



Colloque international
« Microfinance, Gouvernance et Réduction de
la pauvreté »

Brazzaville, 6, 7 et 8 mai 2009



Accès aux produits et services de la microfinance et lutte contre la pauvreté

Defoundoux Fila Hyacinthe : Institut Supérieur de Gestion/Université Marien Ngouabi
Brazzaville

L'accès des propriétaires/dirigeants (pauvres) des micro entreprises (mE) aux produits et services de microfinance, permet de réduire l'intensité de la pauvreté, c'est-à-dire leur niveau de privation. Il permet difficilement de contribuer à l'émergence et au développement significatif de l'entrepreneuriat dans la frange la plus pauvre de cette catégorie.

Introduction :

La fin des années 90 constitue un tournant en matière de stratégies de développement. Le nouveau paradigme du développement de l'après « consensus de Washington » est désormais constitué par le diptyque Stratégie de réduction de la pauvreté/Initiative d'allègement de la dette des pays pauvres très endettés (FMI et AID).

La dimension macroéconomique de cette stratégie a été longuement analysée (J.P Cling, M. Razafindrakoto, F. Lapeyre). La dimension microéconomique par contre (stratégie des acteurs tels les ménages, les entrepreneurs, les établissements de microfinance) ne semble pas avoir eu le même traitement. Aussi, pour tenter de contribuer à l'analyse microéconomique de la pauvreté et de ses relations avec l'entrepreneuriat, nous nous proposons d'étudier l'impact de la stratégie des institutions de microfinance sur le niveau de privation des populations pauvres, particulièrement les dirigeants des micro entreprises.

La question à laquelle nous tentons d'apporter une réponse est la suivante : **en facilitant l'accès des dirigeants/propriétaires des micro entreprises aux produits et services de microfinance , peut on améliorer leurs capacités entrepreneuriales et contribuer durablement à la réduction de la pauvreté ?**

Notre questionnement est sous-tendu par deux hypothèses :

- Les produits et services de microfinance constituent un filet de sécurité pour les couches pauvres ;
- Ces produits et services ne constituent pas un levier pour le développement de l'entrepreneuriat en milieu pauvre, les conditions d'émergence dans ce milieu n'étant pas réunies.

L'analyse des retombées de la stratégie d'accès aux produits et services de microfinance par le Micro Crédit Solidaire (MCS) de la CAPPED, nous permettra de participer à la compréhension de la difficile relation entre microfinance et développement entrepreneurial en milieu pauvre.

1 Les clés de lecture

L'ambiguïté du concept de pauvreté est révélée par la diversité et le caractère relatif des indicateurs employés pour en rendre compte. Les limites conceptuelles sont d'autant plus évidentes lorsqu'il s'agit d'étudier le phénomène dans une formation économique et sociale sous développée, caractérisée par la concentration des investissements dans un secteur, le secteur pétrolier (les autres étant faiblement intéressés), les fortes inégalités de revenus et de

patrimoine et une rationalité fortement dominée (dans le milieu pauvre) par des valeurs non marchandes.

La revue de la littérature sur la pauvreté laisse apparaître l'approche conceptuelle des sociologues (B.S. Rowntree), des économistes du bien-être (W. Pareto) et des philosophes économiques de la pauvreté (J. Rawls), ainsi que celle de l'économie normative qui a produit un cadre conceptuel propre à l'évaluation [Sen (1983, 1988) Foster, Greer et Thorbecke (1984)].

Au-delà de l'appréhension conceptuelle, il convient d'avoir une définition opérationnelle. Selon la définition opérationnelle des statisticiens d'Eurostat, sont considérés comme pauvres « les individus, les familles et les groupes de personnes dont les ressources (matérielles, culturelles et sociales) sont si faibles qu'ils sont exclus des modes de vie minimaux acceptables ». Cette perception est proche de la conception de Sen, qui appréhende la pauvreté comme une privation de capacités¹.

Le caractère opératoire de cette définition apparaît avec les indicateurs de pauvreté, qui sont des modes de saisie empirique de la pauvreté, et donc des indices de privations.

1.1. Les indicateurs de pauvreté

Ils permettent de mesurer l'importance de la pauvreté. Pour Eurostat, *le seuil de pauvreté correspond à un niveau de bien-être inférieur à un seuil relatif déterminé*. Sont donc considérés comme pauvres les individus dont les dépenses équivalentes totales sont inférieures à un certain pourcentage (40, 50, 60%) de la médiane des dépenses équivalentes dans le pays concerné.

La fixation d'un seuil de pauvreté, permet la perception conceptuelle du phénomène pauvreté ainsi que l'identification des pauvres.

Outre le seuil de pauvreté, les statisticiens proposent d'autres indicateurs pour agréger les situations individuelles, il s'agit notamment de l'incidence de pauvreté² et l'intensité de la pauvreté ou l'écart relatif moyen au seuil de pauvreté³

L'intensité de la pauvreté telle que présentée par N. Ponty, montre qu'elle dépend du revenu et du seuil de pauvreté. Cet indicateur permet de calculer le montant nécessaire pour financer la réduction de la pauvreté, soit $qzI(y, z)$.

Partant de cette relation [$qzI(y, z)$], on peut postuler (comme le fait Ponty) que toute action menée en faveur des pauvres, par exemple l'octroi de micro crédit, qui améliorerait leurs revenus individuels pourrait participer à la réduction de la pauvreté. Au cas où l'augmentation des revenus ne dépasserait pas le seuil de pauvreté (z), il n'y aurait aucun effet sur l'incidence de la pauvreté, c'est-à-dire que la proportion de pauvres dans la population totale ne changerait pas, cependant son intensité moyenne (écart moyen au seuil de pauvreté) diminuerait. Par contre si l'augmentation des revenus d'un pauvre dépasse le seuil de

¹ Il le reconnaît lorsqu'il dit dans son ouvrage, *Un nouveau modèle économique*, Ed. Odile Jacob 2003 : « un revenu faible constitue bien une des causes essentielles de la pauvreté, pour la raison au moins que l'absence de ressources est la principale source de privation de capacités d'un individu »

² Mesurée par : $H(y, z) = q/n$, q étant le nombre de pauvres et n la population totale, y désigne le revenu et z le seuil de pauvreté

³ Mesurée par : $I(y, z), I(y, z) = I(y, z) = \frac{\sum_{i=1}^q g_{i+1}}{qz} = -\frac{\mu_p(y, z)}{z} + 1$; $\mu_p(y, z)$ étant le revenu moyen des pauvres. (N. Ponty 1998)

pauvreté, il y aurait un effet combiné sur l'incidence de la pauvreté et sur son intensité, l'écart du revenu au seuil de pauvreté diminuant, on assisterait à la réduction relative de la pauvreté.

1.2. Le concept d'entrepreneuriat, son applicabilité dans le contexte des TPE

L'entrepreneuriat version francophone du concept anglo-saxon d'entrepreneurship, rend compte d'une double pratique, d'une part l'acte de création d'une entreprise et, d'autre part un ensemble de comportements en matière de direction et d'organisation des activités d'une unité économique.

Selon Schumpeter (1983), l'entrepreneuriat suppose *l'exécution de nouvelles combinaisons*⁴, Au regard de cette caractérisation, sera considéré comme entrepreneur, tout individu qui a une aptitude à créer une activité, à l'organiser en innovant.

L'entrepreneur dans notre conception, outre les attributs déterminés par Schumpeter, doit pouvoir assumer le risque financier. Le financement de ses activités se faisant sur la base de ses avoirs propres ou par emprunt auprès d'une institution de crédit. **Sera donc considéré comme entrepreneur dans notre propos tout propriétaire/dirigeant de micro entreprise qui a le *potentiel nécessaire pour organiser, développer et pérenniser ses activités.*** L'entrepreneur doit non seulement exécuter de nouvelles combinaisons, mais aussi pouvoir financer son activité sur la base de ses ressources propres et/ou identifier les sources alternatives de financement et assumer les risques liés à l'endettement.

Sont considérées comme micro entreprise, les unités économiques dont l'effectif du personnel est compris entre un et quatre employés et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 1,5 million de FCFA et 2 millions de FCFA.

Au regard des deux possibilités envisageables en matière d'impact de l'augmentation des revenus des pauvres et de la caractérisation de l'entrepreneuriat, nous allons vérifier si l'accès des sociétaires du MCS a permis d'améliorer leur situation au double plan de la réduction des privations et du progrès, c'est-à-dire la meilleure organisation des activités, leur développement et leur pérennisation.

2. Microfinance en milieu pauvre

2.1. Le contexte de la pauvreté à Brazzaville

Une pauvreté endémique sévit au Congo. Selon l'ECOM 2005. (2006)⁵, pour un seuil de pauvreté totale de 839 FCFA, l'indice de pauvreté à Brazzaville, est de 45%. Selon la même étude les ménages les plus pauvres se concentrent dans les activités du secteur de la très petite ou micro entreprise (secteur informel), qui concentre 75% de la population pauvre, c'est-à-dire des individus dont les ressources sont si faibles qu'ils ne peuvent avoir accès aux modes de vie minimaux acceptables.

Les femmes et les jeunes sont les groupes les plus vulnérables de la population. La situation particulière de ces groupes s'explique par le rôle qui leur est attribué par la société pour les uns et, par l'accès tardif à un emploi stable pour les autres. Cette catégorie de la population (les femmes et les jeunes) domine dans le secteur de la micro entreprise (mE) dont les activités sont principalement le commerce, le maraîchage et la transformation de produits alimentaires. Ces activités, essentiellement localisées dans les quartiers populaires des sept (7)

⁴ Schumpeter J (1983) : Théorie de l'évolution économique, p. 95 Librairie Dalloz

⁵ Centre National de la Statistique et des Etudes Economiques (2006) : Enquête congolaise auprès des ménages pour l'évaluation de la pauvreté ECOM 2005 ; Ministère du plan de l'aménagement du territoire et de l'intégration économique

arrondissements de Brazzaville génèrent des revenus permettant à peine à leurs propriétaires et à leur famille de survivre.

D'autres études montrent que plus du tiers de la population de Brazzaville est exclue des modes de vie minimaux acceptables⁶.

Dans ce contexte, la pauvreté (incidence et intensité) pourrait elle être atténuée suite aux prêts accordés par les établissements de microfinance.

2.2. L'expérience du Micro Crédit Solidaire de la Caisse d'Appui de Promotion et de Participation au Développement de Entreprises

Créé en 1998, le Micro Crédit Solidaire est à l'origine réservé au financement des activités des couches exclues des circuits classiques de financement. Il est considéré par ses initiateurs comme un instrument de lutte contre la pauvreté.

L'objectif affirmé du MCS est de financer les micro activités productives, particulièrement le petit commerce, la transformation alimentaire et l'artisanat, afin de permettre aux « porteurs d'initiatives économiques de base » d'améliorer leurs conditions de vie et de rendre pérennes leurs activités

Il s'agit donc pour le MCS de :

- financer les activités génératrices de revenus
- motiver les utilisateurs à l'épargne au cours des remboursements
- développer les capacités de gestion par la formation
- développer des liens de solidarité entre le membre du club

Les prestations du MCS sont de deux ordres, la formation des porteurs de projets d'entreprise et le financement des activités. L'approche du MCS s'inscrit dans une dynamique de développement et de pérennisation des activités. L'accent est mis sur une approche collective (caution solidaire).

2.2.1. Les services de microfinance offerts par le MCS

2.2.1.1. La formation :

Elle vise à améliorer les compétences (aptitudes et attitudes) des dirigeants des micro entreprises dans le domaine du management, des procédés de fabrication et des techniques commerciales.

Le programme de formation est bien ciblé, la formation se fait en langue locale.

Le programme de management porte essentiellement sur les attitudes à avoir vis-à-vis du prêt, des rudiments de calculs commerciaux sont portés à la connaissance des demandeurs de crédit.

Le programme de formation technique est arrêté en fonction des domaines d'activité. Des connaissances techniques opérationnelles sont mises à la disposition des futurs bénéficiaires de prêts. L'accent est mis sur la productivité et la nécessité de maîtriser les sources d'approvisionnement.

L'aide à la commercialisation consiste à porter à la connaissance des porteurs de projets, les méthodes efficaces d'approche du marché et de fidélisation de la clientèle.

La formation se fait avant et après l'octroi du prêt. Le MCS se présente comme un centre d'incubation des TPE.

⁶ Voir à cet effet Defoundoux et al. (2007) : Brazzaville, pauvreté et problèmes environnementaux in Actes colloque CICRED, Paris Unesco ;

2.2.1.2. L'accompagnement :

Il consiste en un suivi des activités des bénéficiaires des produits du MCS

2.2.2. Le financement

Les prêts sont accordés à tout demandeur de crédit remplissant les conditions suivantes :

- Etre membre d'une société de caution solidaire regroupant au moins cinq (5) membres ;
- Exercer une activité génératrice de revenus (petit commerce, artisanat, service) ;
- Etre recommandé par une personne ayant une certaine influence morale.

Une condition subsidiaire est retenue, l'enquête menée par les animateurs socio économiques du MCS et les assistantes sociales.

A l'issue de l'enquête, les demandeurs remplissant les conditions d'éligibilité sont retenus.

Le processus de sélection met un accent particulier sur la relation de confiance. Confiance de l'environnement immédiat vis-à-vis du demandeur et confiance de l'EMF vis-à-vis du garant du demandeur.

Contrairement aux banques classiques qui fondent la garantie essentiellement sur des critères monétaires, le MCS privilégie l'une des rares garanties que peut présenter le pauvre : la confiance.

Entre 1999 et 2005, le MCS a offert ses produits et services à environ 4000 demandeurs, dont 581 ont bénéficié d'un financement et de son corollaire (formation et accompagnement) au moins trois fois. Le montant des crédits accordés varie entre 150 000 FCFA (premier prêt) et 250 000 FCFA (prêts fidélisés). La durée du prêt est de trois (3) mois, le taux d'intérêt (simple) est de 4% par mois, taux supérieur à celui des banques, mais inférieur à celui des usuriers appelés communément « bailleurs ». Pour un crédit de 150 000 FCFA, chaque bénéficiaire doit rembourser au bout des trois mois 22 500 FCFA d'intérêt. Le montant du remboursement total, (principal + intérêts) est de 172 500 FCFA. Le montant de la mensualité est de 57 500 FCFA.

Le taux d'intérêt combiné à la durée de prêt, devrait constituer un repoussoir pour les demandeurs de crédit, on constate au contraire une attraction pour le MCS. Elle s'explique par le fait qu'avant l'apparition des EMF de manière générale, les micro entreprises finançaient leurs activités en recourant à des prêteurs informels qui appliquent des taux usuraires (20 à 30% par mois). Le gain apparaît clairement lorsque les mE changent de prêteur. En effet la pression en matière de remboursement est nettement plus acceptable, même si pendant les trois premiers mois, les mE doivent œuvrer essentiellement pour rembourser le micro crédit.

2.2.3. L'impact de l'action du MCS

2.2.3.1 Caractéristiques de l'échantillon retenu

Une enquête⁷ menée auprès de 150 bénéficiaires de prêts fidélisés (au moins trois crédits), répartis dans les sept (7) arrondissements de Brazzaville, regroupés en trois (3) zones d'intervention du MCS nous a permis de faire ressortir les informations contenues dans le tableau ci-dessous.

⁷

CAPPED/MICRO CREDIT SOLIDAIRE (2005) : Rapport d'analyse de l'impact du micro crédit solidaire de la CAPPED

Tableau 1 : Répartition des bénéficiaires de micro crédit par zone par secteurs d'activités, sexe et tranche d'âge

		Zone 1 Makélékélé/Mfilou	Zone 2 Baongo/ Moungali	Zone 3 Poto-Poto/ Ouenzé/Talangäi	Total	
					Effectif	%
Répartition des bénéficiaires des prêts par secteurs d'activités :						
Petit commerce		37	49	38	124	82,66
Transformation alimentaire		9	0	11	20	13,33
Service		4	1	1	6	04,01
Artisanat		0	0	0	0	00,00
Répartition des bénéficiaires des prêts par sexe	Hommes	10	7	4	21	14
	Femmes	40	43	46	129	86
Tranche d'âge :						
- de 15 - 25 ans		1	0	2	03	02,00
- de 25 - 35 ans		12	16	7	35	23,33
- de 35 - 45 ans		19	16	25	60	40,00
- de 45 - 55 ans		9	12	10	31	20,66
- de 55 - 65 ans		9	4	4	17	11,33
- + de 65 ans		0	2	2	4	02,66

Etabli à partir du rapport d'analyse de l'impact du micro crédit solidaire de la CAPPED (2005)

Dans la zone 1 (Makélékélé/Mfilou) onze clubs de caution solidaire ont été enquêtés, dix-huit (18) l'ont été dans la zone 2 (Baongo/Moungali) et douze (12) dans la zone 3 (Poto-Poto/Ouenzé/Talangäi).

Les femmes sont les principales bénéficiaires des prêts accordés par le MCS (86%). Les jeunes (15-25 ans) ainsi que les plus de 65 ans sont les tranches d'âge ayant le moins bénéficié des crédits. Le nombre de femmes est proportionnel à celui de leur poids dans les activités commerciales, qui sont les plus importantes dans le secteur des micro entreprises à Brazzaville. Sur le plan sectoriel, les grandes bénéficiaires des crédits fidélisés (82,66%) sont les micro entreprises du secteur du petit commerce, celles du secteur de la transformation alimentaire représentent à peine 13,33% des bénéficiaires de crédit, celles des services 4%. Les TPE du secteur de l'artisanat n'ont pas bénéficié de crédits fidélisés, bien que l'activité artisanale (menuiserie, couture, menuiserie métallique, vannerie, mécanique, électricité....) soit importante dans les quartiers.

2.2.3.2 Les effets des produits et services offerts

Suite à l'accès durable au microcrédit et à l'accompagnement, le suivi des bénéficiaires au bout de deux années d'activité, a permis de mettre en évidence les situations suivantes : les conditions de vie de quelques bénéficiaires du micro crédit se sont améliorées, les revenus de 55% des dirigeants des TPE ont augmenté, 26% ont vu leur revenu diminuer, la diminution est liée à une baisse du chiffre d'affaires consécutive à une modification des conditions du marché (disponibilité des biens, concurrence), le revenu de 18% de TPE est resté stable, 1% des dirigeants de TPE se sont retirés des activités.

Sur le plan du management de leurs activités, l'enquête révèle les situations suivantes : 30% des dirigeants des TPE ont rationalisé leurs méthodes de gestion, elles ont mis en place une organisation comptable simple mais efficace, qui leur permet de mieux suivre les flux internes et externes générés par leur activité. Par contre 70% des dirigeants enquêtés ont gardé les mêmes méthodes de gestion, absence de SIG, confusion entre patrimoine de la TPE et celui du dirigeant propriétaire.

Cependant malgré la forte proportion des TPE qui ne sont pas modernisées, on note que 87% ont pu développer de manière significative leurs affaires. Les autres ne les ont pas développées essentiellement suite à la diminution du fonds de roulement, due d'une part à la mégestion, notamment la confusion entre chiffre d'affaire et revenu du propriétaire, et d'autre part à la disparition du fonds de roulement dû au vol.

Le comportement des bénéficiaires de micro crédit en matière d'épargne a aussi évolué, tous les dirigeants enquêtés ont constitué une épargne, la tranche inférieure comprenant les dirigeants dont l'épargne est comprise entre 20 000 et 50 000 FCFA (32%), la couche supérieure étant constituée par les dirigeants ayant constitué une épargne d'au moins 200 000 FCFA (5%). Ainsi donc les dirigeants qui étaient des agents à besoin de financement deviennent des gents à capacité de financement. En plus de la garantie « confiance » qui leur permettait d'être éligible au crédit offert par l'EMF, ils ont désormais la garantie « monétaire ».

98% des bénéficiaires de crédits remboursent les emprunts contractés. Le suivi des bénéficiaires des prêts a permis d'encadrer les emprunteurs et de réduire le risque de faillite avant l'apurement de la dette. Les dirigeants de TPE dans leur grande majorité, se sont maintenus dans le même secteur d'activité

De manière générale le comportement des bénéficiaires de crédits a changé, près des $\frac{3}{4}$ pensent pouvoir poursuivre leurs activités sans recourir au crédit du MCS du fait de l'amélioration de leurs capacités financières et de la maîtrise de techniques de gestion et de production.

Cette enquête a permis de mettre en évidence les résultats suivants :

Les produits et services offerts octroyés par le MCS ont permis d'améliorer les conditions de vie de 55% dirigeants des TPE mais aussi celles de leurs dépendants, faisant passer près de 83 propriétaires de TPE, chefs de famille du statut de pauvres (moins de 839 FCFA/jour), au statut de non pauvres. Le CS a permis ainsi de réduire l'incidence de la pauvreté et son intensité ;

Le comportement managerial d'une minorité de dirigeants (30%) a changé ;

Les activités des TPE se sont sensiblement développées, certains dirigeants de TPE ont étendu leur fonds de commerce en devenant importateurs de produits en provenance de la République Démocratique du Congo ou des pays de l'Afrique occidentale (Togo, Benin) ou en se situant à un autre niveau de la chaîne de distribution des produits locaux, ce faisant, ils ont conquis une nouvelle source de produits ou ont découvert de nouveaux débouchés pour leurs affaires (deux des cinq conditions énumérées par Schumpeter). Compte tenu de leurs nouvelles relations en amont et en aval, certaines TPE ont dû rationaliser leurs méthodes de gestion, le comportement managerial d'une minorité de dirigeants (30%) a changé.

Cependant, une question reste posée, les TPE dirigées par les dirigeants réputés pauvres, sont-elles capables de se développer durablement ? Autrement dit sont-elles capables de changer de dimension et d'impulser une dynamique de progrès au point d'être suffisamment compétitives pour réduire la part de marché des entreprises établies dans le secteur du commerce (libanais et autres firmes dirigées par les expatriés) ? Il semble que non, ces TPE dans leur grande majorité restent au même niveau de la hiérarchie des affaires. La minorité qui essaie de « se développer » a bénéficié d'une situation particulière par rapport aux autres bénéficiaires des prestations du MCS, elle a tiré profit d'une immersion culturelle. En effet, ces dirigeants appartiennent à la couche la moins pauvre des clients du MCS, leur environnement immédiat est compatible avec la dynamique de progrès, c'est-à-dire la dynamique entrepreneuriale, qui tire son essence de la recherche de gains à long terme. Contrairement aux autres dirigeants, l'horizon temporel de ces derniers est plus large, il ne se limite pas au court terme. D'où une première conclusion, la position des dirigeants dans la catégorie « pauvres », c'est-à-dire le positionnement sur l'échelle de la pauvreté est déterminante.