

PRA

CE MICROCRÉDIT

INNO

EN MICR

FINANCE

NOVATION

CRÉDIT HABITAT | MICRO-ASSURANCE | MICROCRÉDIT

PRATIQUE ET

CRÉDIT HABITAT MICRO-ASSURANCE MICROCRÉDIT

PRATIQUE ET

CRÉDIT HABITAT | MICRO-ASSURANCE | MICROCRÉDIT

INNOVATION

EN MICROFINANCE

EN MICROFINANCE

INNOVATION

CRÉDIT HABITAT | MICRO-ASSURANCE | MICROCRÉDIT

PRATIQUE ET



N 01

PRATIQUE ET
INNOVATION
EN MICROFINANCE



A large red graphic element consisting of a rounded rectangle with a smaller rounded rectangle attached to its bottom right corner. The text is positioned in the upper right portion of the main shape.

N 01

**PRATIQUE ET
INNOVATION**
EN MICROFINANCE

PRATIQUE ET
CRÉDIT HABITAT | MICRO-ASSURANCE | MICROCRÉDIT
INNOVATION
EN MICROFINANCE

« Pratique et Innovation en microfinance » est une publication périodique éditée par ADA.

ADA (Appui au Développement Autonome) est une organisation non gouvernementale (ONG) spécialisée en microfinance. Depuis 15 ans, ADA fournit un accompagnement technique et financier à des institutions de microfinance.

La présente publication est protégée par les dispositions de la loi luxembourgeoise du 18 avril 2001 sur les droits d'auteur, les droits voisins et les bases de données.

Aucun article ou partie de cette publication ne peut être reproduite sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de son auteur.

Les articles sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs et ne sont l'expression que de leurs propres opinions.

Cette édition a été publiée avec le soutien du Ministère des Affaires étrangères - Direction de la Coopération au développement.



GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Affaires étrangères

Direction de la coopération au développement

« L'investissement, le renforcement des capacités et les conseils techniques donnés aux institutions de microfinance sont les trois outils majeurs qu'ADA a utilisés durant ces 15 dernières années pour atteindre les mêmes objectifs. C'est la raison pour laquelle je tiens à les remercier tout spécialement pour leur engagement, et je suis très fière de leur avoir accordé mon Haut Patronage. »

Son Altesse Royale la Grande-Duchesse



Sous le Haut Patronage de
S.A.R. la Grande-Duchesse

En 1994, ADA a lancé son premier bulletin appelé « DIALOGUE ». La revue avait un double objectif : informer sur ce que faisait l'association avec ses différents partenaires africains et latino-américains en matière d'épargne et de crédit et analyser, documenter plus en profondeur certaines thématiques jugées intéressantes pour les praticiens de la finance de proximité.

Bien vite, et suite au formidable développement que le secteur de la microfinance a connu un peu partout dans le monde à partir de la fin des années 90, le deuxième objectif a rapidement pris le dessus.

En 15 années, 36 « DIALOGUE » ont ainsi été publiés présentant des expériences, des études de cas, des avis de chercheurs, de consultants spécialisés, de directeurs d'IMF sur des thèmes aussi divers que la finance islamique, l'évaluation des performances des institutions, l'accès des jeunes au crédit, les premières expériences de micro-assurance, etc.

En 2009, ADA décide de changer de format et donne aussi un nouveau nom à sa publication. « DIALOGUE » se transforme en « Pratique et Innovation en microfinance », avec toujours cette idée forte de se concentrer sur l'action, sur les expériences vécues des praticiens. Les contributions, les articles seront désormais plus concis et, dans leur majorité, traiteront d'un thème particulier choisi en fonction de l'actualité.

Ce nouveau bulletin sera publié en trois langues, français, anglais et espagnol. Pour le recevoir gratuitement, il suffit d'envoyer un courriel à adainfo@microfinance.lu

Ce premier numéro de « Pratique et Innovation en microfinance » traite du crédit habitat. Des contributions sur la micro-assurance et sur le microcrédit en Afrique de l'Ouest complètent ce nouveau bulletin d'ADA.

Financer l'habitat des populations à faibles revenus constitue en effet un enjeu économique et social majeur, aussi bien dans les pays en développement que dans les pays riches. Au niveau national, les solutions sont souvent des activités subventionnées par l'Etat. En Europe, par exemple, certains Etats ont construit des logements sociaux largement subventionnés.

Dans les pays en développement, en revanche, les pouvoirs publics ont généralement une action plus limitée. En outre, la plupart des villes connaissent une croissance rapide et désorganisée causée par une forte croissance démographique et un exode rural très important. Ce phénomène a pour effet d'encourager la formation de quartiers populaires précaires, qui se développent sans aucun plan d'urbanisme et, parfois, dans des conditions sanitaires déplorables.

La spécificité du crédit habitat repose sur la vocation à financer des travaux ou des infrastructures nécessaires à l'amélioration de l'habitat existant et, moins souvent, à acquérir un nouveau logement. Ce qui différencie le crédit habitat des autres produits de microfinance, c'est la tendance des IMF d'associer au prêt un service non financier au client, à savoir, un accompagnement technique pendant toute la durée du crédit. Ce système est innovant dans le sens où l'IMF va jouer un rôle instructif auprès de ses clients, en les encourageant à épargner et à réaliser correctement les travaux.

ÉDITEUR : ADA

CONCEPTION ET RÉALISATION : BIZART

NUMÉRO ISSN : 2071-1417



JUIN 2009

TABLE DES MATIÈRES

CRÉDIT HABITAT

**ARTICULER MICROFINANCE ET UN PROGRAMME PUBLIC
D'HABITAT SOCIAL : L'EXEMPLE DE BEIT EL MAL EN MAURITANIE**
Anne-Claude Creusot, GRET.....8

**CADRER LE DÉBAT : L'IMPACT DES TRANSFERTS
DE FONDS FAMILIAUX DANS LA CONSTRUCTION PROGRESSIVE
D'UN LOGEMENT**

María R. Sáenz, Habitat for Humanity International.....19

**CONSTRUMEX : L'OFFRE D'UN CRÉDIT HABITAT ADAPTÉ
À LA SITUATION DES ÉMIGRÉS MEXICAINS AUX ETATS-UNIS**

Loreta Serrano et Consuelo Garcia, consultants.....26

EN SAVOIR PLUS.....31

MICRO-ASSURANCE

**LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE
DE L'OUEST**

Luc Vandeweerd, ADA.....33

MICROCRÉDIT

**PRÉSERVER LE PATRIMOINE CULTUREL GRÂCE AU MICROCRÉDIT :
LA BANQUE CULTURELLE DE FOMBORI AU MALI**

Tara F. Deubel, Université d'Arizona.....49

ARTICULER MICROFINANCE ET UN PROGRAMME PUBLIC D'HABITAT SOCIAL : L'EXEMPLE DE BEIT EL MAL EN MAURITANIE

Anne-Claude Creusot, GRET

Le financement de l'habitat couvre généralement deux sphères bien distinctes : le financement de l'habitat subventionné et celui non subventionné¹. Financer l'habitat en dehors de toute subvention revient à proposer des produits d'épargne et de crédit relativement classiques selon des méthodologies proches de celles du financement d'activités génératrices de revenus. La question de l'accompagnement au projet habitat est parfois traitée spécifiquement. Des IMF comme Sewa Bank (Inde) et Grameen Bank (Bangladesh) ont diversifié leurs produits de crédit vers l'habitat en définissant des conditions similaires à celles de leurs produits classiques : crédits de petite taille pour la rénovation progressive ou la construction d'un habitat de base, durée de recouvrement relativement courte, peu ou pas de subvention, garanties adaptées (formes alternatives de titres de propriété), mobilisation très progressive de l'épargne. Cette approche trouve ses limites lorsque le contexte impose par exemple de travailler sur de l'accès à de l'habitat neuf et plus uniquement sur de la rénovation d'habitat existant, car elle évince de fait les populations qui n'ont pas la capacité de financer intégralement un habitat même basique sur des durées acceptables par les institutions de microfinance. C'est notamment le cas dans le cadre d'opérations de restructuration de quartiers bidonvilles qui oblige les populations déplacées à repartir de zéro dans la construction d'un habitat décent.

¹ cf. Center for Urban Development Studies/DAI/États-Unis ID «Housing Microfinance Initiatives : synthesis and regional summary». Mai 2000, 121 p.

Aussi la nécessité d'un recours à la subvention dans l'habitat pour atteindre les derniers déciles de revenus est aujourd'hui largement admise, y compris au sein des Agences de Développement Multilatérales². Mais dès lors qu'une composante subvention est introduite, ce type de financement devient beaucoup plus complexe à gérer et de nombreuses questions se posent liées à l'articulation avec une politique d'habitat social. Peut-on confier une mission d'intérêt public à une institution de microfinance privée, à quelles conditions ? Comment l'institution de microfinance gère-t-elle le risque de fluctuations d'activités lié à un possible désengagement de l'Etat sur le subventionnement de l'habitat ? Comment articuler produit financier et offre d'accompagnement à la réalisation du projet immobilier ?

La présentation de Beit el Mal (BEM), institution de microfinance mauritanienne qui réalise du crédit habitat dans le cadre d'un programme de développement urbain appelé programme Twize, permet d'illustrer cette problématique et d'apporter des pistes de réponse aux questions qu'une articulation avec un subventionnement public pose.

LE PROGRAMME TWIZE

La Mauritanie a connu une croissance urbaine spectaculaire durant les trois dernières décennies, probablement l'une des plus importantes d'Afrique noire. La population de la ville de Nouakchott a été multipliée par 30 en 30 ans (20.000 habitants en 1960, environ 600.000 aujourd'hui). Cette urbanisation récente et rapide pose le problème de l'accès à un habitat décent³ des populations nouvellement urbanisées.

Dans ce contexte, le programme de développement urbain Twize⁴ a démarré, à titre expérimental en 1998, dans les quartiers périphériques lotis de Nouakchott, puis de Nouadhibou. Il est financé depuis 2003 et jusqu'en 2008, par l'Etat mauritanien et par la Banque Mondiale dans le cadre du PDU⁵.

² | ADB (Inter-American Development Bank) in MAYO. Stephen.K. «Subsidies in housing». Juillet 99. 46p.

³ Les ménages vivant dans des habitations précaires représentent encore 18,5% des ménages à Nouakchott et 14% dans les autres villes.

⁴ Twize signifie solidarité en langue hassanya.

⁵ PDU : Programme de Développement Urbain

Le GRET⁶ en est l'opérateur. Twize vise en particulier à permettre l'accès des familles démunies à une unité d'habitation qui est celle qu'elles construiraient si elles avaient aujourd'hui les moyens de le faire. Il met à la disposition de ces familles le financement nécessaire à cette construction et accompagne techniquement sa réalisation.

La pauvreté étant multiforme, le programme Twize est organisé en quelques composantes complémentaires :

Habitat «social», qui est chargé de l'accompagnement dans la construction des habitations : mise au point de l'offre de modules standardisés, organisation et supervision des chantiers de construction, gestion des approvisionnements en matériaux et équipements, etc.

Microfinance, à travers Beit el Mal, IMF en cours de création qui offre deux types de service financier aux habitants : du crédit habitat dans le cadre de l'opération d'accès à l'habitat social et des produits de microfinance plus classiques : microcrédit solidaire et crédit individuel économique.

Appui aux activités communautaires et projets de quartier, qui traitent de la dimension territoriale des quartiers : la connaissance des quartiers, la mise en œuvre de projets de quartier en relation étroite avec les habitants, les ouvrages collectifs, les relations avec l'administration.

LE FONCTIONNEMENT DU DISPOSITIF D'ACCÈS À L'HABITAT SOCIAL

Le programme Twize intervient dans des quartiers lotis sous-équipés⁷ ou dans le cadre d'opérations de recasement de familles, liées à des restructurations de quartiers⁸. Dans les deux cas, les familles sont détentrices d'un permis d'occuper et le programme agit de manière marginale sur les questions de régularisation foncière. Dans les deux cas toujours, la problématique est celle de l'accès à un habitat neuf, soit que les gens n'ont pas d'habitat décent à la base (ils vivent sous des

⁶ GRET : Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques

⁷ Il s'agit de quartiers qui présentent l'avantage d'une situation foncière régularisée (la majorité des habitants y sont détenteurs d'un titre d'occuper) mais qui ne bénéficient pas forcément d'un accès aux services essentiels comme l'eau et l'électricité ou qui se situent à la périphérie des villes.

⁸ Restructurations de quartiers : elles ont lieu dans des quartiers d'occupation illégale et visent à régulariser la situation foncière des occupants. Elles conduisent à des déplacements de populations pour dédensifier les quartiers et libérer des terrains situés sur des emprises publiques (routes, écoles, marché). Les populations déplacées sont généralement recasées dans des quartiers lotis, sous-équipés.

tentes de fortune ou dans des baraques en bois) soit que le programme travaille avec des populations déplacées dans le cadre d'opérations de restructuration des quartiers bidonvilles et à qui l'Etat concède un terrain, en principe viabilisé à titre de compensation.

Dans ce dispositif habitat, Beit el Mal, institution de microfinance née du programme Twize, opère la sélection des bénéficiaires selon une combinaison de critères, elle octroie et gère les crédits. La composante habitat organise les chantiers de construction et leur approvisionnement en matériaux et en équipements, en confie l'exécution à des petites entreprises locales et supervise le bon déroulement des travaux, et en assure la réception. La composante activités communautaire joue un rôle de facilitation dans le quartier et assure la promotion du produit habitat auprès de la population. Enfin la composante formation assure la formation des entreprises et des ouvriers travaillant sur les chantiers.

La cible du programme est principalement constituée de personnes actives du secteur informel (commerçants, ouvriers, artisans) dont le revenu mensuel par famille est inférieur à 40.000 RMO⁹, soit légèrement au dessus du seuil de pauvreté estimé à 33.600 RMO par ménage et par mois en 2004. Plus de la moitié du budget de ces ménages est consacré à la nourriture et environ 10%, au logement.

PRODUITS HABITAT PROPOSÉS

Actuellement, deux produits d'habitat neuf sont proposés aux populations¹⁰ : une chambre de 20 m² ou un ensemble latrine-clôture de terrain.

Le coût du module «chambre» est estimé à 400.000 RMO en 2007 (matériaux et main d'œuvre), soit environ 1.175 EUR. Il se partage en trois : une subvention directe de l'Etat mauritanien, un crédit avec taux d'intérêt de 12%/an sur trois ans, et une contribution initiale des habitants.

⁹ La monnaie officielle est l'ouguiya (RMO). 1 EUR = 340 RMO.

¹⁰ Un troisième produit 'latrines' devait être proposé mais son offre a finalement été retardée pour des raisons techniques.

Modèle de financement d'un module habitat

MODULE PIÈCE LE PLUS COURANT	RMO	EUROS	%
COÛT TOTAL	400.000	1.175	100%
SUBVENTION ETAT	240.000	705	60%
CRÉDIT	110.000	323	27,5%
APPORT PERSONNEL	50.000	147	12,5%

La répartition de ce coût se fait en tenant compte des capacités contributives des populations ciblées. Selon les études réalisées par Beit el Mal, la capacité de remboursement mensuelle des ménages se situe autour de 3.500-4.000 RMO par mois. A titre indicatif, si la totalité du coût de l'habitat avait été financée sur crédit, la durée du crédit aurait été de l'ordre de 10 ans (hors coût du crédit), soit une durée beaucoup trop longue et risquée pour une institution de microfinance qui se veut pérenne. D'expérience, un remboursement sur 3 ans, pour des populations à faibles revenus vivant de l'économie informelle est une durée maximale acceptable. Partant de ce raisonnement, le montant du crédit a été fixé à 110.000 RMO (capacité de remboursement mensuelle intégrant le coût du crédit - 36 mois), soit 27,5 % du coût de l'habitat. L'apport personnel des habitants ayant été fixé à environ la moitié du crédit (12,5%), il en résulte que la subvention représente 60% du coût total du crédit.

CARACTÉRISTIQUES DU PRODUIT DE CRÉDIT HABITAT

- Durée du crédit : 36 mois avec remboursement mensuel du capital et des intérêts ; pas de période de grâce
- Taux d'intérêt : 12 % annuel sur capital initial
- Garantie : elle est double :
 - * Les groupes de caution solidaire (Twize) : le crédit est octroyé à des Twize, de 5 à 10 personnes qui se portent caution mutuellement.
 - * Epargne de garantie : l'octroi du crédit est assujéti au versement préalable d'une épargne de garantie fixée à 10.000 RMO remboursable à la dernière échéance du crédit.

Depuis la mi-2006, une garantie individuelle est testée, comme alternative à la caution solidaire. Il s'agit d'explorer la piste du nantissement du permis d'occuper en garantie du crédit habitat.

Pour Beit el Mal, l'intérêt est un passage vers une garantie matérielle tangible, même si c'est la valeur psychologique de la garantie qui prime, plutôt que son degré de réalisation d'un point de vue légal. Pour les habitants, le passage au crédit individuel lève la contrainte de constitution du groupe solidaire, difficile sur des durées de 3 ans, sans pour autant alourdir les conditions, puisque tous les bénéficiaires de l'habitat social sont détenteurs d'un permis d'occuper.

Le passage au crédit individuel peut permettre en outre de lever la contrainte d'homogénéité dans les montants de crédit octroyés, ouvrant la voie vers l'offre de modules habitat innovants avec des montants de crédit différenciés.

La mise en place de crédits à l'habitat va de pair avec l'amélioration des revenus des habitants. L'une des conditions de recouvrement des crédits est en effet que les revenus des bénéficiaires puissent être parallèlement augmentés. Dans cette optique, des produits de microfinance plus classiques sont également proposés par Beit el Mal, dans un contexte où l'offre concurrente de microfinance est très faible.

RÉSULTATS FINANCIERS

De la mi-2003 à juin 2008, 5.100 logements ont été construits et plus de 34.000 microcrédits, destinés au financement de l'habitat ou d'activités économiques, ont été octroyés pour un montant de 1,2 milliard de RMO (3,7 millions d'euros).

A fin juin 2008, 19.000 personnes dont une majorité de femmes (70%) ont un crédit en cours (habitat ou activité économique) pour un encours total de crédit de 451 millions RMO (1,4 million d'euros).

Au 31 décembre 2006, la situation de l'encours était la suivante :

DÉCEMBRE 2006	NOUAKCHOTT		
	MCC	HABITAT	CONSOLIDE
ENCOURS CRÉDIT	solidaires	solidaires	
NOMBRE CLIENTS ENCOURS	4.516	2.289	6.805
- DONT FEMMES EN %	95,5%	41,4%	77,3%
ENCOURS DE CRÉDITS	60.383 480	164.859 600	225.243 080

DÉCEMBRE 2006	NOUADHIBOU		
	MCC	HABITAT	CONSOLIDE
ENCOURS CRÉDIT	solidaires	solidaires	
NOMBRE CLIENTS ENCOURS	884	355	1.239
- DONT FEMMES EN %	68,9%	19,4%	54,7%
ENCOURS DE CRÉDITS	10.929 500	27.966 100	38.895 600

DÉCEMBRE 2006	BEM		
	MCC	HABITAT	CONSOLIDE
ENCOURS CRÉDIT	solidaires	solidaires	
NOMBRE CLIENTS ENCOURS	5.400	2.644	8.044
- DONT FEMMES EN %	91,9%	38,5%	73,8%
ENCOURS DE CRÉDITS	71.312 980	192.825 700	264.138 680

- Le portefeuille à risque (PAR) à 90 jours au 30 juin 2008 est de 2,9%.
- L'effectif de Beit el Mal au 30 juin 2008 est de 43 personnes hors personnel d'appui.
- L'autosuffisance opérationnelle a été atteinte en 2007.

L'ARTICULATION AVEC UNE POLITIQUE DE L'HABITAT SOCIAL

Beit el Mal est une émanation du programme d'habitat social Twize. Au départ composante d'un programme, elle s'est autonomisée progressivement et deviendra prochainement société anonyme reconnue légalement par la Banque centrale Mauritanienne dans le cadre de la nouvelle loi microfinance, adoptée en décembre 2006. Dans un contexte où l'offre de microfinance est faiblement structurée, les perspectives de développement de l'institution sont importantes et devraient permettre d'atteindre l'auto-suffisance financière à partir de mi-2009.

Si le choix de transformer Beit el Mal en société de microfinance privée est aujourd'hui acquis, il a suscité à l'origine, bon nombre de débats entre les partenaires du projet, dont celui de confier à un acteur privé la gestion d'un 'service d'intérêt public', celui sur la pertinence d'associer au sein d'une même structure deux types d'activités de nature différente (habitat social et microfinance classique), et enfin, celui de faire porter à une structure privée les risques d'un arrêt d'un financement public.

LA PLACE DE L'ÉTAT DANS LA FUTURE INSTITUTION

Par rapport à la question centrale de confier une mission d'intérêt public à un acteur privé, la position adoptée finalement par l'ensemble des acteurs concernés y compris par l'Etat mauritanien, a été la suivante : le fait qu'il s'agisse de «service d'intérêt public» n'impose pas forcément l'idée que l'Etat doive le délivrer directement. De plus en plus, on évolue dans différents secteurs vers l'idée qu'il est possible, y compris pour des services relevant directement de ce que le gouvernement considère comme sa «mission», que ces services soient gérés par des organismes privés (quel que soit leur statut), éventuellement avec des systèmes de conventionnement (par exemple pour la gestion de centres de santé primaires). Le gouvernement reconnaît simplement, dans ces cas-là, que ces services peuvent être fournis de manière plus efficace et à moindre coût par des organismes spécialisés privés, et que l'acquisition de compétence par l'Etat doit permettre avant tout une tutelle efficace de ces services.

La place de l'Etat dans la future IMF est donc à considérer comme le lien entre le futur maître d'ouvrage de la politique d'habitat social en Mauritanie et l'IMF afin de stabiliser l'activité de la future IMF et de garantir que l'action de l'IMF dans le domaine du financement de l'habitat social respecte les principes établis dans le cadre de cette politique d'habitat social : ce droit de regard est d'autant plus légitime qu'il est admis que la décision de prêt doit l'emporter sur la décision de subvention dans la relation avec les bénéficiaires (priorité donnée à l'expertise de la future IMF dans l'évaluation des capacités de remboursement des bénéficiaires).

LA GESTION DE L'INCERTITUDE LIÉE À LA POURSUITE DE L'ENGAGEMENT DE L'ÉTAT EN MATIÈRE D'HABITAT

Aujourd'hui encore, plus de 50% de l'encours de crédit de Beit el Mal relève du financement de l'habitat social. Dans la mesure où c'est l'apport de subvention qui crée la demande en habitat social, un changement de position de l'Etat mauritanien qui ne ferait plus de l'habitat social sa priorité pourrait fortement déstabiliser Beit el Mal en provoquant l'arrêt d'un pan important de son activité.

Pour gérer cette incertitude, Beit el Mal est dans une double stratégie :

1. Plaider en faveur de la transformation d'un programme d'habitat social, limité dans le temps et sans ancrage institutionnel, en une véritable politique d'habitat social, garantissant un engagement péren de l'Etat sur cette thématique. En ce sens, Beit el Mal et le GRET sont partie prenante de la réflexion en cours sur les modalités de pérennisation d'une telle politique.

2. Renforcer le poids des activités hors habitat subventionné de manière à ne pas faire peser sur l'habitat social l'équilibre financier structurel de Beit el Mal. D'ici 4 ans, l'habitat social, à objectif constant, devrait représenter moins de 10% de l'activité totale de Beit el Mal. Pour renforcer la part d'activités non subventionnées, une diversification de produits a été décidée début 2007. Elle concerne le crédit économique individuel (garanti par le nantissement du titre foncier) qui fait l'objet d'une forte demande dans les quartiers, le crédit habitat individuel non subventionné pour financer notamment la rénovation/l'entretien/l'extension du parc habitat construit grâce à Twize mais aussi pour répondre à une demande qui émane de quartiers plus anciens construits en dur

de longue date. Enfin pour faciliter l'accès aux produits habitat (subventionnés ou non) et augmenter l'effet de levier par rapport au crédit, Beit el Mal mise beaucoup sur le développement de produits d'épargne habitat.

L'ARTICULATION ENTRE BEIT EL MAL ET UN DISPOSITIF INSTITUTIONNALISÉ D'ACCÈS À L'HABITAT SOCIAL

- Une séparation de gestion entre l'habitat social et les autres activités de microfinance :

Pour tenir compte de l'ensemble des contraintes évoquées, gestion de l'incertitude pour BEM, souci de respect de la mission de service public pour l'Etat, il est prévu de traiter de manière distincte les activités de microcrédit classique et l'activité de crédit à l'habitat social. Beit el Mal interviendra donc pour son propre compte en matière de microcrédit classique (et autres produits de microfinance non subventionnés) et interviendra comme prestataire pour le crédit à l'habitat entre un Fonds de l'Habitat Social, géré et alimenté par l'Etat et les accédants à la propriété d'un logement social.

- La mise en place d'une fonction de promotion de l'habitat social articulée à Beit el Mal mais extérieure :

Ce schéma d'institutionnalisation de la politique d'habitat social mauritanienne est incomplet sans réflexion sur le devenir de la fonction «promotion de l'habitat», actuellement assurée par la composante habitat du programme Twize (et à la marge par la composante Activités communautaires). Cette fonction comprend aujourd'hui la mise au point des «produits habitat», la promotion des produits et le dialogue technique avec les habitants, la sélection des entreprises BTP, l'organisation, le suivi et le contrôle des travaux, l'achat et l'approvisionnement des chantiers en matériaux et en équipements, la contractualisation de la vente des logements, parfois la résolution de problèmes fonciers en amont. Dans la réflexion en cours, un promoteur serait, comme Beit el Mal, prestataire de services du Fonds pour l'Habitat Social et recevrait de celui-ci des subventions pour la réalisation de cette mission. Il serait en gestion par ailleurs de la subvention directe aux habitants sur le coût du logement. Du point de vue de Beit el Mal, la qualité de la prestation du promoteur immobilier sera déterminante car tout défaut ou faille dans la réalisation du projet habitat des populations pourrait se trouver directement sanctionné par des problèmes de remboursements.

- La définition d'un contrat de prestation de service entre Beit el Mal et l'Etat :

Un contrat de prestation de service entre l'Etat et Beit el Mal devra permettre de garantir que l'activité de l'IMF dans le domaine de l'habitat social respecte les principes établis dans le cadre de cette politique d'habitat social, notamment dans la sélection des dossiers de crédit. Ce contrat devra être assorti de modalités de contrôle strict de son respect. Aucune relation d'exclusivité ne sera négociée entre les deux acteurs.

Du point de vue de Beit el Mal, l'externalisation du financement de l'habitat social doit permettre de réduire ses besoins en fonds propres et limiter le choc d'un éventuel arrêt du subventionnement de l'habitat social. La synergie entre l'habitat et les autres services de microfinance reste cependant fortement souhaitable tant en terme d'impact sur les populations et que de débouchés d'activités pour la structure. ■

CADRER LE DÉBAT : L'IMPACT DES TRANSFERTS DE FONDS FAMILIAUX DANS LA CONSTRUCTION PROGRESSIVE D'UN LOGEMENT

María R. Sáenz, Habitat for Humanity International

En 2005, les transferts de fonds à destination des pays en développement se sont élevés à au moins 167 milliards de USD, soit une augmentation de 73% depuis 2001. Plus de 50% de cette augmentation est allée à la Chine, l'Inde et le Mexique. Bien que la plupart des transferts provienne de pays développés, les transferts sud-sud constituent entre 30 et 45% des transactions vers les pays en développement.

L'impact de ces transferts de fonds sur les économies régionales et nationales est énorme. Selon les chiffres officiels, en 2004, le volume des transferts de fonds mondiaux a quasiment atteint celui des investissements étrangers directs. De plus, au cours de la dernière décennie, ces transferts ont crû plus rapidement que les flux de capitaux privés ou l'aide publique au développement. Ils représentent au minimum 10% du PIB des 19 premiers pays destinataires. Dans nombre de «petites» économies en développement, les montants transférés dépassent le volume total des exportations.

De plus, la nature contracyclique de ces transferts peut apporter une certaine stabilité économique en cas de coup dur. Pour les ménages, ces transferts de fonds permettent non seulement d'augmenter la consommation mais également d'éviter qu'elle ne se fasse pas d'un coup, offrant ainsi aux familles concernées une certaine assurance sociale. Ces flux peuvent alimenter l'épargne et les investissements dans l'éducation, la santé ou de petites activités commerciales. Dans les pays en développement, les transferts de fonds sont associés à une diminution de la pauvreté.

Cependant, l'émigration et les transferts de fonds présentent également des inconvénients : les familles se désagrègent ; une frange de la population active quitte le pays ; les gouvernements reportent la prise de décisions prépondérantes en matière de lutte contre la pauvreté parce qu'ils dépendent de ces transferts ; les pays peuvent aussi être touchés par l'inflation. Il est difficile d'évaluer l'impact net du phénomène.

Enfin, les transferts de fonds ne peuvent devenir vecteur de développement en l'absence d'un environnement adéquat reposant sur des politiques appropriées qui facilitent, par exemple, l'accès aux services sociaux et aux institutions financières.

TRANSFERTS DE FONDS ET LOGEMENT

Dans les pays en développement, agir pour que les familles pauvres investissent davantage dans le logement permet d'amplifier l'influence positive des transferts de fonds, puisque de tels investissements ont un effet positif sur la valeur de leur patrimoine et sur leur qualité de vie. Cependant, les transferts seuls ne peuvent résoudre les problèmes endémiques de logement. Ils doivent être considérés essentiellement comme un moyen de paiement alternatif.

L'impact actuel des transferts de fonds sur le logement des familles à faible revenu est encore méconnu. Des observations sur le terrain font penser que ces ménages voient la qualité de leur habitation s'améliorer et qu'ils deviennent plus souvent propriétaires que ceux qui ne disposent pas de ces fonds. Cependant, en Amérique latine, les transferts perçus par les familles semblent n'avoir qu'un impact limité sur les investissements immobiliers.

Des données plus précises doivent être obtenues pour avoir une idée plus claire de la manière dont les familles pauvres utilisent ces fonds pour financer le logement. Les données actuellement disponibles ne sont pas ventilées sur base des niveaux de revenu, par exemple. Les chiffres cumulés suggèrent que 10% des familles qui bénéficient de transferts de fonds consacrent une part de leur revenu global à l'épargne et à des investissements, à travers des mécanismes qui incluent notamment les crédits hypothécaires.

En ce qui concerne la demande potentielle en Amérique latine et dans les Caraïbes, la recherche suggère que les produits d'investissement logement figurent parmi les produits financiers les plus attrayants pour les destinataires et expéditeurs de transferts issus des Etats-Unis et probablement d'autres régions du monde également.

ENSEIGNEMENTS

Le nombre de prêts hypothécaires garantis par des transferts de fonds reste bas. Ces fonds sont plus généralement consacrés à l'aménagement du logement qu'à l'achat d'une habitation et les transactions s'opèrent le plus souvent en dehors des institutions financières formelles.

En mettant l'accent sur l'investissement des fonds transférés dans la construction progressive d'une habitation plutôt que dans l'achat d'un logement fini, on pourrait peut-être plus aisément toucher les familles pauvres et éviter certains problèmes lors de la mise en œuvre de ces processus. De plus, comme la probabilité est grande que les transferts diminuent au fil du temps (du moins parmi les émigrés latino-américains vivant aux Etats-Unis), des produits assortis de délais de remboursement plus courts sont peut-être plus appropriés.

Afin de stimuler l'investissement des fonds dans le logement, les obstacles suivants doivent être levés :

Obstacles liés aux familles bénéficiaires : taux d'analphabétisme financier très élevé parmi les familles pauvres, associé à une faible capacité à «effectuer des investissements logement 'avisés'» ; méfiance à l'égard des institutions financières officielles ; utilisation des fonds envoyés pour le logement à d'autres fins ; en cas d'acquisition d'un logement, incertitude quant au nom du propriétaire légal ; absence de garantie ou de garant, nécessaire pour l'octroi d'un crédit ;

Obstacles liés aux produits proposés : pénurie de produits financiers adaptés aux familles pauvres ; un contrôle exigeant de la qualité des constructions financées par les transferts de fonds ; doutes des fournisseurs de produits financiers quant au risque qu'implique la collaboration avec des familles à faible revenu ;

Obstacles liés à la procédure de demande de crédit : rassembler les informations requises complique la procédure et impose un lourd travail administratif ; les conditions d'éligibilité varient selon le pays d'origine ;

Obstacles liés à la coordination des acteurs : manque de concertation entre les gouvernements, les acteurs privés et les organisations civiles impliquées dans le financement du logement et les transferts de fonds au niveau national et international.

PROGRAMMES ACTUELS LIANT TRANSFERTS DE FONDS ET FINANCEMENT DU LOGEMENT

Seules quelques rares initiatives se consacrent expressément à l'investissement des transferts de fonds dans le financement du logement. Elles impliquent généralement des crédits hypothécaires et se concentrent en Amérique latine.

Parmi ces initiatives, on peut citer :

Sociedad Hipotecaria Federal : avec le soutien financier de la Banque Interaméricaine de Développement, cette agence gouvernementale mexicaine a élaboré un programme hypothécaire pour aider les mexicains vivant aux Etats-Unis et au Canada à investir dans un logement (neuf ou pas) au Mexique. Parmi les services, le programme offre des financements à long terme à trois intermédiaires financiers et propose également une assurance hypothécaire.

Mi Vivienda : programme gouvernemental au Pérou et Banco Solidario (banque privée en Equateur) proposent également des programmes de crédit hypothécaire à des familles transnationales à revenu moyen.

Construmex : propose des crédits aux Mexicains vivant aux Etats-Unis en vue de l'achat, de la construction ou de l'aménagement d'un logement. Les traites mensuelles

24

peuvent être payées auprès des services consulaires du Mexique et des 800 agences d'un opérateur de transferts financiers. Construmex met aussi à disposition une liste de fournisseurs de matériaux de construction agréés au Mexique.

Les Salons de l'habitat : des agences gouvernementales, en collaboration avec des entreprises privées du Salvador, de Colombie et du Pérou, organisent des salons aux Etats-Unis pour présenter des solutions de logement aux immigrants.

A plus petite échelle, des organisations locales (telles qu'**Habitat for Humanity au Salvador**) acceptent les pièces justificatives de transferts de fonds comme preuve de revenus lors de l'examen des demandes de crédit hypothécaire.

Les institutions de microfinance proposent aussi des produits aux familles transnationales, destinés principalement à l'aménagement du logement :

International Remittance Network (IRNet®), développé par le World Council of Credit Unions (WOCCU-Conseil mondial des coopératives de crédit), distribue les fonds par l'intermédiaire de ses agences dans huit pays d'Amérique latine et au Kenya. Grâce aux fonds, certains clients ont obtenu un crédit pour l'aménagement ou l'achat d'un logement.

ACCION International mène actuellement de petits projets pilotes dans sept pays d'Amérique latine, par l'entremise de ses partenaires locaux. Ils proposent, entre autres produits financiers, des microcrédits destinés à l'aménagement du logement.

QUESTIONS OUVERTES ET PISTES DE RECHERCHE

En matière de financement du logement par les transferts de fonds, il semble pertinent de s'intéresser aux questions et pistes de recherche suivantes :

La demande

Quel est le montant des fonds transférés au sein des familles transnationales pauvres et investis dans un logement ? Dans quel type de projet (achat, aménagement) ? Quelle est l'influence des paramètres démographiques sur le choix du produit financier ou de la solution de logement ? Quels sont les segments de la demande qui ne sont pas satisfaits? Quelle est la taille de ces segments ?

L'offre

Rares sont les initiatives visant à canaliser les fonds transférés vers des solutions de logement. Les pauvres en bénéficient-ils ? Quels enseignements peut-on tirer de ces initiatives ? Sont-elles reproductibles ? Comment les fournisseurs doivent-ils concevoir leurs produits pour atteindre d'autres segments de familles transnationales pauvres ?

Les filières de distribution

Quelles sont les stratégies et institutions adaptées à la promotion et à l'offre de solutions de logement et de produits financiers aux familles transnationales ? Comment les institutions de microfinance basées dans le pays d'origine peuvent-elles offrir leurs services dans ce pays et celui d'arrivée ? Comment les immigrants peuvent-ils payer pour les produits de logement dans leur pays d'accueil ?

L'échelle et la durabilité

Quels produits financiers destinés aux familles transnationales pauvres sont rentables et susceptibles d'être développés à grande échelle ?

Les transferts communautaires

Des associations de migrants envoient des fonds vers leurs pays d'origine. Comment utiliser ces transferts collectifs plus efficacement pour améliorer l'infrastructure dans les quartiers pauvres ?

Les politiques et alliances

Quelles politiques nationales faut-il développer pour créer un marché du logement qui serve les familles transnationales pauvres ? Quel type d'alliances nationales et internationales faut-il créer pour offrir les produits ? Quelles alliances intersectorielles faut-il envisager ?

CONCLUSION

La collecte d'informations et l'acquisition de connaissances seront utiles à trois égards. Tout d'abord, elles aideront les fournisseurs à concevoir des produits adéquats et des stratégies de promotion adaptées à différents segments de marché. Les produits financiers doivent permettre un accès plus aisé aux solutions de logement qui donnent la priorité à l'aménagement plutôt qu'à l'achat d'une habitation finie. Ensuite, dotées de données et de connaissances nouvelles, les familles transnationales à faible revenu pourront plus facilement choisir entre divers produits. Enfin, les gouvernements seront plus à même d'élaborer des politiques qui rendront les marchés plus efficaces et aideront les familles qui luttent pour se doter d'un logement décent. ■

CONSTRUMEX : L'OFFRE D'UN CRÉDIT HABITAT ADAPTÉ À LA SITUATION DES ÉMIGRÉS MEXICAINS AUX ETATS-UNIS¹¹

Loreta Serrano et Consuelo Garcia, consultants

Selon le Pew Hispanic Center, six immigrés latino-américains sur dix sont d'origine mexicaine, ce qui représente près de 20 millions d'individus. Parmi eux, 10 millions sont des migrants de première ou deuxième génération, c'est-à-dire nés au Mexique ou dont les parents y sont nés.

La pénurie d'emplois, les bas salaires mexicains et la demande croissante d'une main d'œuvre bon marché aux Etats-Unis incitent un jeune Mexicain sur trois à traverser la frontière pour y trouver du travail. Au cours de l'histoire, outre les abus et escroqueries commerciales qu'ils ont subis, les émigrés mexicains ont dû surmonter de nombreux défis pour s'adapter aux changements associés à l'émigration. Dans un tel contexte, créer un climat de confiance est indispensable pour réussir à établir des relations avec le marché des émigrés mexicains aux Etats-Unis.

CONSTRUMEX : UNE ENTREPRISE SOCIALE AUX ETATS-UNIS

Construmex a été créée en 2001 grâce à un investissement d'un million de dollars de CEMEX Mexico, la succursale mexicaine de la multinationale CEMEX. Elle se veut une entreprise sociale et emblématique, qui vise la production simultanée d'une valeur économique pour l'entreprise et d'une valeur sociale pour la communauté.

Au Mexique, les envois de fonds représentent la deuxième source de revenus en provenance de l'étranger, devancés seulement par les exportations de pétrole. Cette réalité a facilité le développement d'une nouvelle activité commerciale, visant spécifiquement les migrants mexicains installés aux Etats-Unis.

¹¹ Source : <http://drclas.fas.harvard.edu/revista/articles/view/897>

Le programme «Patrimonio Hoy» (Un Patrimoine Aujourd'hui) encourage la constitution par des familles à faible revenu de cellules d'épargne, qui bénéficient ensuite d'un microcrédit et d'une assistance technique et, ainsi, permettent la construction de logements dans des zones marginales. Ce programme permet à Construmex de valoriser les fonds que les migrants font parvenir à leurs proches pour construire un logement en permettant notamment que les matériaux de construction soient payés aux Etats-Unis et, ensuite, achetés et livrés au Mexique.

A ce jour, l'initiative au slogan accrocheur («Hazla paisano» ou «Vas-y, compatriote») a déjà suscité l'intérêt de plus de 60.000 Mexicains. 7.000 clients ont déjà utilisé le programme pour acheter, construire ou aménager leur habitation (ou celle de leurs proches) au Mexique.

CAPTER UNE PARTIE DES RESSOURCES AU FINANCEMENT DE PROJET DE CONSTRUCTION

La stratégie initiale de Construmex consistait, par un modèle cash to asset, à capter une partie des ressources que les migrants destinaient au financement de projets de construction au Mexique. Cependant, la société a rapidement revu sa politique pour tenter de capter plutôt les fonds que les migrants dépensent directement aux Etats-Unis car l'argent envoyé au Mexique est souvent utilisé pour subvenir aux besoins de base quotidiens.

Construmex cherche à s'assurer une présence dans les villes américaines dont la population mexicaine de première génération dépasse 100.000 personnes. Elle propose une large palette de solutions de logement au Mexique telles que l'auto-construction, la rénovation ou l'achat d'une maison existante à des conditions intéressantes. Construmex facilite dans une certaine mesure la mise en pratique du principe des subventions croisées. Il s'agit d'une pratique courante chez les organisations sans but lucratif et qui permet aux individus bénéficiant d'un pouvoir d'achat plus conséquent de payer pour des matériaux de construction qui sont ensuite livrés dans des régions défavorisées du Mexique.

PORTEFEUILLE DE PRODUITS

Depuis le début, Construmex propose à ses clients des matériaux de construction, avec possibilité pour eux de payer en liquide ou d'acheter à crédit. La livraison des matériaux au Mexique est assurée par des distributeurs de petite ou moyenne taille opérant dans la région du chantier.

Construmex émet des bons de valeur qui peuvent être échangés contre une grande variété de produits de construction auprès du distributeur désigné. Depuis 2005, le portefeuille de services s'est diversifié. Construmex propose aujourd'hui des crédits pour l'achat de logements vendus par des sociétés immobilières au Mexique, ainsi qu'une assistance technique optionnelle, fournie par des experts architectes mexicains qui conseillent les clients selon les besoins du chantier.

STRUCTURE DE PRIX

Au début, désireuse de se constituer une base de clients, Construmex ne percevait aucune commission. Le montant des achats était bas (de 20 à 50 USD) et il était donc facile de les autoriser. Le client pouvait également demander à l'architecte tous les plans qu'il voulait, gratuitement, et les refuser s'ils ne répondaient pas à ses attentes. Les affaires se développant, la société a ensuite fixé un montant minimum de 300 USD par commande de matériaux et commencé à percevoir de petites commissions. Les dirigeants craignaient que cela ne donne lieu à une réduction de la demande mais leurs craintes se sont avérées infondées.

Aux Etats-Unis, où presque toute activité humaine a un coût, un service gratuit suscite doutes et méfiance. Certains clients ont effectivement décidé de se dissocier du programme mais ceux qui sont restés ont davantage apprécié les services proposés. La société perçoit 150 USD par demande de crédit et 5 USD par commande de matériaux payée en liquide. Les matériaux de construction sont vendus aux prix du marché mexicain et les distributeurs doivent verser une commission d'1,5% par transaction.

Les prêts pour l'achat de matériaux sont concédés pour une durée de 6, 12 ou 29 mois. Ils sont assortis d'un taux d'intérêt qui varie entre 18 et 23%.

30

Les crédits pour l'achat d'un logement sont proposés à un taux qui varie entre 9,9 et 14% et ont durée de 10 à 15 ans. L'entreprise demande, pour toute garantie, deux références familiales -celle d'un proche au Mexique et d'un proche qui réside aux Etats-Unis- et une preuve des revenus et dépenses du candidat emprunteur.

FACTEURS CLÉS FAVORISANT LA CRÉATION ET LA PÉNÉTRATION D'UN NOUVEAU MARCHÉ

ÉTABLISSEMENT D'UN CLIMAT DE CONFIANCE

Au départ, les responsables du projet pensaient que les opérations seraient facilitées par la réputation de CEMEX et le grand nombre de Mexicains résidant aux Etats-Unis et qui y gagnent de l'argent. Cette hypothèse ne s'est pas vérifiée.

Le but était de tirer profit d'une ouverture commerciale le plus vite possible mais le marché est perçu très différemment selon que l'on est au Mexique ou aux Etats-Unis. Au fil du temps, l'équipe de Construmex s'est rendue compte que ses activités principales ne résidaient pas tant dans son rôle d'intermédiaire pour la vente de matériaux et d'immeubles (maisons) mais plutôt dans l'établissement de liens de confiance avec des immigrés qui avaient été victimes d'abus et de malversations.

Construmex a également dû relever un défi supplémentaire, dû au fait que les bénéficiaires préfèrent souvent recevoir de l'argent liquide plutôt que des matériaux de construction. Pour établir et développer un climat de confiance, des relations de qualité ont été établies et consolidées grâce à un service de haute qualité à la mesure des besoins de la clientèle.

COLLABORATION

La collaboration avec divers acteurs comme les associations de migrants mexicains et les consulats mexicains aux Etats-Unis a beaucoup aidé à pénétrer ce nouveau marché inconnu.

Le travail direct avec les communautés, par l'intermédiaire des groupes de migrants, n'a pas donné de résultats commerciaux substantiels mais a facilité le développement d'une crédibilité et d'une certaine confiance. Ces associations ont par ailleurs été épaulées dans la poursuite de projets communautaires et, dans la mesure où de nombreux employés de Construmex ont eux mêmes connu l'immigration, ils comprennent la situation et les besoins de leur clientèle.

Dans toutes les villes où Construmex s'est implantée, elle mène des études de marché en collaboration avec les consulats mexicains. Ces études impliquent les groupes de réflexion et supposent enquêtes et entrevues. En échange, Construmex propose au personnel des consulats des formations en service à la clientèle ou contribue au réaménagement des sièges consulaires. L'entreprise travaille également avec des réseaux professionnels au Mexique (plus de 2.000 distributeurs locaux de matériaux de construction) et quelques-unes des sociétés immobilières les plus prestigieuses.

Construmex a nourri l'enthousiasme et les rêves de plus de 7.000 Mexicains mais cette initiative commerciale continue à être subventionnée. Son défi majeur sera d'atteindre un point d'équilibre et de pérennité financière lui permettant d'être rentable. Il ne fait cependant aucun doute que cette entreprise d'un genre nouveau crée de la valeur sociale et semble aussi avoir une énorme capacité à créer de la valeur économique. ■

EN SAVOIR PLUS

LIVRES ET ARTICLES

Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design, 2000 : **Housing Microfinance Initiatives : Synthesis and Regional Summary : Asia, Latin America, and Sub-Saharan Africa with Selected Case Studies**. Bethesda, Md. : Development Alternatives, Inc.

CGAP Working Group on Housing Finance for the Poor, 2008 : **Private Sector Involvement/Mainstreaming - How Can the Private Sector Become More Engaged in Housing Finance Solutions for the Poor?** ShoreBank International and Habitat for Humanity.

CHF, 2006 : **Crédit habitat pour les institutions de microfinance**. Silver Spring, Md. : CHF International et ADA.

Daphnis, Franck et Ferguson, Bruce et al., 2004 : **Housing Microfinance – A Guide to Practice**. Kumarian.

Etats-Unis ID, 2008 : **Going to Scale with Housing Microfinance : The Role of Commercial Banks**. microREPORT Numéro 92

SITES DE RÉFÉRENCE SUR INTERNET

CHF International apporte son aide partout dans le monde en vue d'améliorer les conditions de vie des individus par le développement des communautés, de l'habitat et des ressources financières. Dans le passé, CHF se focalisait sur les questions de logement mais l'organisation se penche aujourd'hui sur des problèmes liés à l'environnement, l'infrastructure, la création de revenu, la société civile, la santé et la gestion de l'urgence.

<http://www.chfinternational.org>

Le Groupe de travail du CGAP sur le financement du logement pour les pauvres est un groupe de bailleurs de fonds et de praticiens qui collaborent en vue d'échanger leurs expériences, de bonnes pratiques, des idées et pistes d'innovation en la matière et qui, là où cela s'avère possible, coopèrent et créent des partenariats. Grâce à ses diverses publications, il apporte également une assistance technique aux populations pauvres dans les pays en développement.

http://www.habitat.org/hfhu/programs/cgap_working_group/default.aspx

L'Alliance des Villes offre un profil de ville en action, ses membres et partenaires œuvrant ensemble à l'amélioration des conditions de vie des pauvres en milieu urbain et appelant à un effort coordonné de tous les acteurs des villes en vue de garantir un développement urbain durable.

<http://www.citiesalliance.org>

Le Gujarat Mahila Housing SEWA Trust (MHT) est un organe qui a été officiellement créé en 1994. Cette organisation tente, de façon générale, d'améliorer le logement et l'infrastructure à disposition des femmes pauvres dans le secteur informel.

<http://www.sewahousing.org>

Habitat for Humanity (HFH) est une organisation caritative chrétienne laïque qui lutte pour l'élimination des logements pauvres dans le monde. Elle construit et rénove des logements simples et décents avec l'aide des propriétaires, par du travail bénévole et grâce aux dons en argent et en matériaux et publie une série de communiqués.

<http://www.habitat.org>

34 LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE DE L'OUEST

Luc Vandeweerd, Directeur stratégique ADA

Le projet est la suite logique d'une action CIF/ADA¹² initiée en 2003 et ayant pour objectif le renforcement des capacités institutionnelles des réseaux partenaires du CIF par la mise en place d'une gamme pérenne et diversifiée de services financiers pour les pauvres. L'action, conçue sous forme de recherche-développement, a permis la configuration d'un premier produit de micro-assurance : le Régime de Prévoyance Crédit - RPC. Le RPC consiste à offrir un produit de prévoyance sur le risque de décès des emprunteurs des institutions de microfinance en offrant une double protection : extinction de la dette en cas de décès de l'emprunteur et forfait de 100.000 F CFA (152 euros) remis à la famille au titre de soutien pour faciliter les funérailles et franchir ce cap difficile.

Le **CIF*** est une société anonyme à propriété coopérative avec conseil d'administration au capital de 120 millions de F CFA (182.939 euros). Il a été constitué grâce à l'initiative collective de six réseaux partenaires qui sont des institutions financières mutualistes. L'enjeu de ce regroupement est de mettre à la disposition des populations démunies et à grande échelle, la surface financière créée par une diversification des produits et services financiers adaptés et accessibles. La mission du CIF est de fournir à ses réseaux partenaires des leviers techniques et financiers et ce par l'innovation (financière et organisationnelle). Ce qui permettra à ces réseaux de développer leur marché respectif par une offre de produits et services financiers diversifiés et rentables, toute chose qu'ils ne pouvaient faire de façon isolée. Cette mission est exécutée à travers la recherche et le développement de produits et services financiers adaptés, leurs expérimentations et leurs implantations aux conditions locales.

*Source : CIF 2002.

¹² Centre d'Innovation Financière, Ouagadougou, Burkina Faso.

Fin des années 90, il est relevé deux constats au niveau des réseaux : d'une part une croissance des impayés liés aux décès des membres emprunteurs, d'autre part une croissance de fonds de réserve spécifique dans les bilans des réseaux liés à diverses mesures de protection prises pour se prémunir contre ce risque¹³.

En 2000, face à ce double constat, une étude de marché sur les pratiques d'assurance est réalisée dans trois réseaux que sont RCPB (Burkina Faso), NYESIGISO (Mali) et PAMECAS (Sénégal) afin de dégager les besoins et le marché. Cette étude entre autres confirmait l'existence de produits simples de protection sur la vie liés au crédit et à l'épargne, renforçait la préoccupation financière des clients face à un décès, confirmait que les coûts liés à un décès sont assumés par la famille et démontrait l'existence d'un potentiel pour rentabiliser cette pratique dans les réseaux.

Cette étude est partagée avec ADA¹⁴, ONG luxembourgeoise spécialisée en microfinance, qui s'intéresse au développement de produits de micro-assurance comme produits financiers complémentaires à ceux généralement développés par les institutions de microfinance et avec laquelle le CIF entretient une collaboration et des échanges mutuels.

En 2002, le CIF et ADA conviennent d'identifier et d'exécuter¹⁵ à partir de 2003 un projet conjoint d'expérimentation ou de recherche appliquée ayant pour objet d'une part l'acquisition par le CIF et par ses réseaux membres d'une expertise en matière de produits d'assurance-vie durables et professionnels afin de mieux gérer les risques d'impayés et les pertes dues à des décès et, d'autre part, de faciliter l'accès des populations démunies à ces nouveaux produits. Dès le départ, et en raison de la spécificité technique du champ d'action, une expertise internationale en assurance a été mobilisée pour de l'appui/conseil - notamment pour la définition des scénarios de produits, des outils techniques de suivi et des réserves actuarielles à constituer. Cette expertise est fournie pour le compte de ADA par BRS et pour le compte du CIF par DSF (Desjardins Sécurité Financière), la compagnie d'assurance du Mouvement Desjardins (Québec) via DID¹⁶. Un Comité de Pilotage du projet composé du CIF, des six directeurs généraux des réseaux, du groupe ADA/BRS et du groupe DID/DSF a été constitué pour orienter les actions et valider les choix techniques et stratégiques.

¹³ Mesures consistant le plus souvent par une ponction en général de 1% du montant du crédit prise à la source lors de l'émission du prêt au titre d'assurance vie de l'emprunteur.

¹⁴ Appui au Développement Autonome – www.microfinance.lu

¹⁵ Sur ressources du MAE du Grand-duché de Luxembourg avec lequel ADA a une convention de coopération pour une enveloppe de 240.000 euros sur 2 années.

¹⁶ Développement International Desjardins – www.did.qc.ca

En 2003, des études complémentaires sont menées¹⁷ et un premier produit intitulé «Régime Prévoyance Crédit – RPC» est configuré et validé par le pool d'experts.

En février 2004, le Comité de Pilotage adoptait sept recommandations stratégiques pour la poursuite de la recherche appliquée, à savoir :

1. Professionnaliser les pratiques existantes pour les régimes de prévoyance dans les réseaux du CIF ;
2. Poursuivre uniquement l'offre de service au régime de prévoyance crédit ;
3. Maintenir la distribution et la gestion du produit via les entités des réseaux ;
4. Standardiser la configuration du produit dans tous les réseaux et innover dans sa conception ;
5. Harmoniser les processus et les pratiques administratives et mettre en place un système d'information et de gestion (SIG) spécifique à l'activité au sein des réseaux ;
6. Développer un pool de compétences au sein des unions/fédérations et au sein des entités de base afin de pouvoir remplir de manière professionnelle les fonctions de gestion en matière de prévoyance ;
7. Nouer un partenariat d'affaires avec des compagnies privées pour :
 - les besoins de réassurance,
 - compléter à moyen terme la gamme des produits,
 - bénéficier de retombées en termes de formation et d'appuis technique et institutionnel,
 - développer des habiletés de négociation avec ces partenaires.

Deux expérimentations du nouveau produit au niveau de deux réseaux sont ensuite réalisées, à la FUCEC (Togo) et au RCPB (Burkina Faso), pour une durée de six mois chacune. L'expérimentation consiste essentiellement à tester le RPC et son mode d'implantation dans une caisse pilote : mise en place des processus et des outils de gestion, examiner les réactions du personnel et des clients et bien entendu interpréter les résultats quantitatifs (collecte des primes, indemnités des sinistres, constitution des provisions). Parallèlement à ces expérimentations, des

¹⁷ Dont un inventaire détaillé des pratiques «informelles» d'assurance dans les 6 réseaux.

études sont réalisées sur la perception des membres, l'analyse de la concurrence et l'institutionnalisation du RPC. Sur ce dernier point, la législation réglementant l'activité assurance dans la zone en référence au code CIMA¹⁸ est particulièrement décortiquée et analysée.

En avril 2005, le Comité de Pilotage, en référence aux évaluations des deux expérimentations, décidait de procéder à certains ajustements du produit. Par exemples, l'extension de l'âge de la protection de 65 à 70 ans est adoptée, la tarification du produit est revue et un partage de la marge bénéficiaire entre les caisses et le réseau est également adopté afin de mieux intéresser et rémunérer les prestations des caisses dans la vente et la gestion du produit. Le Comité décide également de confier au CIF la planification globale des activités sur au moins trois années avec pour objectif le déploiement à grande échelle du produit RPC reconfiguré dans les six réseaux et de mener une expérimentation complémentaire sur la possibilité d'introduire le produit RPC au niveau des crédits de groupe (groupements féminins, caisses villageoises et crédits conjoints en particulier).

A fin septembre 2006, ce déploiement est quasi terminé à la FUCEC Togo et au RCPB Burkina Faso. Puis, il a démarré au PAMECAS Sénégal et à la FECECAM Bénin avec en perspective un démarrage début 2007 au niveau des 2 réseaux maliens (NYESIGISO et KAFO JIGINEW).

¹⁸ Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances.

LES MODALITÉS DU PRODUIT RPC

1. CONDITIONS D'ADMISSION

- Obligatoire
- 18 à 70 ans
- Être en mesure de travailler depuis au moins trois (3) mois.
- Ne pas avoir été avisé de suivre à l'avenir des traitements ou de subir une opération chirurgicale ou une hospitalisation pour des problèmes de santé qui pourraient vous empêcher de travailler de façon régulière et normale pendant plus d'un (1) mois.
- Ne pas avoir déjà reçu un montant par suite d'une invalidité totale et permanente et ne pas avoir été déjà refusé par une compagnie d'assurance pour des raisons de santé ou des activités dangereuses.
- Ne pas recevoir actuellement une pension d'Invalidité Totale.
- Durée du crédit à 5 ans.

2. COUVERTURES ACCORDÉES SUR LE CRÉDIT

- Protection de base : 100.000 FCFA ou 152 euros en cas de décès ou d'Invalidité Totale et Permanente pendant la durée du crédit pour soutien à la famille.
- Protection du crédit : Solde du crédit, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie.
- Montant minimum et maximum :
 - aucun minimum
 - maximum 10 millions FCFA ou 15.245 euros
- Montants euros 10 millions FCFA ou 15.245 euros
La couverture est égale au pourcentage du maximum (15.245 euros) sur le total initial du crédit.

3. EXCLUSIONS ET LIMITATIONS

- Avances sur salaire
- Tout crédit conjoint ou de groupe
- Tous les crédits de plus de 5 ans ainsi que les crédits aux groupes, associations et entreprises à responsabilité collective
- Décès attribuables à : guerre, émeute, insurrection, cataclysme, participation à un crime ou attentat, suicide s'il survient pendant les deux (2) premières années du crédit

4. TYPE DE CRÉDITS COUVERTS

- Tous les crédits individuels aux particuliers à l'exception de ceux d'une durée de plus de 5 ans
- Tous les crédits aux entrepreneurs qui sont des propriétaires uniques inscrits au registre du commerce à l'exception de ceux d'une durée de plus de 5 ans.

5. COTISATION

- Cotisation unique chargée au membre :
Taux de 0,075 % par mois
Frais fixes de 1.500 FCFA ou 2,3 euros pour la protection de base et l'ouverture de dossier
Pour les crédits à remboursement unique, on multiplie le taux de 0,075% par 1,5.

6. REMBOURSEMENT ANTICIPÉ DU CRÉDIT, REFINANCEMENT OU DÉFAUT DU CRÉDIT PENDANT PLUS DE 90 JOURS

- Remboursement de cotisation pour l'emprunteur égal au solde X 0,075% X nombre de mois restant
- Pour les crédits à remboursement unique, on multiplie le taux de 0,075% par 1,5.
- Dans tous les cas, il faut que le montant à rembourser soit d'au moins 2,3 euros.

7. FIN DE COUVERTURE

- 70^{ème} anniversaire de naissance
- Date prévue de remboursement
- À la date effective de remboursement du crédit
- Lors du défaut de remboursement du crédit pendant plus de 90 jours

8. REMISE EN VIGUEUR

- Dans les 90 jours de la fin de la couverture, si remboursement complet des sommes dues.

(Source : Kit d'expérimentation RPC, projet ADA/CIF/DID, avril 2005)

Le RPC accorde donc deux protections : une **protection de base** de 152 euros (100.000 FCFA) en cas de décès ou d'invalidité totale et permanente pendant la durée du crédit et une **protection du crédit** soit le solde du crédit¹⁹, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie. La protection de base constitue l'originalité du produit. Elle a pour but de venir en aide au membre ou à ses ayants droits en cas de sinistre – décès de l'emprunteur qui constitue dans bien des cas la source principale de revenus de la famille. Cet additif en terme de protection résulte de l'étude des besoins de la clientèle et de l'inventaire des pratiques réalisées dans le cadre du projet de recherche appliquée. Les premières enquêtes de satisfaction auprès des familles concernées - familles ayant donc connu un décès, démontrent du bien fondé de cette protection additionnelle.

PERCEPTION DES CLIENTS SUR LE NOUVEAU PRODUIT - RPC*

Dans les établissements de crédit, l'assurance est généralement considérée comme quelque chose d'annexe ou de secondaire au contrat de crédit.

Au niveau du RPC en particulier et en microfinance/micro-assurance en général, cette perception est encore plus accentuée car ce qui compte avant tout pour le demandeur du prêt c'est le dénouement rapide du prêt sollicité et donc l'accès direct aux liquidités que le contrat de prêt va lui procurer, quitte à ne pas trop s'appesantir sur les conditionnalités du prêt dont dans le cas d'espèce, la signature du contrat d'assurance RPC.

Selon les agents de crédit questionnés à ce sujet, il n'est pas rare que les clients emprunteurs reviennent chez eux quelques jours après la conclusion du prêt et les interrogent par exemple sur le montant de la prime adossée au montant du prêt et le pourquoi du paiement obligatoire de la protection de base. Mais une fois les explications fournies, le produit est généralement accepté et ses mesures de protection appréciées. La prime est alors considérée comme un investissement : « Je paie un peu de sous pour que ma famille ne soit pas embêtée en cas de problèmes ».

*Source : Sémirath Fagbemi, stagiaire DID/DSF, rapport de mission Bénin, Togo, Novembre 2006.

¹⁹ Le solde restant dû

Le produit est donc aujourd'hui configuré, tarifié et a été testé avec succès au Togo et au Burkina Faso. Dans la typologie des produits d'assurance, le RPC peut être considéré comme un produit de type assurance de groupe obligatoire pour tous les emprunteurs individuels avec un prélèvement automatique de la prime lors de l'octroi du prêt. Le déploiement à grande échelle de ce produit dans les six réseaux du CIF est en cours et devrait se terminer fin 2007 avec l'appui de la coopération Luxembourgeoise. En termes de recherche appliquée, le produit sera aussi adapté et testé à certains types de crédit : crédit de groupe, crédit à remboursement unique, crédit supérieur à dix millions FCFA (15.244 euros) avec toute la problématique de la réassurance. Enfin, le projet travaille également sur l'identification et la configuration de nouveaux produits de micro- assurance – assurance épargne/retraite complémentaire par exemple. L'objectif ultime du projet est de faire émerger un pool d'expertise en micro-assurance dans la sous région et permettre ainsi une normalisation et une harmonisation des pratiques de micro-assurance dans les six réseaux du CIF²⁰ et une sécurisation de l'industrie de l'assurance couplée à la microfinance. Enfin sur le plan de la rentabilité financière des opérations, le projet permet d'escompter sur trois ans un bénéfice net cumulé d'environ 3,5 millions d'euros, ce qui permet aussi d'envisager par le CIF la création de sa propre compagnie d'assurance sous-régionale, gage d'une certaine pérennité institutionnelle pour ce nouveau type de service financier.

PREMIERS ENSEIGNEMENTS :

Une bonne articulation entre différents acteurs

L'action est consécutive à un projet de recherche appliquée mis en œuvre par le CIF et ADA, financé par la coopération luxembourgeoise avec le concours technique et financier d'autres partenaires (BRS/DID/DSF). Le projet de recherche appliquée a permis de mener les études préalables, rechercher des partenaires techniques, configurer un produit prototype et effectuer les premières expérimentations. C'est ainsi que, assez rapidement, d'un projet CIF/ADA on est passé à un projet CIF/ADA/DID, le CIF demandant d'ailleurs à ces deux partenaires d'apporter aussi une expertise technique fournie par le secteur de l'assurance compte tenu de la spécificité du nouveau métier à acquérir. Un pool d'experts provenant de compagnies d'assurance d'envergure (DSF-Canada et BRS-Belgique) fut ainsi

²⁰ Ce qui à la fin de 2005 représente 509 points de vente, 1.632.012 clients et 60% du marché de la microfinance dans la zone UEMOA (Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest qui regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

constitué permettant au CIF de croiser les avis techniques et les recommandations. Cette double expertise a été particulièrement efficace non seulement au niveau de la tarification et des méthodes retenues pour la constitution des réserves actuarielles mais aussi au niveau de la confection des outils de réplication, également validés par des experts nationaux en assurance (kit d'expérimentation et de réplication, convention et protocole de recherche et d'expérimentation, tableaux de bord, modules de formation, indicateurs de performance, calcul des provisions mathématiques etc.). La démarche méthodologique retenue consistant donc à utiliser et croiser une double expertise venant du Nord a permis non seulement de configurer et tarifier le produit selon les normes du secteur mais aussi d'apporter un appui-conseil au niveau du mode opératoire retenu par les réseaux pour la vente du produit.

Sur base des premiers résultats du projet d'expérimentation et à la demande du CIF, un projet de plus grande envergure visant à répliquer dans un délai raisonnable le produit dans l'ensemble des 500 points de vente de services financiers des six réseaux a été conçu et est aujourd'hui en phase d'exécution. Le public cible s'élève dorénavant à 1.630.000 personnes soit l'ensemble des clients ou membres adhérents des réseaux du CIF disséminés dans cinq pays d'Afrique de l'Ouest. Si, en matière d'assurance, la loi des grands nombres est un pré requis indispensable pour toute intervention, le choix du CIF comme maître d'œuvre de l'action s'est avéré particulièrement pertinent dès le démarrage des opérations. Le CIF possède en effet un réel savoir-faire dans l'implantation de nouveaux produits financiers et de par sa configuration, cette implantation se réalise à grande échelle.

MÉTHODOLOGIE DU CIF POUR L'INTRODUCTION DE NOUVEAUX PRODUITS FINANCIERS

1. ÉLABORATION DE LA FICHE D'IDÉE DE PROJET

Elle constitue le premier produit ou intrant du processus de recherche et de développement ou de réplication d'un produit ou service existant. Elle dressera le portrait du projet d'expérimentation du Régime de Prévoyance Crédit de façon succincte et à travers une analyse contextuelle ; une description sommaire du projet ; une proposition de configuration préliminaire ; une situation des ressources humaines et financières nécessaires et une situation des résultats prévisionnels en terme de marché et de rentabilité.

2. ANALYSE DE MARCHÉ

Il s'agit dans cette phase à travers des outils MARP et Focus Group et de l'application du guide d'étude de marché développé par le CIF, de recueillir et d'analyser les habitudes de protection des crédits ; d'analyser les produits ou services similaires offerts par la concurrence ainsi que les conditions proposées (couple marché - produit) ; de segmenter le marché et rechercher les adéquations avec les segments définis. En d'autres termes, il s'agira d'analyser les besoins des clients ainsi que les opportunités offertes par le marché.

3. CONFIGURATION DU RÉGIME DE PRÉVOYANCE CRÉDIT - RPC

Il s'agit dans cette phase de définir les caractéristiques du produit (mode de prestation, services associés, durée, tarification, etc.), d'identifier le mode de distribution, de préciser les rôles et responsabilités des différents intervenants, d'asseoir les méthodes de promotion et de commercialisation, d'élaborer des outils de gestion du RPC, de définir les implications en ressources financières et humaines et de planifier et préparer l'expérimentation.

4. EXPÉRIMENTATION EN PHASE PILOTE

Il s'agit dans cette phase de signer une convention et un protocole de recherche et d'expérimentation entre le CIF et le réseau. Ces deux documents permettront de sélectionner et définir l'unité, le site et l'échantillon de l'expérimentation, de fixer les objectifs et les données à collecter, de définir la période de l'expérimentation ainsi que la composition de l'équipe d'expérimentation. De plus, il s'agit aussi de suivre et évaluer l'expérimentation en ses aspects suivants (aspects organisationnels et financiers, perception des clients, maîtrise des procédures et outils par les agents, impacts sur les produits ou services déjà en place), d'ajuster la configuration au regard des résultats de l'évaluation et de produire un projet de guide d'implantation. Cette phase permet d'ajuster le produit aux conditions du milieu, voire l'adapter aux besoins de la clientèle.

5. IMPLANTATION À GRANDE ÉCHELLE

A partir des résultats de l'expérimentation, il s'agit dans cette phase d'élaborer un plan d'implantation précisant le choix des sites, de constituer l'équipe produit, de réviser la configuration, les procédures et les outils de gestion, d'élaborer la documentation définitive, d'élaborer une stratégie de communication, de recruter et former les ressources humaines nécessaires et de suivre et évaluer périodiquement les résultats obtenus.

(Source : CIF, 2002)

Une action permettant aussi à une ONG d'obtenir des effets multiplicateurs importants.

Les fonds fournis par la Coopération luxembourgeoise via ADA pour le projet de recherche appliquée se sont élevés à 240.000 euros. Ces fonds ont servi principalement à accompagner le CIF dans la mise en œuvre des quatre premières étapes de sa méthodologie : fiche de projet, analyse de marché, première configuration du produit et tests dans deux pays et dans un périmètre limité au niveau de chacun des deux réseaux impliqués dans un premier temps. Les fonds ont permis également de réaliser les études complémentaires et utiles pour préparer le programme de réplication à grande échelle du produit dans la sous-région et mener les investigations inhérentes au processus d'institutionnalisation de cette nouvelle activité.

Ce programme de réplication, aujourd'hui en cours, est financé par Lux-Development, l'Agence de Coopération du Luxembourg pour un montant de 260.000 euros. Dans ce sens, l'apport financier d'une ONG pour le démarrage d'une action à titre expérimentale et le relais pris ensuite par une agence de coopération pour des fins de démultiplication dans un périmètre de plus grande envergure ont pleinement joué. Le budget nécessaire pour la démultiplication est pourtant dans le cas d'espèce relativement réduit car le produit, en lui-même, est assez rentable²¹ et la tarification retenue permet de générer des marges de profit assez intéressantes permettant ainsi aux réseaux de supporter directement après la phase d'expérimentation l'essentiel des coûts de démarrage de la réplication. En effet, la cotisation versée par l'assuré sert à couvrir le coût de la garantie prévue au contrat ainsi que les charges d'acquisition et les charges de gestion que l'Unité Administrative Spécialisée aura à supporter durant la vie du contrat. Le taux d'imposition configuré avec le pool des experts se décompose comme suit :

²¹ Ce qui pousse d'ailleurs les réseaux à investir dans ce nouveau produit.

DÉCOMPOSITION DU TAUX COMMERCIAL DU RPC*

ÉLÉMENT	OBJET	TAUX	PROPORTION
TAUX PUR	Représente le coût de la garantie prévue au contrat	0,0531%	70%
+CHARGEMENT DE GESTION	Couverture des frais de gestion pendant la durée de vie du contrat	0,0073%	10%
+CHARGEMENT D'ACQUISITION	Couverture des frais d'acquisition (rémunération de la caisse et frais de création du contrat)	0,0146%	20%
=TAUX COMMERCIAL	Cotisation payée par l'assuré	0,075%	100%

*Source : ADA/BRS, 2005

A ce niveau de cotisation, l'Unité Administrative Spécialisée peut remplir la totalité de ses engagements vis à vis des assurés et capitaliser les caisses soit le double objectif recherché.

Les appuis financiers fournis par Lux-Development sont concentrés au niveau du renforcement des capacités (50% du programme de formation de 1.500 gestionnaires du produit), de l'installation d'une Unité Administrative Spécialisée en assurance au sein de chaque réseau (50% des coûts d'installation et de rémunération²² du responsable sur six mois) et des frais de suivi du CIF.

Selon les projections et les études prospectives réalisées à partir des volumes d'affaires actuels des réseaux, **pour un investissement commun de 500.000 euros** dont 240.000 de recherche appliquée et 260.000 pour le programme de réplification, **l'action permet d'escompter un résultat net cumulé sur trois années de 3.478.000 euros soit sept fois le montant de l'investissement externe** ce qui pour des activités de développement constitue un excellent ratio. Il s'agit ici de projections hautes mais qui sont corroborées par les premiers résultats enregistrés en 2006 au niveau du déploiement du produit dans deux réseaux à la fin de septembre 2006.

²² L'idée étant d'inciter les réseaux à recruter dès le départ, et au besoin en externe, un cadre de haut niveau amené à prendre en main assez rapidement toutes les activités d'assurance et pour lequel dans un premier temps le niveau de rémunération ne devait pas constituer un handicap.

PRINCIPAUX INDICATEURS STATISTIQUES DU RPC À LA FIN DE SEPTEMBRE 2006 À LA FUCEC ET AU RCPB*

INDICATEURS	RCPB	FUCEC	CIF*
INDICATEURS DE CROISSANCE			
NBRE D'ASSURÉS EN COURS	29.096	19.694	48.790
EN COURS ASSURÉ (EUROS)	21.008.974	20.750.646	41.759.620
PRIMES ACQUISES (EUROS)	106.353	153.960	260.313
INDICATEURS D'EFFICACITÉ			
DÉLAI DE DÉCLARATION (CIBLE <30JOURS)	6	53	29,5
DÉLAI DE TRANSMISSION (CIBLE <15JOURS)	39	3	21
DÉLAI DE PAIEMENT (CIBLE <15JOURS)	13	16	14,5
PROVISIONS ACTUARIELLES (EUROS)			
PROVISIONS MATHÉMATIQUES TOTALES	288.924	296.639	585.563
- PROVISIONS POUR SINISTRES	153.402	158.462	311.864
- PROVISION POUR REMB. ANTICIPÉ	18.901	20.910	39.811
- PROVISIONS POUR FRAIS DE GESTION	116 621	117 267	233 888
MARGE DE SOLVABILITÉ ²³	14.446	14.446	29.278
INDICATEURS DE SINISTRALITÉ			
NBRE DE SINISTRES DÉCÈS	12	32	44
MONTANT DES SINISTRES DÉCÈS (EUROS)	15.392	31.928	47.320

*Source : CIF, octobre 2006

*Les chiffres du CIF ont été actualisés avec les données de fin juin 2008.

²³ Marge réglementaire exigée pour les branches vie des sociétés d'assurance

En termes de taux de pénétration ou de couverture de la clientèle cible, le RPC a permis d'assurer 472.500 clients sur un nombre estimé de 1.916.000 membres à la fin de 2008 soit un taux de pénétration de 25% et la formation de 1.500 agents sur la même période. Ce taux de pénétration devrait aussi croître et plus spécialement au niveau de la clientèle féminine si l'expérimentation prévue au niveau des crédits de groupe débouche sur un produit de prévoyance crédit également applicable pour les crédits collectifs intéressant plus particulièrement les femmes du milieu rural. Notons que 38% des membres des réseaux²⁴ sont des femmes et la non couverture entraîne des problèmes à ce public cible ainsi que des désagréments aux institutions lorsque survient un sinistre.

UN EFFET D'ENTRAÎNEMENT ESCOMPTÉ À UN NIVEAU SOUS-RÉGIONAL PERMETTANT AUSSI DE DÉVELOPPER ET SÉCURISER LES ACTIVITÉS DE MICROFINANCE

On l'a déjà souligné, le CIF et ses réseaux partenaires représentent 50% du marché de la microfinance dans la sous-région. En terme de portée ou de marché, l'approfondissement de la gamme des services financiers offerts par l'inclusion de produits de micro-assurance permettra de contribuer à l'autopromotion économique et sociale d'une part significative des populations à faibles revenus de la sous région. Dans ce sens, l'impact de l'action envisagée aura des répercussions intéressantes non seulement pour la clientèle des réseaux partenaires du CIF mais aussi pour le secteur en général compte tenu des effets d'entraînement escomptés. En effet, on peut raisonnablement espérer que le RPC dans un premier temps, et les autres produits de micro-assurance ensuite, soient aussi répliqués dans d'autres institutions de microfinance de la sous-région. Cet effet d'entraînement sera certes accéléré si le CIF crée sa propre compagnie d'assurance. Celle-ci permettrait de faire évoluer à un niveau sous-régional le secteur de la micro-assurance dans son ensemble vers des pratiques normalisées et d'habiliter ainsi les principales institutions de microfinance à élargir leur gamme de produits en complément de leurs produits usuels d'épargne et de crédit et ceci en toute légalité.

²⁴ Au RCPB par exemple, 67.000 femmes sont aujourd'hui membres de caisses villageoises.

48

L'action va également créer une passerelle entre les IMF et l'industrie de l'assurance par les produits de banque/assurance et par conséquent un arrimage du secteur de la microfinance à l'industrie de l'assurance. Si à court terme, on entend élargir et compléter le marché de la microfinance par l'introduction des produits de micro-assurance, à moyen terme on entend consolider ce marché grâce à une plus grande diversification des activités et des volumes d'affaires plus importants.

Enfin, on peut aussi s'attendre de par le développement de l'activité assurance à un effet non négligeable sur la structure des ressources des institutions de microfinance. En effet, tout comme les banques de la sous-région, les institutions de microfinance ont généralement des ressources à court terme ce qui les empêchent bien entendu de financer les investissements à moyen terme de leurs clients faute de ressources adaptées. Avec l'introduction de produits diversifiés d'assurance, ce vide pourrait partiellement être comblé, ce qui élargirait considérablement le champ d'intervention de la microfinance en Afrique de l'Ouest. ■

RÉFÉRENCES

- CIF, [octobre 2003], «Enquête sur le produit assurance vie-prêt, synthèse des rapports d'enquête», 25 p.
- C. Fortier, P. Mathijs [février 2005], «Appui à la professionnalisation des régimes de prévoyance crédit dans les réseaux membres du CIF : recommandations des experts», 5 p.
- Luc Vandeweerd [décembre 2002], «Fiche d'idée de projet d'expérimentation en micro-assurance ADA/CIF», 5 p.
- CIF, Procès-verbaux des Comités de pilotage du projet ADA/CIF/DID Micro-assurance [2004, 2005, 2006]
- Lux Development – Projet AFR 105, [avril 2006], «Contribution au projet de développement du Régime de Prévoyance Crédit – RPC dans les 6 réseaux du CIF», 22 p.

Cet article a été publié dans la revue Autrepart : Risques et Microfinance, Nr. 44, 2007.

PRÉSERVER LE PATRIMOINE CULTUREL GRÂCE AU MICROCRÉDIT : LA BANQUE CULTURELLE DE FOMBORI AU MALI²⁵

Tara F. Deubel, Université d'Arizona

Le rôle de la culture matérielle et non-matérielle, ou spirituelle, dans le développement a longtemps été sous-estimé. La première joue un rôle fondamental dans beaucoup de sociétés africaines, dont la mémoire culturelle repose sur des traditions orales et des contes qui prennent corps dans des formes artistiques symboliques plutôt qu'écrites. Au Mali, la disparition des objets d'art et des biens culturels a fortement affecté le niveau des ressources culturelles du pays. Cette disparition est la conséquence d'une longue tradition de pillage et d'exportation d'objets d'arts et d'antiquités par des commerçants africains, étrangers et des touristes. Malgré les lois et les conventions internationales supposées le juguler, ce trafic endémique se poursuit et met en péril l'intégrité du patrimoine culturel malien.

La Banque Culturelle du village Dogon de Fombori (Mali) est une institution novatrice qui utilise un modèle microfinancier pour préserver un patrimoine culturel. De par son rôle combiné de musée, d'institution de microfinance et de centre pédagogique, elle a contribué au développement local et au maintien dans la communauté des objets d'art précieux.

La Banque Culturelle accorde de petits crédits aux membres de la communauté, qui apportent en garantie un objet d'art ou culturel. Tous ces objets sont exposés dans un musée local. Ce système permet aux membres de la communauté de rester propriétaires d'objets culturels de grande valeur tout en améliorant leur situation financière grâce à des emprunts renouvelables. La Banque s'est par ailleurs convertie en un important acteur communautaire qui finance des activités telles que des cours d'alphabétisation, des ateliers d'artisanat ou des festivals villageois.

²⁵ Cet article s'inspire d'une étude sur l'impact social, économique et culturel de la Banque Culturelle de Fombori au Mali, financée par l'Association de recherche Ouest africaine en 2002. Voir aussi Deubel, Tara, 2006 : "Banking on Culture" : Microcredit as an Incentive for Cultural Conservation in Mali". In : Fernando, Jude L. (ed.), Microfinance : Perils and Prospects. Routledge Studies in Development Economics, p. 133-153.

Imaginée par l'Association des femmes de Fombori, la Banque Culturelle a été officiellement inaugurée en 1997 par l'assemblée générale des villageois. Elle a octroyé ses premiers crédits grâce à un petit fonds start-up obtenu auprès d'Etats-Unis ID Mali. D'autres fonds ont ensuite été obtenus auprès du Programme des Musées de l'Afrique de l'Ouest (WAMP-Dakar, Sénégal) et d'investisseurs privés, dans le cadre du partenariat avec les Peace Corps aux Etats-Unis.

Depuis 1999, la Banque Culturelle est une institution locale financièrement pérenne, ce qu'elle a réussi à faire en finançant ses crédits exclusivement sur base des intérêts des prêts et des revenus du tourisme, sans aide de bailleurs externes. Le conseil d'administration de Fombori se réunit chaque mois pour en superviser la gestion. La banque a engagé un coordinateur, chargé de gérer les collections et d'organiser des visites guidées, et un agent de crédit.

LA CONSERVATION ET LES OBJETS CULTURELS

La Banque Culturelle se différencie des autres IMF parce qu'elle propose à ses clients de garantir leurs prêts par des biens culturels. Pour chaque objet d'art apporté, le client peut obtenir un petit prêt commercial d'une durée de quatre à six mois, à un taux d'intérêt mensuel de trois pour cent. Le montant est fonction de la valeur historique avérée de l'objet, qui est déterminée par l'agent de crédit et confirmée par un conseil d'anciens du village.

L'emprunteur qui rembourse en temps opportun peut décider de reconduire le prêt pour un montant identique ou supérieur et avoir ainsi accès à une source régulière de revenus supplémentaires. Il reste propriétaire des objets, qui ne sont ni vendus ni échangés. Les propriétaires d'objets déposés auprès de la Banque sont invités à les retirer quand ils souhaitent les utiliser, pour autant qu'ils les re-déposent par la suite. Ce système permet aux villageois d'avoir en permanence accès à des crédits commerciaux de plus en plus conséquents alors que s'ils vendaient leurs objets à des marchands d'art ou à des touristes, ils ne feraient qu'un profit limité à court terme.

Selon des chiffres de 2002, entre 1997 et 2002 la Banque Culturelle a accordé 451 prêts garantis par des objets culturels à 70 emprunteurs (60% de femmes, 40% d'hommes). Le montant moyen des emprunts a augmenté constamment au fil des ans.

Ils sont investis dans le développement de petites entreprises, principalement sur le marché hebdomadaire de Douentza, une ville des environs. Généralement, avec ces fonds, les femmes achètent et revendent du millet et d'autres céréales alors que les hommes investissent le plus souvent dans le commerce du bétail. L'étude montre, pour l'échantillon examiné, une augmentation des bénéfices annuels moyens des villageois emprunteurs.

En appliquant le modèle du microcrédit à la conservation du patrimoine, la Banque met à la disposition des villageois des capitaux qu'ils peuvent investir dans des activités non agricoles. Elle permet ainsi la diversification de l'économie locale, stimule la croissance de petites entreprises informelles et a un impact positif sur le capital social en encourageant les contacts entre villageois et leur participation à des activités génératrices de revenus.

MUSÉE COMMUNAUTAIRE ET PATRIMOINE CULTUREL

La Banque Culturelle héberge une collection variée de plus de 500 objets, exposés dans trois galeries principales. Chacune s'organise autour d'un thème : objets d'intérêt historique général reflétant la culture et l'histoire des peuples Dogon et Tellem (parmi lesquels des pièces archéologiques et statuettes rituelles) ; objets liés au rôle de la femme dans la culture Dogon (pots, objets ménagers, bijoux, vêtements et éléments décoratifs) ; objets liés au rôle de l'homme (armes, instruments de musique, harnachement pour chevaux, masques). Ces pièces proviennent de treize villages des environs. Des objets issus d'autres villages arrivent à Fombori à l'occasion de mariages car les hommes épousent souvent des femmes d'autres villages et les ramènent ensuite chez eux pour y vivre. Les bijoux sont les objets les plus communs. Ils constituent 44% de la collection.

Certains objets sont la propriété de plusieurs personnes et permettent d'obtenir des prêts collectifs. Plusieurs membres de l'association des femmes ont obtenu un prêt de ce type en utilisant comme garantie une grande statue. Les femmes utilisent les fonds à tour de rôle, à l'instar des tontines traditionnelles ou des associations rotatives de crédit. Les objets qui sont propriétés collectives permettent d'obtenir de plus gros crédits.

Selon le Coordinateur de la Banque Culturelle, la plupart des emprunteurs qui ont remboursé leur emprunt laissent leurs objets auprès de la Banque, pour des raisons de sécurité, même s'ils décident de ne pas renouveler le crédit. Les collections sont une sorte de «musée vivant». Les personnes qui ont déposé un objet peuvent (et sont encouragées à) le récupérer temporairement pour un usage personnel lors de cérémonies et de festivals. Ainsi, loin de devenir des entités statiques, les pièces exposées par la Banque Culturelle conservent leur rôle dans la vie de la communauté.

La Banque Culturelle a également subventionné un large éventail d'activités villageoises dont la portée dépasse le simple crédit : cours d'alphabétisation, festivals, ateliers d'artisanat. L'institution est ainsi devenu un centre communautaire très actif où les villageois peuvent participer à des activités qui contribuent au développement des connaissances, des capacités locales et du capital social, et qui rendent la population consciente et fière de la culture Dogon.

LE RÔLE DU TOURISME

Entre sa création en 1997 et 2002, la Banque Culturelle a accueilli plus de 2.000 personnes de toutes origines. Le modeste droit d'entrée (1,5 USD) que versent les touristes permet à la Banque Culturelle de dégager des revenus supplémentaires. Il leur donne droit à une visite guidée de la Banque et des habitations troglodytes Tellem toutes proches. C'est en général le coordinateur de la Banque qui se charge de ces visites mais plusieurs jeunes de Fombori ont été formés et sont à même de faire visiter les habitations troglodytes et les sites funéraires Tellem. La Banque possède une boutique et tire un revenu substantiel de la vente d'objets artisanaux contemporains réalisés par des artisans locaux et vendus à prix fixes.

On y trouve des tissus, des masques Dogon, des statues, des tabourets, de la poterie et des figurines en bronze. La Banque Culturelle fonctionne comme un dépôt-vente et touche une commission de 10% sur les ventes. Cet argent est utilisé pour financer des activités communautaires. Les antiquités conservées dans les collections ne sont elles jamais vendues.

IMPACT ET CAPITAL SOCIAL

Outre ses avantages économiques, la Banque Culturelle a aussi eu un impact social et culturel sur les communautés de Fombori et des environs. Le projet a : (1) permis la sensibilisation des communautés à l'histoire et au patrimoine culturel Dogon, (2) promu la préservation des ressources culturelles au sein de la communauté locale (3) développé le capital social chez les participants.

La création de la Banque Culturelle, qui permet aux populations de voir des objets issus de leur culture et de découvrir l'histoire, comprendre la signification et l'utilité de ces objets, a éveillé un intérêt pour l'histoire locale et suscité un dialogue inter-générationnel. Les anciens du village partagent aujourd'hui leurs connaissances avec les plus jeunes qui seront, à leur tour, chargés de les transmettre. Selon de nombreux anciens, les jeunes s'intéressent en général peu à l'histoire et ce sont souvent eux qui vendent les objets Dogon à des marchands d'antiquités afin de gagner un peu d'argent.

Les anciens voient donc dans la Banque Culturelle une initiative positive qui enseignera l'histoire aux jeunes et les amènera à apprécier le patrimoine culturel. Comme l'a déclaré un dirigeant islamique : «La Banque Culturelle est un bon moyen pour les visiteurs et surtout pour les enfants du village de découvrir la culture Dogon».

Par ailleurs, en tentant de faire prendre conscience à la communauté de la nécessité de protéger les sites archéologiques et les objets culturels, le personnel de la Banque promeut la notion de conservation culturelle et décourage la vente de vestiges culturels et d'objets. Voici ce que pense un ancien de la conservation et du rôle de cette instance : «En faisant du patrimoine culturel un élément visible et célébré de la vie communautaire, la Banque Culturelle Dogon de Fombori a renforcé sa valeur en tant que ressource locale». Les villageois ont compris qu'il était nécessaire de protéger leur patrimoine, mais aussi les informations culturelles et les récits qui y sont associés.

L'augmentation du capital social communautaire est le troisième résultat saillant du projet. Par capital social, on entend les relations et réseaux, tissés entre des groupes d'individus, qui jouent un rôle prépondérant dans les stratégies de survie en milieu urbain et rural. Bien qu'il soit difficile à quantifier, le capital social s'est développé grâce à la multiplication des contacts entre villageois qu'a permis la Banque Culturelle. En ce qui concerne les activités génératrices de revenus, les participants ont collaboré au développement d'entreprises existantes et à la création de nouvelles activités commerciales.

Par les cours d'alphabétisation, les ateliers et diverses autres initiatives, la Banque Culturelle sert de centre communautaire où se rencontrent les habitants de Fombori ou des environs et la foule des touristes qui passent par le village chaque année pour visiter la Banque Culturelle et les habitations troglodytes. Les villages Dogon étant très isolés, les habitants de villages parfois très proches les uns des autres se rencontrent assez rarement. La Banque Culturelle a attiré à Fombori les habitants de bourgades voisines et contribué à la création de nouveaux réseaux sociaux entre gens du cru et d'autres villages.

En guise de conclusion, on peut dire que la Banque Culturelle a ravivé la fierté culturelle chez les populations villageoises, fait naître un véritable engagement en faveur de la sauvegarde des ressources culturelles et généré une solidarité qui se veut au service de la réalisation de ces objectifs. ■

« Pratique et Innovation en microfinance » est disponible en français, anglais et espagnol.
Pour vous abonner, envoyez un courriel à adainfo@microfinance.lu
Ce numéro peut être téléchargé sur le site Internet : www.microfinance.lu

Copyright ©ADA – juin 2009



ADA asbl

21, Allée Scheffer
L-2520 Luxembourg
Luxembourg
T +352 45 68 68 1
F +352 45 68 68 68
adainfo@microfinance.lu
www.microfinance.lu

ADA - Appui au
Développement Autonome
21, Allée Scheffer
L-2520 Luxembourg
Luxembourg

T +352 45 68 68 1
F +352 45 68 68 68
adainfo@microfinance.lu
www.microfinance.lu

