



Author Mamadou GUEYE et Amadou Maguette NDAW
Date April 2, 2009
Source Le Soleil
Link http://www.lesoleil.sn/article.php3?id_article=45456

FINANCEMENT : Le micro-crédit attire les fonctionnaires

De plus en plus, l'espace de la micro-finance s'enrichit de nouveaux acteurs, offrant ainsi aux usagers plus de possibilités d'accès aux crédits. Certains, reconnaissant l'importance du rôle de ces institutions, considèrent cependant que les taux appliqués restent encore élevés.

Le paysage de la micro-finance s'est considérablement développé en l'espace d'une quinzaine d'années. En 2006, les institutions de micro-finance avaient mobilisé une épargne de 70 milliards de francs Cfa. Leur multiplication a permis aux populations, surtout urbaines, de voir leurs offres de services s'élargir. Poussant ces institutions non seulement à diversifier leurs offres, mais également à assouplir les conditions des prêts pour faire face à la concurrence de plus en plus rude. Au Pamecas par exemple, il faut être adhérent et avoir épargné pendant un certain temps -généralement trois mois-, pour pouvoir prétendre à un prêt. La condition demeure, mais elle est assouplie. « Après avoir ouvert un compte, le client peut prétendre aussitôt à un crédit s'il dispose dans son compte du quart du montant sollicité », renseigne M. Gassama, en faisant remarquer toutefois que le demandeur doit présenter des garanties. Lesquelles, précise-t-il, sont très souples. « Si vous avez un frère salarié ou exerçant une activité qui peut se porter garant pour vous, on vous accorde un prêt si votre projet est bon », ajoute Moussa Gassama.

DES EXIGENCES ASSOUPLIES

En revanche, des structures comme Acep ou Microcred prennent seulement en compte l'activité économique. « L'épargne préalable n'est pas une obligation pour obtenir un crédit. Néanmoins, l'ouverture d'un livret d'épargne est obligatoire pour accéder aux autres produits et services », dit Mme Aïssatou Faye Fall de Microcred, la responsable marketing et communication. Souleymane Sarr de l'Acep dit la même chose. « Si vous avez une activité économique, vous pouvez bénéficier d'un prêt chez nous. » Mais avant d'accorder un prêt, ces deux structures font une enquête sur le terrain, en plus de l'entretien avec le demandeur. « C'est pour un complément d'information seulement », rassure Mme Fall qui note l'exigence de résidence de l'emprunteur d'au moins six mois au lieu de son activité et d'innocuité de celle-ci à l'environnement. « Ce dernier point est très important pour Microcred », insiste-t-elle.

Le montant du crédit est déterminé par la nature et l'importance de l'activité. Il diffère suivant les structures. Les sommes prêtées peuvent aller de 25.000 francs à des dizaines de millions. A titre d'exemple, elles sont comprises entre 25.000 francs Cfa à 3 millions de francs pour les caisses de base au Pamecas, c'est-à-dire les caisses de proximité. Alors qu'elles sont de l'ordre de 100.000 à 5 millions francs Cfa à Microcred.

Le taux d'intérêt constitue un autre élément de différenciation. A ce niveau, il est difficile d'avoir une idée réelle sur les taux appliqués, peut-être pour des raisons de stratégies commerciales. Une chose est cependant sûre, toutes les institutions de microcrédit respectent la législation en la matière. Les taux appliqués sont loin du taux plafond qui est de 27 %. Malgré tout, le chef de l'Etat trouve ce taux usurier. « Nous avons des charges à supporter, ce qui justifie le taux d'intérêt que nous appliquons qui est d'ailleurs dégressif », explique Moussa Gassama. Sans compter les prêts non remboursés que les structures de micro-finances doivent supporter, ajoute-t-il.

VIEUX DEBAT SUR LE TAUX D'INTERET

Sur ce point, les institutions de micro-finance ont su développer une approche novatrice basée sur la concertation, la conciliation et, dès fois, le rééchelonnement. « A chaque fois que nous avons un client qui n'honore pas ses engagements, nous essayons d'en voir les raisons », indique Souleymane Sarr. En ajoutant « nous privilégions le règlement à l'amiable pour permettre au client de se tirer d'affaire ». La même philosophie sous-tend la démarche de Pamecas qui a une méthode originale pour faire rembourser les mauvais payeurs ou les « récalcitrants ». Si un client reste quelques mois sans payer, sa photo est affichée au siège de la caisse où il avait effectué le prêt. « Ça marche si bien que certains se plaignent de la méthode », indique le chef du service social et communication, en insistant sur le fait que les agents de sa structure n'y ont recours qu'en dernier lieu.

Destinées à un certain public, les institutions de micro-finance ont vu leur clientèle s'élargir. Presque toutes les couches socioprofessionnelles ont recours à leurs services, avec une place de choix pour les femmes. Celles-ci représentent plus de 52 % de la clientèle et sont « souvent plus aptes à conduire un entrepreneuriat fécond ». « Elles ne sont pas moins de 72.000 femmes qui bénéficient de nos services », dit Mouhamet Ndiaye du Crédit mutuel sénégalais. A côté de cette catégorie de clients, il y a les agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, l'artisan, le petit commerçant installé au coin de la rue, etc. Les fonctionnaires font actuellement partie de leur clientèle. « Il y en a même certains qui ont domicilié leur salaire chez nous », révèle M. Ndiaye. Aujourd'hui, pour satisfaire une clientèle qui grandit de jour en jour, les institutions de micro-finances densifient leur réseau par une politique de maillage du territoire national.

Dans toutes les régions du Sénégal, on trouve une caisse d'épargne et de crédit de proximité. S'y ajoute une diligence dans le traitement des dossiers et un service d'accueil qui inspire confiance aux usagers. « Nous avons une charte pour l'accueil des clients, mais aussi nous tenons beaucoup à l'image de nos agences », déclare M. Ndiaye du Cms. « Nos grand-mères n'ont plus peur de s'arrêter ou d'entrer dans une institution financière », renchérit Moussa Gassama. Une politique qui s'insère dans la Lettre de politique sectorielle de la micro-finance.

Mamadou GUEYE et Amadou Maguette NDAW