos observations sur l’emploi et le fait que c’est en grande partie pour les commerçants que le microcrédit peut être utile et moins risqué. Le problème toutefois, c’est qu’au final le microcrédit ne sert aucunement à renforcer les capacités productives et qu’il est donc très fallacieux de miser sur cet outil pour dynamiser l’emploi et le tissu économique sénégalais.

De nombreux travaux portant sur la dynamique des bassins d’emploi et des filières, agricoles ou non agricoles, soulignent à quel point le financement n’est qu’une condition parmi d’autres et notre travail confirme très largement ce constat. Bien au-delà du financement, les enjeux portent sur la qualité et la qualification des produits, les savoir-faire et techniques de production, l’organisation des réseaux et des infrastructures de commercialisation et enfin les modes de régulation aux différentes échelles, du local au global, qui elles-mêmes déterminent la répartition de la valeur ajoutée entre les différents acteurs de la chaîne (Requiers-Desjardins 2005).

Certaines IMFs se sont données pour vocation de dynamiser des territoires et des tissus économiques locaux, en privilégiant une *logique de spécialisation*. Elles se focalisent sur une niche et articulent leurs outils de financement avec une démarche beaucoup plus globale, menée en partenariat avec d’autres acteurs. Elles offrent des services plus adaptés et les articulent avec d’autres mesures d’accompagnement, de formation, d’appui à la commercialisation ou au stockage, etc. Elles s’appuient sur une identité territoriale qu’elles contribuent en retour à construire. Nous avons illustré cette approche avec la Feprodès, dans

la région de Saint Louis, mais elles sont nombreuses à occuper ce créneau. Ce type de démarche est *a priori* beaucoup plus porteur en termes d'emploi et à l'échelle méso. Mais la mise en œuvre est complexe, elle repose sur des jeux d'acteurs pas toujours maîtrisables. Et surtout dans le contexte actuel, à la fois d'un point de vue réglementaire et du point de vue des exigences imposées par les bailleurs, fragilise considérablement ce type de structures. Du fait de leur taille, elles ont accès à des refinancements plus onéreux (Holmes et al. 2010a). Les exigences en matière de *reporting* financier, de ratio financier et de maîtrise des coûts ne sont guère compatibles avec les contraintes qui pèsent sur des structures de petite taille, construites sur du militantisme et de l'engagement. Ceux-ci sont le gage d'une adaptation au territoire et d'une légitimité sociale forte, mais ils sont également très vulnérables aux pressions clientélistes politiques, sur lesquelles on va revenir dans le résultat suivant. Enfin la personnalisation très forte des structures, souvent incarnés par leur président(e), fait la force mais aussi la faiblesse de ces organisations.

Résultat 3. La montée des impayés : dérives de mission et interférence politique

Notre dernier résultat porte sur l'émergence d'une crise de la microfinance. Beaucoup d'acteurs du secteur s'en défendent et clament que la croissance est saine et maîtrisée. Il est vrai que si l'on se limite à des indicateurs strictement financiers concernant les IMFs, ceux-ci sont plutôt bons (globalement les taux d'auto-suffisance opérationnelle dépassent les 100% et les taux de capitalisation dépassent les 20%). Mais nous suggérons qu'il y a bel et bien crise, et à plusieurs égards. Il y a crise car les impayés grimpent (le PAR à 30 jours atteint 9% pour deux des trois leaders du secteur, et dépasse 50% pour de nombreuses petites structures), les méthodes de recouvrement se musclent, l'analyse de la demande réelle s'estompe et de nombreuses IMFs ferment leurs portes. Au cours des dernières années, 118 d'institutions de microfinance ont fermées par retrait d'agrément et 205 Groupements d'Épargne et de Crédit (GEC) ont arrêté leurs activités, en application des dispositions de la loi prévoyant leur dépérissement. Ce nombre va probablement continuer à augmenter dans les années qui viennent compte tenu des très grandes difficultés que traversent certaines d'entre elles. Certaines n'étaient que des coquilles vides et leur fermeture est parfaitement légitime, mais bien d'autres (mais dont le nombre est difficile à estimer) pourtant à une forte demande (Fall et al. 2012). La pression exercée sur les emprunteurs qui peinent à payer a également été observée par d'autres études (Holmes et al. 2010b).

Certes, la crise n'a pas la même ampleur que ce qui a été observé dans d'autres pays comme récemment (2008-2010) l'Inde du Sud, le Maroc, le Pakistan, la Bosnie ou la Bolivie il y a quelques années (fin des années 90). Contrairement à ces pays-là, l'offre continue de croître. Certains argueront par ailleurs qu'il s'agit d'une étape normale d'expansion du secteur, où les plus fragiles sont condamnés à disparaître. Il ne s'agirait alors que d'une crise de maturation. Mais il y a crise aussi parce que le secteur tend à être monopolisé par des institutions qui n'ont comme motif que la sécurisation de leurs pratiques et de leurs ratios et que leur mission sociale est très questionnable (sachant qu'elles sont très contraintes par ailleurs et que bailleurs, investisseurs et régulateurs sont aussi responsables). Même si l'offre de microfinance continue sa croissance dans les années à venir, ce qui est fort probable, sa raison d'être et sa légitimité doivent être questionnées. Une analyse des modes de financement des IMFs sénégalaises (Holmes et al. 2010) montre que l'accès au financement est la principale barrière à leur croissance (autour de 10/12% par an de croissance de portefeuille depuis 2008, ce qui est une croissance modérée par rapport à ce que l'on observe ailleurs). Si celui-ci se desserre, la croissance va se poursuivre.

La montée de la concurrence entre IMFs, agglutinées sur les mêmes espaces tandis que d'autres sont désertés, s'est faite au détriment de la qualité des services. Les agents de crédit sont surchargés – on a vu une nette augmentation de leur charge de portefeuille, l'accent est mis sur le recouvrement plus que sur la sélection. Ils ne conseillent plus, ils démarchent et prospectent. Ils n'accompagnent plus, ils usent de la pression sociale, et les visites à domicile ou au lieu de travail des clients sont désormais monnaie courante.

La commercialisation du secteur n'est qu'un facteur explicatif. L'autre facteur, fondamental, est celui de l'interférence politique. Il y a crise aussi parce que la microfinance tend à être instrumentalisée par différents acteurs, notamment les partis politiques. En créant un sentiment d'impunité et en faisant de la corruption une pratique généralisée, en multipliant les fonds de financement et les programmes de microcrédit à visée purement clientéliste, en capturant certaines petites IMFs pourtant bien implantées et en leur imposant une clientèle insolvable moralement mais captive politiquement, le régime de Wade de la dernière décennie (2000-2012) a évidemment créé un climat très défavorable. L'ampleur des manipulations politiques suscitent chez la population sénégalaise des sentiments d'opportunisme ou de défiance qui sont dans l'un ou l'autre cas préjudiciables à la stabilité du secteur de la microfinance. Elle est préjudiciable pour les clients. Si certains clients ne payent plus leur

microcrédit, c'est parce qu'ils ont des difficultés financières, mais c'est aussi pour certains d'entre eux qui refusent de payer, soit qu'ils considèrent la microfinance comme illégitime car liée aux affaires du gouvernement (à tort), soit par mimétisme, soit parce qu'ils sont protégés par un leader local. Elle est également préjudiciable aux IMFs, qui se heurtent à des détournements en cascade. Il n'y a rien de nouveau à cela, mais le climat politique a sans aucun doute exacerbé cette tendance.

Limites et perspectives

En étudiant les faiblesses de la microfinance sénégalaise, nous espérons avoir contribué à enrichir l'état des connaissances sur ce sujet. Nous espérons également avoir montré l'intérêt d'une approche socioéconomique et sa capacité à dévoiler des dimensions occultées par des approches économiques plus classiques.

Nous sommes en même temps conscients des nombreuses limites de ce travail. Le questionnaire quantitatif a été peu exploité, mais le sera peut-être davantage par la suite. Nous avons très peu articulé analyse quantitative et qualitative, alors que c'est précisément l'articulation qui peut donner des résultats originaux. Nous avons peu parlé d'épargne, composante pourtant essentielle du paysage sénégalais de la microfinance. D'après l'équipe allemande qui a réalisé plusieurs rapports pour la Direction de la Microfinance sénégalaise (Holmes et al. 2010b), l'épargne reste en grande partie perçue comme une contrainte préalable au crédit. Nos propres observations sont plus nuancées – il semblerait que les sénégalais, hommes et femmes, apprécient les services d'épargne de la microfinance, mais il aurait fallu explorer ce point beaucoup plus en détail.

Concernant l'analyse de filière, il reste encore beaucoup à faire pour étudier de manière plus systématique celles pour lesquelles le microfinancement est utile ou ne l'est pas, et à quelles conditions. Concernant l'analyse des implantations des IMFs, l'analyse aurait pu être beaucoup plus précise si l'on avait disposé de données concernant la résidence des clients à partir des systèmes d'information et de gestion des IMFs, ce qui aurait alors permis de localiser beaucoup plus finement le degré de concentration, comme l'a fait par exemple Cyril Fouillet en Inde (Fouillet 2009). Il serait également nécessaire d'aller plus loin dans l'analyse des stratégies de spécialisation, observés chez certaines IMFs, en analysant par exemple plus en détail la manière dont elles participent à des processus de qualification des produits qu'elles (Requier-Desjardins, 2010). Concernant l'analyse des impayés, nous sommes

incapables en l'état d'accorder un poids aux défauts de liquidité (les clients ne payent pas car ils ne peuvent pas) et aux défauts stratégiques (les clients ne veulent pas payer), et là encore, ce point mériterait de plus amples développements. L'ensemble de ces points méritent des investigations supplémentaires que nous espérons poursuivre dans les années qui viennent.

BIBLIOGRAPHIE

ABDAIMI M. (1989), Le financement informel. Problématique, typologie et évaluation à partir d'enquête à Marrakech et dans le sud marocain. Tiers Monde n° -120 : 869-879.

ALFONSO J. (2013), The role of loan officers in the prevention of overindebteness, the case of Banco ADOPEM.

ANGULO (2013), «The social costs of microfinance and over-indebtedness for women » in Guérin I. Morvant-Roux S. Villarreal M. (eds) Microfinance, debt and Over-indebtedness. Juggling with money, London: Routledge, pp. 232-253.

ANSD- Agence Nationale des Statistiques et de la Démographie (2008), Situation Economique et Sociale du Sénégal 2008.

ANSD-Agence Nationale des Statistiques et de la Démographie (2012), Situation Economique et Sociale du Sénégal en 2011.

ANSD-Agence Nationale des Statistiques et de la Démographie (2013), Situation Economique et Sociale du Sénégal en 2012.

APMAS (2006), Voice of the People on Lending Practices of Microfinance Institutions in Krishna District of Andhra Pradesh, Hyderabad, Andhra Pradesh Mahila Abhivruddhi Society.

ARTIS A (2007), « La « finance solidaire territorialisée » : une réponse de proximité en faveur de la construction d'un territoire de référence dans un processus de mondialisation.

AZOKLI, R., ADJIBI, W. (2007), Microfinance au Bénin: Evolution and Perspectives. Paper written for the African MFI Performance Evaluation Forum, 9p.

BANERJEE A.V., DUFLO E. (2011), Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. New York, NY: Public Affairs. 320 p.

BANQUE MONDIALE (2012), «Rapport annuel 2012», Washington D.C.: Banque Mondiale [En ligne]. www.worldbank.org.

BARRO I. (2004), Diagnostic approfondi du secteur de la microfinance et analyse des opportunités d'investissement Microfinance et financement des PME et MPE, 56 p.

- BARTHELEMY O. (2013), La microfinance et les difficultés de financement du monde rural : l'exemple des impayés au sein de la MEC Feprodes, mémoire de Master, Sciences Po, Toulouse, 105p.
- BATEMAN M. (2010), Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism. London: Zed Books.
- BAUMANN E. (à paraître), Le travail dans tous ses états, Paris : Karthala.
- BCEAO (2012), Etat d'adoption de la loi portant réglementation des SFD dans l'UMOA
- BEDECARRATS F. GUERIN I. ROUDAUD F. (2013), L'étalon-or des évaluations randomisées : du discours de la méthode à l'économie politique ; Sociologies pratiques, 2013/2 n°27, p. 107-122. DOI: 10.3917/sopr.027.0105.
- BEDECARRATS, F., BAUR, S. et LAPENU, C. (2011), 'Combining social and financial performance: a paradox?. Commissioned Workshop Paper, 2011 Global Microcredit Summit: Valladolid, Spain.
- BEDECARRATS, F.; ANGORA, R.W. AND LAPENU, C. (2009), Is Social Performance Profitable? The Relationship Between Social and Financial Performance in Microfinance. Feature articles? MicroBanking Bulletin, issue 19, december 2009, 8p
- BELLET M., COLLETIS G., LUNG Y. (Eds.) (1993), « Economie de proximités », numéro spécial de La Revue d'économie régionale et urbaine, n°3.
- BRENDEL R., CHABOUD C., DUCRET P., FOUCAULT F. et ROJAT D., (1992), Bilan économique du secteur de la pêche au Sénégal en 1987. Cent. Rech. Océanogr. Dakar-Thiaroye, 49 p.
- BROUWERS, D., MBENGUE, D., LHERIAU, L., NDIAYE, M. (2011), Etude diagnostique : Protection des consommateurs de services de microfinance au Sénégal
- BURKI H-B. (2009), "Unraveling the delinquency problem (2008/9) in punjab", micronote n°10, Pakistan microfinance network, 2009.
- CATIN M., GHIO S., (2000), « Economies d'agglomération, concentration spatiale et croissance », dans Baumont C., Combes P. P., Derycke P. H., Jayet H. (dir.), Economie géographique : les théories à l'épreuve des faits, Economica, 81-110.
- CERISE et IRAM (2005), Guide Opérationnel d'Analyse de la gouvernance d'une institution de Microfinance. Document collectif, réseaux Cérise, Paris.

CHABOUD C. (1983), *Le mareyage au Sénégal*. Doc. Sci. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Thiaroye, 87: 112 p.

CHALMERS G. (2005), *A Fresh Look at Rural and Agricultural Finance*, RAFI Note 1, An AMAP/BASIS Publication, USAID's Rural and Agricultural Finance Initiative, Chemonics, ACDI/VOCA, Ohio State University and DAI.

CHAVANCE B. (2007), *L'économie institutionnelle*, Coll. Repères, éd. La Découverte, 119 p

CHEN G., RASMUSSEN S., REILLE X. (2010), « Growth and Vulnerabilities in Microfinance », Focus Note n°61, CGAP. Chicago, The University of Chicago Press, p. 111-129.

CMS (2011), *Rapport Annuel d'activités*, 2011.

COLLETIS G. et al. (2005), *Economie sociale et solidaire, Territoires et proximité*. RECMA Revue Internationale de l'économie sociale n°296.

COLLETIS G. et RYCHEN F. (2004), *Entreprises et territoire : proximités et développement local*, in. *Économie proximité*, Bernard PECQUEUR et Jean-Benoît ZIMMERMANN (dir.), Lavoisier, Paris, pp.207-230.

COLLETIS G., GILLY J.-P., PEQUEUR B., PERRAT J. et ZIMMERMAN J.-B. (1997), « Firms et territoires : entre nomadisme et ancrage », *Espaces et sociétés*, n°88-89, L'Harmattan, pp.115-137.

COLLETIS G., J.-P. GILLY ET AL. (1999), " Construction territoriale et dynamiques économiques", *Sciences de la Société*, n°48, octobre, pp.25-47.

COLLETIS G., PECQUEUR B. (1993), « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3, 489-508.

COLLETIS G., WAHL, K., (2002), *Latence et spécification des facteurs de production, quel rôle dans le développement régional ?*, *Revue canadienne de Sciences Régionales*, N°25 (1), novembre.

COLLINS D., MORDUCH J., RUTHERFORD S., AND RUTHVEN O. (2009), *Portfolios of the poor: how the world's poor live on \$2 a day*. Princeton: Princeton University Press.

COMEAU (2000), Guide de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale et solidaire, Les cahiers du CRISES/UQAM, 19 p.

COMFISH-USAID (2012), rapport annuel d'activités de projet, 2012.

COMMONS J.R. (1934), Institutional Economics. Its place in Political Economy, Macmillan.

CONVERGENCE 2013 (2013), baromètre de la microfinance 2013.

CONVERGENCE 2015 (2012), baromètre de la microfinance 2012

CORTEZ T. A. A. (2013), The role of credit officers in over-indebtedness; the case of MEC FEPRODES in Senegal, Master's thesis, p 69.

COULIBALY A. L. (2006), *Une démocratie prise en otage par ses élites : essai politique sur la pratique de la démocratie au Sénégal*, L'Harmattan.

CREUSOT A.C., POURSAT C., (2009), Pour une meilleure inclusion financière, renforcer les institutions intermédiaires, in Revue Tiers Monde n°197.

CRUISE O'BRIEN D., (1971), The Mourides of Senegal: the political and economic organization of an islamic brotherhood, Oxford, Clarendon Press.

DA-Direction de l'Artisanat (2004), Rapport annuel d'activités 2004

DA-Direction de l'Artisanat (2006), Lettre de Politique de développement du secteur de l'artisanat.

DA-Direction de l'Artisanat (2011), Rapport annuel d'activité de 2011

DCEG-Dakar Consulting et Engineering Group (2010), Etat des lieux sur la microfinance rurale », 75p.

DEME M. (2009), Etude des coûts et revenus des principales unités de pêche artisanale sénégalaises. Etudes et Documents, ISRA, 2010, Vol 9. N°1, 28 p.

DEME M. (2013), De multiples métiers et emplois, mais des performances financières difficiles à évaluer. In : Fontana André (ed.), Samba A. (ed.) Artisans de la mer : une histoire de la pêche maritime sénégalaise. Dakar : s.n., 2013.

DEME M., KEBE M., (2000), Revue sectorielle de la pêche au Sénégal : aspects socio-économiques. Document interne du CRODT, 46 pages.

DI MÉO, G. (1999), « Géographies tranquilles du quotidien. Une analyse de la contribution des sciences sociales et de la géographie à l'étude des pratiques spatiales ». Cahiers de géographie du Québec, vol. 43, no. 118, pp. 75-93.

DICHTER T., HARPER M., (2007), What's wrong with microfinance, Rugby (Grande-Bretagne), Practical Action Publishing, 288 pages.

DIOP M. C., (1980), La confrérie mouride : organisation politique et mode d'implantation urbaine, Université de Lyon, Thèse de troisième cycle.

DIOUF M., LY B. (1989), Ajustement structurel, emploi et pauvreté, Addis Abeba, Pectaibit.

DIRECTION DE LA PREVISION ET DES ETUDES ECONOMIQUES (2012), Ministère de l'Economie et des Finances. Situation économique et financière en 2012 et Perspectives 2013

DIRECTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (DPME) (2009), Etude des contraintes d'accès au financement des PME au Sénégal, 2009.

DMF (2005), Lettre de Politique Sectorielle de Microfinance (LPS/MF) sur la période 2005 – 2010.

DMF (2009), Rapport sur la situation du secteur de la microfinance.

DMF (2010), Etude de faisabilité du projet « Mobile Banking mutualisé », Horus Développement Finance.

DMF (2010), Rapport sur la situation du secteur de la microfinance.

DMF (2011), Evaluation à mi-parcours de la Lettre de Politique Sectorielle.

DMF (2011), Rapport sur la situation du secteur de la microfinance.

DMF (2012), Direction de la Microfinance, Sénégal, Rapport annuel sur le secteur de la microfinance, décembre, 2012.

DOLIGEZ F.; FALL F.S, OUALY M. (eds) (2012), Expériences de microfinance au Sénégal. Editions Karthala, Paris, France, 203p.

DPME (2009), Étude des contraintes d'accès au financement des PME au Sénégal, 2009.

DRS (2011)-Direction de la Réglementation et de la Supervision des SFD, Rapport annuel 2010.

DRS (2012)- Direction de la Réglementation et de la Supervision des SFD, Rapport annuel 2011.

DRS, (2011), Données consolidées des systèmes financiers décentralisés, 2011.

DRS/SFD (2010), Rapport d'activités 2010.

FABRE P. (1993), Note de méthodologie générale sur l'analyse de filière. Utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques, FAO-Gouvernement français.

FALL A. (2012), Les mutations juridiques et institutionnelles de la microfinance au Sénégal in *Expériences de Microfinance au Sénégal*. Doligez, F.; Fall, F.S and Oualy M. (eds). Editions Karthala, Paris, France, pp: 27-44.

FALL B. (1997), *Ajustement structurel et emploi au Sénégal*, Paris, Karthala, 247 p.

FAYE W. C. (2012), Etat des lieux sur le secteur de la microfinance au Sénégal in *Doliguez et Fall : Expériences de microfinance au Sénégal*, 2012.

FEPRODES (1998), Document de présentation de la Feprodes, 1998, 2p.

FERNANDO J-L. (2006), Microcredit and empowerment. Visibility without power. In: Fernando, Jude L. (Edt.): *Microfinance – Perils and prospects*. Abingdon: Routledge, 162–206.

FONTAN, J-M. (2001), *L'évaluation sociale: un enjeu politique*, Comeau et Nadeau, 217 p.

FONTANA A. (ed.), SAMBA A. (ed.) (2013), *Artisans de la mer : une histoire de la pêche maritime sénégalaise*. Dakar : s.n., 2013.

FONTENEAU, A. et CHAMPAGNAT C. (1977), Vers une politique des pêches. Eléments pour un aménagement rationnel des ressources marines vivantes. *La Pêche maritime*, 1138, mars 1977, p.3-7.

FOUILLET C. (2006), La microfinance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh, *Espace Finance*, Gret – Cirad, 25 avril.

FOUILLET C. (2009), *La construction spatiale de la microfinance en Inde*, Thèse de Doctorat en sciences économiques et de gestion. Université Libre de Bruxelles: Bruxelles.

FOUILLET C., GUERIN (2008), Pluralité microfinancière et économie solidaire en Inde, in J. Duchatel et F. Roachat (eds.), *Produire de la richesse autrement. Usines récupérées*,

coopératives, microfinance... les révolutions silencieuses, Centre Europe-Tiers Monde, Genève, pp. 51-56.

FOUILLET C., I. GUERIN, S. MORVANT, M. ROESCH, AND J-M. SERVET (2007), Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable, *Revue du Mauss*, 29: 248-268.

FUJITA M., THISSE J-F. (1997), « Économie géographique. Problèmes anciens et nouvelles perspectives », *Annales d'Économie et de Statistique*, 45, pp. 37-87.

FUJITA M., THISSE, J-F. (2002), *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location and Regional Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 478 p.

G. COLLETIS, J.P. GILLY, B. PECQUEUR, J. PERRAT, F. RYCHEN ET J.B. ZIMMERMANN (1998), « Construction territoriale et dynamiques productives », en collaboration avec, *Sciences de la Société*, n°48, 1998, pp. 25-48.

GAGNE M., CARRE G., FALL M. (2008), Le mouvement coopératif au Sénégal, Comprendre les enjeux de son développement.

GARNIER J. (2004), Proximités lourdes, proximités légères : une trajectoire de l'appareil productif dans l'aire métropolitaine marseillaise, in. Quatrièmes journées de la proximité, l'IDEP, le LEST, le GREQAM et le groupe « Dynamiques de proximité », Marseille, 17-18 juin 2004, p.3.

GAYE M. (2010), Le Sénégal sous Abdoulaye WADE, Banqueroute, Corruption et Liberticide. Karthala, 318 p.

GERMIDIS D., KESSLER D. et MEGHIR R. (1991), Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel. Etude du Centre de développement. OCDE. 278 p.

GISLAIN, J-J (2003), « L'émergence de la problématique des institutions en économie »,

GLOBAL ET LOCAL (2011), Cofinest, un exemple de microfinance en crise au Cameroun.

GROSSETTI M. (1995), Science industrie et territoire, PUM, 1995, 309 p.

GUERIN (2000), Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité: Entre autonomie et dépendance. Thèse de doctorat en sciences économiques. Université de Lyon 2.

- GUERIN I. (1997), Etude de la convention «Crédits rotatifs» sur la région Centre-Ouest du Sénégal. 3 tomes, AFVP/Centre Walras, 62 p., 82 p., 31 p.
- GUERIN I. (1999), Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats», *Savings and Development*, 23 (2) : 58-72.
- GUÉRIN I. (2001), Microfinance et autonomie féminine, Working paper n°240, Centre Auguste et Léon Walras, Université Lyon 2-CNRS.
- GUERIN I. (2002), «Les sommets mondiaux du microcrédit : où en est-on cinq ans après ?», *Revue Tiers-Monde*, t. XLIII, n°172, octobre-décembre, pp.867-877.
- GUERIN I. (2003), «Femmes et économie solidaire», La Découverte, Coll. Recherches Paris, 234 pages.
- GUÉRIN I. (2006), Women and Money: multiple, complex and evolving practices, *Development and Change*, 37 (3): 549-570.
- GUERIN I. (2008), "L'argent des femmes pauvres : entre survie quotidienne, obligations familiales et normes sociales", *Revue française de Socioéconomie*, 2 : 59-78.
- GUERIN I. et KUMAR M. (2007), « Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance. Étude de cas en Inde du Sud », *Revue Autrepart*, n° 44, 2007, p. 13-26.
- GUERIN I. et SERVET J.-M. (2005), "L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance", *Revue Internationale de l'Économie Sociale RECMA*, 301 : 52-64.
- GUERIN I., LAPENU C., DOLIGEZ F. (eds) (2009), « La microfinance est-elle socialement responsable ? », *Revue Tiers-Monde*, Numéro spécial, n°197, Janvier-Mars
- GUERIN I., ROESCH M., HÉLIÈS O., et VENKATASUBRAMANIAN (2009), «Microfinance, Endettement et Surendettement. Une Étude de cas en Inde du Sud », *Revue Tiers-Monde*, 2009/1 n° 197, p. 131-146. DOI : 10.3917/rtm.197.0131.
- GUERIN I. (2012), « La dette est-elle bonne ou mauvaise ? » Les leçons du microcrédit, *Multitudes*, 2012/2 n° 49, p. 192-197. DOI: 10.3917/mult.049.0192
- GUERIN I., KUMAR S., (2007), « Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance. » Étude de cas en Inde du Sud, *Autrepart*, 2007/4 n° 44, p. 13-26. DOI: 10.3917/autr.044.0013.

GUERIN I., MORVANT S., SERVET J.-M. (2011), Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance, In Armendariz B. & Labie M. (eds) Handbook of Microfinance, London/Singapore: World Scientific Publishing, pp. 101-122.

GUERIN I., MORVANT-ROUX S. AND VILLAREAL, M. [book], (2013), Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Jugling with Money, Routledge.

GUERIN I., MORVANT-ROUX S., MOURJI F. (2012), Les crises de la microfinance. *Techniques financières et développement* (106) :13-22.

GUERIN I., ROESCH M. (2012), Les fondements d'une crise exemplaire: la microfinance indienne. *Techniques financières et développement* (106) : 121-134.

GUERIN I., ROESCH M., HELIES O. ET VENKATASUBRAMANIAN (2008), Microfinance, endettement et surendettement : *Une étude de cas en Inde du Sud*.

GUERIN I., ROESCH MARC, SANTOSH KUMAR, G. VENKATASUBRAMANIAN, SANGARE M. (2010) Crise, microfinance et surendettement. Une étude de cas en Inde du Sud , in Phélinas & Sélim (eds), La crise vue d'ailleurs, Paris: l'Harmattan, 2010, pp. 241-269

GUERIN I., SERVET J.-M., (2005), « L'économie solidaire entre le local et le global: l'exemple de la microfinance », *Recma*, n° 296, Mai.

HARDING S. (1986), *The Science Question in Feminism*, Ithaca et Londres, Cornell University.

HOLMES E., NDAMBU J. (2010a), Étude sectorielle sur le besoin de financement du secteur de la microfinance au Sénégal (Analyse du gap), Rapport final.

HOLMES E., NDAMBU J. (2010b), « Diagnostic sur la protection des consommateurs des services de microfinance au Sénégal : Enquête auprès des clients », 89 p.

HULME D. (1997), «Impact Assessment Methodologies for microfinance: a Review», Paper prepared for the Virtual Meeting of the CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies (April 17-19), AIMS, May.

HULME D. (2007), *Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance* In « *What's wrong with microfinance* » ?/ed. by Thomas Dichter and Malcolm Harper. 2007, p. 19-22.

HULME D., MOSLEY P. (1996), «Finance against Poverty», London, Routledge.

HUMBERT L., (2001), "La micro finance: Lieu de concertation d'intérêt et de culture", p. 277-281, In : Exclusion et liens financiers, Rapports du centre Walras, Économica.

HUMMEL A. (2013), « The commercialisation of microcredit and local consumerism: examples of over-indebtedness from indigenous Mexico », in Guérin I. Morvant-Roux S. Villarreal M. (eds) *Microfinance, debt and Over-indebtedness. Juggling with money*, London: Routledge, pp. 253-272.

HUSAIN I., WANG Y. (1996), « Investissement direct étranger et croissance », Revue d'économie du développement, 1/2, juin, p. 117-143.

IMS / ORSE (2006), Guide Ancrage Territorial - avril 2006.

ING (2012), A Billion to Gain? Dutch Contribution to the Microfinance Sector, March, 2012.

ISRA (2008), Rapport de Caractérisation socioéconomique des exploitations agricoles familiales dans la vallée du Fleuve Sénégal.

ISRA-PDMAS (2010), Rapport d'activités de Recherches, ISRA-BAME.

ISRA-PDMAS (2011), Rapport d'activités de Recherches, ISRA-BAME.

ISRA-PDMAS (2012), Rapport d'activités de Recherches, ISRA-BAME.

ISRA-WAAPP (2011), Rapport d'activités de Recherches, ISRA-BAME.

ISRA-WAAPP (2012), Rapport d'activités de Recherches, ISRA-BAME.

KEBE M. et DEME M., (1996), Filière pêche artisanale: rentabilité, exportations et consommation locale. Atelier de restitution « Impact de la dévaluation sur les revenus et la sécurité alimentaire au Sénégal », Novotel Dakar, 23 février 1996, ISRA PASE/ Institut du Sahel PRISAS, DT 96 02, 14 pages.

KRISHNASWAMY K. (2007), "Competition and multiple borrowing in the Indian microfinance sector." Center for Microfinance, IFMR, Chennai. Working Paper.

LAPENU C. (2002), Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? ATP – Cirad 41/97, Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal.

LAPENU C. (2008), Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement du secteur rural: Echanges d'expériences et synthèse bibliographique, Rapport, CERISE.

LAPENU, C.; ZELLER, M.; GRELLEY, M.; CHAO-BEROFF, R. AND VERHAGEN, K. (2004), Performances sociales : Une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées, Quelques pistes, Mondes en Développement, 2004/2 no 126, pp. 51-68.

LAPENU, C. AND PIERRET, D. (2006), Handbook for the Analysis of the Governance of Microfinance Institutions. IFAD-GTZ-IRAM-CERISE, 90p.

LAPENU, C., KONINI, Z. AND RAZAKHARIVELO, CH. (2009), Evaluation de la performance sociale: les enjeux d'une finance responsable. Revue Tiers Monde, N°197, pp. 37-54.

LAPENU, C. (2008), Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement du secteur rural: Echanges d'expériences et synthèse bibliographique, Rapport, CERISE.

LEDGERWOOD J. (1999), «Microfinance Handbook: An Institutional Perspective», The World Bank, Washington D.C.

LELART M. (1991), « Les tontines et le financement de l'entreprise informelle », Notes de recherche no91-18, UREF/AUPELF.

LEPLAIDEUR A. (1994), Méthode d'analyse des rapports sociaux, in Benz, Lançon, Leplaideur, Moustier & Pujo, *Méthode d'analyse des rapports sociaux dans les échanges vivriers en Afrique et en Asie du Sud*, CIRAD-CA n° 5/94, Montpellier.

LITTLEFIELD E., ROSENBERG R. (2004), «Le microfinancement et les pauvres. La démarcation entre microfinancement et secteur financier s'estompe», *Finances et Développement*, Juin, pp.38-40.

MAE-Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (2004), Rapport de campagne agricole 2003-2004, Sénégal.

MAE-Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (2004), Rapport de campagne agricole 2003-2004, Sénégal.

MAER (2012), Ministère de l'Agriculture et de l'équipement rural, Sénégal. Rapport annuel de la campagne agricole 2011/2012.

MARTINEZ O. (2007), « Microfinance et territoires dans le Sud-Est béninois », *Autrepart*, 44, pp. 7-90.

MBAYE K. (2010), *Analyse de la transformation institutionnelle des organisations de microfinance en milieu rural au Sénégal*. Thèse de Doctorat en sciences économiques et Gestion, Sup Agro Montpellier, 265p.

MBAYE L. (2010), *Etat des lieux de la filière de transformation artisanale des produits halieutiques au Sénégal*.

MBENGUE A. (2013), *Les femmes dans la pêche artisanale : Un rôle toujours déterminant*. In: Fontana André (ed.) et Samba A. (ed.) *Artisans de la mer : une histoire de la pêche maritime sénégalaise*. Dakar : s.n., 2013.

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES (1994/1995), « Enquêtes Sénégalaises Auprès des Ménages I », Direction de la Prévision et des Statistiques, Dakar-Sénégal.

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES (2001/2002), « Enquêtes Sénégalaises Auprès des Ménages II », Direction de la Prévision et des Statistiques, Dakar-Sénégal.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET L'ARTISANAT (2006) : *Lettre de politique de Développement du secteur de l'Artisanat*, Direction de l'Artisanat.

MINISTERE DE LA PECHE, (2012), *Rapport Annuel d'activité (2011)*, Sénégal.

MIX. et CGAP (2012), *Aperçu régional 2011 - Afrique subsaharienne*.

MOISSERON J-Y ET MALANAÏNE H. (à paraître), *La construction sociale du rapport créancier à débiteur dans la microfinance*.

MOREL S. (2000), *Les logiques de la réciprocité*, Paris, Presses universitaires de France.

MOREL S. (2008), *Une approche économique alternative à la vision dominante : l'institutionnalisme de John R. Commons*, Cahier d'autoformation destiné aux militantes des groupes de femmes, Montréal, Relais-Femmes

MORVANT-ROUX S. (2009a), « Accès au microcrédit et continuité des dynamiques d'endettement au Mexique : combiner anthropologie économique et économétrie », *Revue Tiers-Monde*, n° 197 (1/2009).

MORVANT-ROUX S., ROESCH M., GUERIN I. (2012), *Les impayés de la crise marocaine: un phénomène complexe*. *Techniques financières et développement* (106) :107-120.

MORVANT-ROUX S., SERVET J.-M. (2007), De l'exclusion à l'inclusion financière par la microfinance, Horizons bancaires, n°334, pp. 55-67.

MORVANT-ROUX S. (ed.) (2009b), « Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? » in Exclusion et liens financiers, Paris: Economica, 458 p.

MPTM-Ministère de la Pêche et des Transports Maritime- (2012), Rapport annuel du Sénégal, 2011, 6 p.

NDIAYE M. M. (2012), « La gouvernance des organisations de microfinance rurales au Sénégal. Analyse historique et institutionnelle des MEC et COOPEC du Remec Niayes », Thèse de doctorat en Sciences Economiques et de Gestion, Université Bordeaux 4.

NDOYE, F., MOITY-MAÏZI, P., BROUTIN, C. (2002), De la pirogue au plat. Le pois-son fumé sur la Petite Côte sénégalaise, éd. ENDA-GRAF, CNEARC, GRET, CIRAD, Programme ALISA, 80p.

ORLEAN A. (2011), L'empire de la valeur. Refonder l'économie, Le Seuil, 347 p.

OUEDRAOGO A., GENTIL D. (coord.), (2008), La microfinance en Afrique de l'Ouest : histoires et innovations, CIF-Karthala, Paris, 307 p.

PARKIN, M., FLUET C., BADE R. (1992). Introduction à la microéconomie

PECQUEUR B. et ZIMMERMAN J.-B., (2004), Les fondements d'une économie de proximités, in Pecqueur B., Zimmerman J.-B. *Economie de proximités*, Paris, Editions Lavoisier.

PECQUEUR B. (2000), Le développement local, 2^e édition revue et augmentée, Paris Syros/Alternatives Économiques, 2000, 132 p.

PERILLEUX A. (2011) - Governance and Growth of Cooperatives in Microfinance. Thèse de doctorat en sciences économiques et de Gestion. Faculté Warocqué d'Economie et de Gestion, Université de Mons, Belgique. 161p.

PICHERIT D. (2013): The end of microfinance in Andhra Pradesh? Politics and the neoliberal model of development, Research Policy Briefs, microfinance in crisis, Number 4 2013.

PLANET FINANCE (2011), «Bref rapport sur l'état actuel de la microfinance dans le monde», *Microfinance Summit Campaign* [En ligne], 8p. www.planetfinance.org.

PLATTEAU, J.P. (1989), La contribution de la nouvelle économie institutionnelle pour l'analyse des relations contractuelles et des formes organisationnelles dans le secteur de la pêche . In Symp. Int. "La recherche face à la pêche artisanale" Montpellier, France 3-7 juillet 1989. J.R. Durand, J. Lemoalle et J. Weber (eds). Paris ORSTOM, 1991: tome II : 763-774.

POISSONNIER A. (2005), «Du microcrédit à la microfinance: quand la pratique fait évoluer les concepts», *la microfinance.org* [En ligne], Agence Française de Développement, «microfinance, mais grands enjeux, l'expérience de l'AFD»,

POLANYI K (1985), «La grande transformation». Aux origines politiques et économiques de notre temps, Paris, Gallimard.

RALLET & TORRE (2004), « Proximité et localisation », *Economie rurale*, n°280, mars-avril.

RAPPORT DE LA DIRECTION DE LA PREVISION ET DES ETUDES ECONOMIQUES, (2012), Ministère de l'Economie et des Finances. Situation économique et financière en 2012 et Perspectives 2013.

REQUIER-DESJARDINS D. (2005), La valorisation économique de la biodiversité, ancrage territorial et gouvernance de filière , Liaisons Energie Francophonie , n° 66-67, spécial Economie de l'environnement et des ressources naturelles, IEPF, Québec, pp. 77-81. 2005.

REQUIER-DESJARDINS D. (2009), « Territoires – Identités – Patrimoine : une approche économique ? », Développement durable et territoires [En ligne], Dossier 12 | 2009, mis en ligne le 20 janvier 2009. URL: <http://developpementdurable.revues.org/7852>; DOI: 10.4000/developpementdurable.7852.

REQUIER-DESJARDINS D. (2010), « L'évolution du débat sur les SYAL : le regard d'un économiste », Revue d'Économie Régionale & Urbaine 4/2010 (octobre), p. 651-668. URL : www.cairn.info/revue-d-economie-regionale-et-urbaine-2010-4-page-651.htm. DOI : 10.3917/reru.104.0651.

REY H. (1992), Le financement informel de la filière pêche dans le Delta central du Niger. multigr.

RHYNE E. (1994), «A New View of Finance Program Evaluation», in Otero M. & Rhyne E., *The New world of Microentreprise Finance*, Building Healthy Financial Institutions for the Poor, West Hartford, Kumarian Press, pp.105-116.

RNA (2000), Recensement national de l'agriculture, Ministère de l'agriculture, Sénégal. Rapport général du recensement de l'agriculture pluviale. Septembre 2000, 470 p.

ROBBINS L. (1952), [1935]. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Macmillan.

ROBICHAUD, D. (2002), « La création d'entreprises par les immigrants : le cas des Québécois d'origine portugaise de Montréal », Actes du 6e Congrès international francophone sur la PME, octobre, HEC Montréal.

ROESCH M. (2006), « Des dettes jusqu'à ne plus en vivre », Espace finance, GRET-CIRAD, 11 avril.

ROESCH M., HELIES O. (2007), *La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par surendettement ?* Autrepap IRD n° 44/2007, p 119-140.

SALL A. (2010), *Les Stratégies et initiatives des femmes dans le secteur de la microfinance. Le cas du Sénégal*. Thèses de doctorat de l'Université de Paris Descartes.

SANGARE M. (2013), *La microfinance : Quels liens entre les modèles de financement des institutions et la qualité des services offerts aux clients ?* Thèse de doctorat en Sciences Economiques et de Gestion, Université Toulouse 1 Capitole, 342p.

SCHICKS J., ROSENBERG R. (2011), *Trop de microcrédits ? Une enquête sur la réalité du surendettement*, Étude spéciale n° 19, Washington, D.C. : CGAP, septembre 2011.

SERVET J.-M (1996), «Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique», *Revue Tiers monde* janv.- mars, pp. 41-66.

SERVET J.-M (2000), «L'exclusion, un paradoxe de la finance», *Revue d'Économie Financière*, n°58, pp.17-28.

SERVET J.-M (2000), «L'exclusion, un paradoxe de la finance», *Revue d'Économie Financière*, n°58, pp.17-28.

SERVET J.-M (dir.) (1995), «Épargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières», Paris: AEF / Montchrestien, 1995.

SERVET J.-M, GUERIN I., (eds), (2002), *Exclusion et liens financiers. Rapport 2002*, Paris : Economica

SERVET J.-M., Ed. (1995), Epargne et liens sociaux. Etudes comparées d'informalités financières. Cahiers Finance, éthique, confiance. Paris, Association d'économie financière et AUPELF-UREF.

SERVET J-M (2013), Origines et impact du mouvement No Pago dans le Nord-Ouest du Nicaragua, Research Policy Briefs, microfinance in crisis, Number 2, 2013.

SERVET J-M, (2011), «La crise du microcrédit en Andhra Pradesh (Inde)», Revue Tiers Monde, 2011/3 n°207, p. 43-59. DOI : 10.3917/rtm.207.0043.

SERVET J-M. (2006), Banquiers aux pieds nus: La microfinance, Paris, Odile Jacob, 512 p.

SERVET J-M. (2009), « Responsabilité sociale versus performances sociales en microfinance », Revue Tiers Monde 1/2009 (n° 197), p. 55-70. URL : www.cairn.info/revue-tiers-monde-2009-1-page-55.htm. DOI : 10.3917/rtm.197.0055.

SERVET J-M. (2011), « La crise du microcrédit en Andhra Pradesh » Revue Tiers Monde, 2011/3 (n°207), p. 43-59.

SERVET J-M. (2012), Un facteur externe de crise du microcrédit: la concentration des investissements étrangers dans un nombre restreint d'institutions de microfinance. *Techniques financières et développement* (106) :23-34.

SERVET J-M. (2008), Inclusion financière et responsabilité sociale : Production de plus-values financières et de valeurs sociales en microfinance, Revue Tiers Monde

SHIPTON, P. (2007), *The Nature of Entrustment. Intimacy, Exchange and the Sacred in Africa*, Yale University Press, New Haven, London. Shipton P. (2010). *Credit between cultures. Farmers, financiers and misunderstandings in Africa*, New-Haven & London: Yale University Press.

SNDES (2012), Stratégie Nationale de Développement Economique et Social 2013-2017

SYNERGIE (2001), Etude pour la mise en place d'un système durable de financement du monde rural » Tome I /II de juillet 2001.

TALL S. et Cisse W. (2009), Rapport social évaluation spi du Réseau PAMECAS-Sénégal

THIAO D. (2013), Pêche artisanale – Pêche industrielle : Concurrence et complémentarité. In : Fontana André (ed.) et Samba A. (ed.), *Artisans de la mer : une histoire de la pêche maritime sénégalaise*. Dakar: s.n., 2013.

UEMOA (2000), «Etude sur le financement des filières agricoles dans les pays du CILSS: rapport Burkina Faso et Sénégal» *Union monétaire Ouest-africaine/ SOFRECO*.

VENABLES, A.J. (2001), "Trade, Location, and Development: An Overview of Theory", *mimeo*, London School of Economics, <http://econ.les.ac.uk/staff/ajv>.

VOGELGESANG U. (2003), « Microfinance in Times of Crisis: the Effects of Competition, Rising Indebtedness, and Economic Crisis on repayment Behavior », *World Development*, vol. 31 (12), december, pp. 2085-2114.

WADE I. (2009), *Systèmes d'information de marché, coordination Et gestion des risques dans les filières agricoles : Cas des produits maraîchers au Sénégal*. Doctorat Agronomie Université Montpellier, 277 pages.

WAMPFLER B. (2000), *Contribution des organisations paysannes au financement de l'agriculture : un éclairage à partir de L'exemple de l'Afrique de l'Ouest*. Document de travail pour le groupe de Financement de l'exploitation agricole, Inter-réseaux - Juillet 2000.

WAMPFLER B., BOUQUET E., RALISON E. (2013), "Does juggling means struggling? Insights into the financial practices of rural households in Madagascar", In Guérin/Morvant-Roux & Villarreal (eds.), *Microfinance, indebtedness and over-indebtedness: juggling with money*, Routledge.

WAMPFLER B., LAPENU C. (2002), *La microfinance au service de l'agriculture familiale*. Résumé exécutif du séminaire international, 21-24 janvier 2001 Dakar Sénégal. Afraca Cirad Cta.

WAMPFLER B. (2000), *Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ?* *Techniques Financières et Développement*, N° 59-60, pp 61-70.

ZELLER M. (2003), *Models of rural financial institutions*, Communication in: *Paving the way forward for rural finance*. USAID.

ZIMMERMANN J.B., (1998), *Construction territoriale et dynamiques productives*, participation de Gilly J.P., Leroux I., Perrat J., Pecqueur B., Rychen F., Convention d'études du Commissariat Général au Plan, Rapport final.

ANNEXES

ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE IMF

NB : Cette enquête vise exclusivement à rassembler des informations auprès d'institutions microfinancières et de leurs clients afin d'étayer notre études sur « La question des innovations socioéconomiques et financières dans les organisations féminines et de l'implantation stratégique des institutions de microfinance dans le territoire ». Les données recueillies sont strictement confidentielles et ne seront utilisées que dans un but uniquement statistique.

Guide d'entretien

IDENTIFICATION

Vous êtes quelle forme d'institutions microfinancières ?

- 1- Mutuelle
- 2- Coopérative financière
- 3- Groupement de femmes
- 4- Banque
- 5- Alliance de crédit
- 6- Réseaux d'IMF

Année de création de votre IMF

POLITIQUES D'IMPLANTATION

Localisation

- 1-zone urbaine 2- zone rurale

Pourquoi avez-vous choisi de vous localiser (implanter) dans cette zone ?

Merci de ne pas citer les rubriques durant l'entretien

- 1- plus de potentiels clients
- 2- plus de populations pauvres
- 3- facilités fiscales
- 4- zone, plus en conformité avec nos objectifs
- 5- autres :

Quelle est votre politique d'implantation dans le territoire nationale ?

Sur quels critères se base-t-elle ?

Sur quelle partie de la région êtes-vous le mieux représentés ?

- 1- Zone urbaine 2- Zone rurale

Lors de votre implantation dans une zone, est ce que vous prenez en compte les autres IMF de la place ?

Existe-il une concurrence réelle entre IMF de la place ?

Sur quels produits êtes-vous le plus concurrencés ?

Sur quel type de clients êtes-vous concurrencés ?

Vous arrive-t-il de délocaliser vos IMF ?

Pourquoi ?

OBJECTIFS ET INFORMATIONS SUR LES SERVICES PROPOSES

Quels sont les objectifs de l'IMF?

Quelles sont vos réalisations ?

Quels sont les produits financiers que vous proposez à vos clients ?

1- Crédit ?

- Quel type ?

- A quel taux d'intérêt ?

2- Epargne ?

- Quel type ?

- A quel taux d'intérêt ?

3- Assurances ?

- Quel type ?

4- Transferts de fonds

- Quel type ?

Quels sont les produits les plus fréquemment utilisés par vos clients ?

Quelles sont les politiques financières que vous menez au sein de votre IMF ?

Quelles sont les politiques d'amélioration de la qualité des services offerts ?

Sur quoi se basent ces politiques ? (Merci de ne citer aucune des lignes suivantes)

1- le crédit

2- l'épargne

3- les assurances

4- les transferts de fonds

5- la formation

6- les informations

7- la transparence et la discrétion

Quelle est la stratégie de l'IMF concernant l'adaptation des services et des produits aux clients ciblés ?

Quelles sont les forces et les faiblesses de l'environnement économique, social et culturel qui facilitent ou limitent l'implantation d'une stratégie d'adaptation des produits?

Quel est le montant moyen des crédits alloués ?

Ce montant est-il suffisant pour démarrer une activité ?

Quelle est l'épargne moyenne ?

Comment jugez-vous le niveau d'épargne ?

Quelle est la catégorie de la population qui épargne le plus dans votre mutuelle ?

MICROFINANCE ET SES EFFETS

Comment organisez-vous au niveau de votre IMF pour faire face à la pauvreté ?

Connaissez-vous des cas d'endettement excessif ou de surendettement ?

Comment cela est-il arrivé ?

Comment faites-vous face à cette situation ?

Selon vous, dans quelles mesures, la microfinance participe-t-elle à la lutte contre la pauvreté ?

Quels types de clients utilisent vos services ?

Avez des politiques ou dispositions visant à former votre cible ?

Si oui, sur quoi se porte ses politiques ou dispositions ?

Si non, pourquoi ?

LOI PARMEC ET REGULATION

Que pensez-vous de la multiplication des IMF ?

Sont-elles suffisamment protégées ?

Si oui par quel(s) dispositif(s) ?

1- Loi Parmec

2- Dispositif étatique

Si non, pourquoi ?

Quels sont les inconvénients et les avantages de la loi Parmec ?

- Sur les IMF :
- Sur les clients

Pouvez-vous nous parler des effets (positifs et négatifs) de la microfinance

Avez-vous des choses à ajouter ?

Avez-vous des suggestions ou des remarques sur notre sujet d'étude ?

ANNEXES 2 : QUESTIONNAIRES CLIENTS

NB : Cette enquête vise exclusivement à rassembler des informations auprès d'institutions microfinancières et de leurs clients afin d'étayer notre études sur « La question des innovations socioéconomiques et financières dans les organisations féminines et de l'implantation stratégique des institutions de microfinance dans le territoire ». Les données recueillies sont strictement confidentielles et ne seront utilisées que dans un but uniquement statistique.

QUESTIONNAIRE INDIVIDUEL

Informations de base sur le répondant

Prénoms et Nom : _____ Age : _____
Situation matrimoniale : 1 = Célibataire; 2 = mariée; 3 = divorcée ; 4 = veuf (ve) ; 5 = autre
Nombre d'enfants : _____
Niveau d'instruction : 1 = aucun ; 2 = alphabétisée; 3 = primaire ; 4 = secondaire ; 5 = supérieur ;
Activités menées : 1 = petit commerce ; 2 = transformation ; 3 = maraîchage ; 4 = cultures
d'hivernage ; 5 = élevage ; 6 = embouche ; 7 = aviculture ; 8 = autres à préciser
Date adhésion : _____
Pourquoi avez-vous adhérer ? _____
Avez-vous des informations sur la mission sociale de l'IMF ? Oui Non
Sur quels aspects ont porté ces informations ? _____

EPARGNE

Quelles étaient vos pratiques d'épargne avant d'adhérer à la mutuelle (IMF) ?
Quel type de compte avez-vous à la mutuelle?
Avez-vous un compte d'épargne dans d'autres institutions financières de la localité ?
Si oui quel type de compte?

CHANGEMENT-EFFETS

Avez-vous senti des changements dans vos pratiques d'épargne avec l'avènement de la mutuelle ?
Si oui, lesquels ?
Quelle relation existe entre le groupement et la mutuelle
Quelle relation existe entre les groupements?

CREDIT

Quel est le montant (en Fcfa) souvent reçu? (1 euro=655,56 FCfa)
Ce montant était-il suffisant par rapport à l'activité menée?
Quelles activités sont financées avec le crédit?
Connaissez-vous le taux d'intérêt de votre crédit?
Connaissez-vous la méthode de calcul?
Quel est le taux d'intérêt appliqué au crédit?
Comment appréciez-vous les taux d'intérêt qui étaient appliqués à ces crédits?

GARANTIE

Y a-t-il des garanties demandées pour le crédit ? Oui Non

Si oui lesquelles?

Quelle appréciation faites-vous de ces formes de garantie ?

Quelle est la durée des prêts?

Quelle est votre appréciation sur la durée des prêts?

Y a-t-il des pénalités en cas de retard de paiement?

Combien s'élève le montant de la pénalité?

Comment jugez-vous ces pénalités

QUALITE DE SERVICES

Comment voyez-vous la qualité des services

Epargne

Transfert

Crédit

RENFORCEMENT ACTIVITES et ACCROISSEMENT REVENU

Avez-vous senti un accroissement de vos revenus avec la mutuelle?

Si non Pourquoi ?

Si oui comment vos revenus sont réutilisés? (alloué à des postes de dépenses)

Est-ce que les services offerts dans le cadre de la mutuelle ont eu un effet/impact?

1- amélioration du bien-être de la famille (du ménage)

2- amélioration des rapports avec les autres

3- votre autonomie et augmentation de vos pouvoirs de décisions

4- vos rapports avec votre conjoint ou solidarité au sein de la famille

GOVERNANCE IMF

Quelle appréciation faites-vous de la façon dont votre mutuelle est gérée?

Bien gérée

Assez bien gérée

Très bien gérée

Mal gérée

Très mal gérée

Aucune idée

Pouvez-vous justifier votre réponse ?

Etes-vous informé sur les performances financières (PF) de votre MEC? Oui Non

Sur quoi se portent ces informations de PF?

Etes-vous informé sur les performances sociales (PS) de votre MEC?

Sur quoi portent ces informations de PS?

Connaissez-vous des clientes endettées dans votre entourage : oui non

Si oui, comment cela est arrivé ?