

EPIGRAPHE

Au maître du temps et des circonstances l'Eternel Dieu avec gloire de Jésus-Christ, que tu sois couronné de gloire et de louange pour l'achèvement de cette œuvre, car, tu as mis en notre faveur ta miséricorde ainsi que ta puissance tout au long de ce chemin vital jalonné d'embûche. En toi, j'avais confié ce lourd combat et tu m'as soutenu tout au long de cette année, puis que tu es mon berger « je ne manquerais de rien ».

Amen !

Psaume 23

DEDICACE

Nous adressons nos dédicace à nos parents très cher à locurence de Papa MANTANTU Victor et notre très chere mère Anne Marie pour leur amour et conseils en faveur de notre réussite.

« L'existence d'un homme sans famille n'est quasi impossible ». Raison pour laquelle, nous pensons de tout notre cœur à nos frères et sœurs : Guy NSUELE, Macovec MANTANTU, Raphael OSITIANDE, Nadine MANTANTU, Mamy KAFUTI, Belle-Ange NANGO, Naomy NANGO, Rachel KUNDA, Salima KALIMAS, Judith NTIETI, Nadège MALOLO sans oublie mes copines de boite Grâce KASHAMA, Laetiatia ASUMANI, Ninda NYALULEMBA, Ghislaine LIKOMELO et mes collègues LOUANGE TUVANGANO, Vanessa KAMA, Stephie OKITO, Fils KHOYO, Rodrigue MBELENGE, Christian LINGWAMBI, Yves LADZOU, Mbombo, Jovial KADIMA, Arlette KAMBU, Sol MOKOBE.

Bijoux MANTANTU NYANZA

REMERCIEMENTS

Nos remerciement s'adressent particulièrement à mon très cher ami Alphe SIALUKA mon père spirituel Daudet DIYAVANGA, Detila sans oublie mes biens aimés frères et sœurs : Fils de l'Homme ; Mardochée, Alain KIBEY, Daddy PEMBELE, Junior BABUSIA.

Nous serons reprochable d'ingratitude, en oubliant la personne qui nous aide par des conseils moraux et des moyens financiers : Fabrice KELANI que l'Eternel te garde !

Ainsi que vous tous, nous dédions ce travail.

Bijoux MANTANTU NYANZA

AVANT-PROPOS

Les étudiants finalistes de l'Institut Supérieur de Commerce de Kinshasa (ISC) en sigle, ont l'imperatif devoir de rédiger, suivant le programme académique en vigueur un mémoire pour marquer la fin de leur formation.

C'est dans ce cadre que nous avons élaboré le présent travail qui s'est consacré à l'étude sur la gestion de risque de crédit dans une Institution de Microfinance. En l'occurrence de la FINCA.

Nous saisissons cette occasion pour remercier tous ceux qui d'une manière ou d'une autre, nous ont assistés dans la matérialisation de cette œuvre scientifique.

En effet, nous remercions sincèrement les autorités académiques et les corps professoral de l'Institut Supérieur de Commerce de Kinshasa en général et en particulier le professeur ordinaire LOLINGA LONGANGE d'avoir accepté de diriger ce travail malgré ces multiples occupations.

MANTANTU NYANZA Bijoux

0. INTRODUCTION

0.1. PROBLEMATIQUE

L'objectif principal de toute institution financière est l'intermédiation financière. La théorie de Gurley et Show montre que le financement d'une économie peut s'opérer soit sur renonces propres ou autofinancement ; soit appel aux fonds extérieurs.

Dans ce dernier cas, les agents économiques disposent de deux techniques pour obtenir des ressources : la première est celle d'émettre des actions et /ou des obligations sur le marché financier (désintermédiation au finance directe) ; la deuxième est celle d'emprunter auprès des intermédiaires bancaires (intermédiations ou finance indirecte). Notons toutefois que les souscriptions de titres se font aussi par les intermédiaires financiers au sens large, mais avec la différence que dans ce cas, ils font que rassembler et transmettre les ordres au lieu d'opérer pour leur propre compte.

La relation entre la théorie monétaire et celle des intermédiaires apparaît au niveau de la théorie de la demande de monnaie, cette demande est liée au patrimoine et face à l'accroissement de ce patrimoine, les agents économiques les répartissent en actif financier monétaire. Alors, la technologie de l'intermédiation va dans le sens de la mise su pieds d'un certain nombre d'instruction financières, de les diversifier au maximum pour couvrir les différents secteurs de l'activité.

L'intermédiation financière est donc un système par lequel les agents économiques producteurs des bien et services, des administrations publiques ou des ménages, recourent auprès des institutions financières d'intermédiations, en vue de trouver des fonds nécessaires à leurs activités au lieu de s'adresser directement aux détenteurs de patrimoine pouvant leur apporter des capitaux (notamment par la souscription ou la négociation des actions et/ou obligatoires), dans ce dernier cas, on parle de la désintermédiation financière.

Généralement, la ferme intermédiation est utilisé spécifiquement pour les activités traditionnelles des banques qui consiste à

collecter de dépôts effectués par des agents économiques à capacité de financement pour leur compte et à les prêter sous forme de crédit aux agents économiques à besoin de financement moyennant des taux d'intérêts débiteurs ou créditeurs.

En effet, la vie de l'institution financière dépend plus du taux d'intérêt des crédits octroyés en octroyant les crédits, la banque participe à la création monétaire qui influence l'accroissement de la masse monétaire en circulation.

Les fonds octroyés proviennent des capitaux propres et étrangers raison pour laquelle toute banque doit s'assurer que le bénéficiaire de crédit doit être capable de rembourser, qu'il ne doit pas changer l'objectif du crédit, qu'il ne doit perdre du temps pour l'exploitation du crédit, car tous ceux et augmentent le risque de crédit qui infecte la santé financière et économique d'une institution financière.

C'est ainsi que nous avons pensé à étudier la gestion de risque de crédit dans une institution de micro finance, cas de la FINCA de 2012 à 2014.

Pour ce faire, nous nous sommes posés les questions suivantes :

1. Quel est le service de la FINCA qui s'intéresse du crédit ?
2. Quels sont les différents types des crédits octroyés par la FINCA ?
3. Quelles sont les conditions d'accès aux crédits de la FINCA ?
4. Quel est l'impact du crédit sur les activités générales de la FINCA ?
5. Quelles sont les mesures que la FINCA a mises en place pour réduire le risque de crédit ?
6. Quelles sont les formes des risques de crédit rencontrés par la FINCA ?
7. La FINCA est-elle performante pour absorber tous les risques rencontrés ?

0.2. HYPOTHESE DE L'ETUDE

Voici les réponses anticipatives et provisoires des préoccupations soulevées à la problématique :

- La FINCA aurait un département performant de la gestion de risque crédit ayant des personnels efficaces et efficaces, généralement des économistes financiers et monétaires
- D'une manière générale, la FINCA aurait le crédit individuel et le crédit collectif.
- Avoir un crédit auprès de la FINCA, il faut être mature et avoir un esprit créatif, un projet d'investissement, un compte bancaire, une carte d'identité, un capital propre et tant d'autres.
- Le crédit octroyé par la FINAC favorise la notoriété de l'entreprise, la création monétaire en circulation, l'accumulation des activités, la création d'emploi, la variation du taux d'intérêt.
- Pour réduire le risque de crédit, la FINCA donne la formation avant d'octroyer le crédit et mène le suivi après l'octroi de crédit.
- Compte tenu de sa taille, la FINCA serait solvable et liquide en vue d'absorber tous les risques rencontrés.

0.3. CHOIX ET INTERET DU SUJET

Etant futur banquier, la gestion du risque de crédit constitue une tâche majeure de notre domaine, raison pour laquelle nous avons choisi ce sujet. Ce dernier a double intérêt, notamment théorique et pratique ; le premier, c'est pour détailler les notions sur les institutions financières et sur la gestion de risque de crédit et le deuxièmement, c'est de concilier l'approche théorique à l'approche pratique en vue de découvrir une vérité professionnelle.

0.4. DELIMITATION SPATIO TEMPORELLE

Toute œuvre scientifique est quantifiable, c'est ainsi que nous allons borner ce mémoire dans le temps et dans l'espace.

- Dans le temps, la période d'étude est de 2012 à 2014.
- Dans l'espace, la FINCA constitue notre champ d'investigation.

0.5. METHODE ET TECHNIQUES UTILISEES

Pour atteindre notre objectif poursuivi, nous avons utilisé les méthodes et techniques suivantes :

- La méthode descriptive : elle nous a servi à détailler la partie théorique de ce mémoire
- La méthode analytique : elle nous a aidé à examiner les données collectives auprès de la FINCA
- La méthode comparative : elle nous a servi à faire le parallélisme entre l'approche théorique et l'approche pratique.

0.6. DIFFICULTES RENCINTREES

Tout travail quel que soit scientifique ou non, doit rencontrer une difficulté ; En ce qui nous concerne, nous disons :

- Le moyen financier pour faire la saisie ainsi des recherches sur bibliothèque et sur internet ;
- Le temps disposé pour collecter les données auprès des responsables de la FINCA

0.7. CANEVAS DU TRAVAIL

En dehors de l'introduction et de la conclusion, cette œuvre scientifique est subdivisée en deux grandes parties, notamment l'approche théorique et l'approche pratique. La première partie comprend trois chapitres dont le premier traite les notions sur le microcrédit, le deuxième chapitre aborde les généralités des institutions de micro-finance, le troisième étale sur la gestion de risque de crédit. La deuxième partie constituant l'approche pratique comprend deux chapitres dont le quatrième présente la FINCA et le cinquième analyse la gestion de risque de crédit de la FINCA.

PREMIERE PARTIE

APPROCHE THEORIQUE

CHAPITRE I : NOTIONS SUR LE MICRO CREDIT

Il sera question dans ce chapitre de définir et clarifier d'une manière détaillée le concept micro crédit.

I.1. DEFINITION DU MICRO CREDIT

L'activité du micro crédit consiste généralement à l'attribution de prêts de faible montant à des entrepreneurs ou des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques. ⁽¹⁾

Il existe plusieurs définitions du concept « Micro crédit », parmi lesquelles, nous retenons ce qui suit :

Le microcrédit désigne « un prêt d'un faible montant, à taux d'intérêt bas, voire nul, consentir par des ONG et des banques partenaires à des personnes considérées comme insolvables pour leur permettre de financer une activité génératrice de revenus ». ⁽²⁾

Pour J. WOLFENSEN, « le Micro crédit consiste à prêter de petite sommes à des personnes qui n'ont pas accès au circuit bancaire classique et qui ont un projet de création d'entreprise » ⁽³⁾

Le programme des Nation-Unies pour le Développement, en sigle PNUD, définit la micro crédit comme : « Un prêt à la création ou au développement de très petites entreprises, pour des publics non éligibles au système bancaire, faute de garanties réelles ou d'apport personnel suffisant. » ⁽⁴⁾

Malgré l'absence de définition exacte unanimement adoptée, les différentes définitions proposées renvoient toutes aux mêmes caractéristiques quant aux faibles montants, à la pauvreté des bénéficiaires et à la destination économique d'utilisation des prêts.

¹ KUDINGA B., la microfinance : un secteur d'avenir en RDC, ed. Mediaspaul, Kinshasa, 2006, P2

² Idem

³ WOLFENSEN J I., le Microcrédit, alternatif de lutte contre la pauvreté, ed. Penguin press, New york, 2005, p16

⁴ WATKINS K., Rapport mondial sur le développement humain, PUND, New York, 2005, p81

I.2. ORIGINE DU MICRO CREDIT

Après avoir étudié puis enseigné l'économie au Bangladesh, Muhammad Yunus a passé quelques années aux Etats-Unis où il a obtenu son doctorat, de retour à son pays, il a pris la direction du département d'Economie de l'Université de Chittagong, située dans une zone rurale du sud-est. La terrible famine qu'a vécue son pays en 1974 lui a fait prendre conscience de l'écart qui existe entre le monde abstrait des théories économiques qu'il enseignait et le monde des pauvres qui meurent de faim. ⁽⁵⁾

Muhammad Yunus, surnommé « le banquier des pauvres », le père du microcrédit et la fondation de la Grammen Bank qui lui a valu le prix Nobel de la paix, a déclaré qu'il n'avait pas préparé l'installation du système de microcrédit et qu'il n'était pas doté de connaissances bancaires « lorsque je me suis lancé dans cette aventure, je n'avais aucune idée, à quoi je m'engageais...

Je n'avait par ailleurs aucune formation bancaire » a-t-il déclaré.

En effet, c'était en 1976, lors d'une séance de recherche avec ses étudiants du cours d'investissement à l'université Chittagong, qu'il a appris que les 42 femmes artisanes des bambous interrogées dans le village Jobra par ses étudiants avaient besoin au total de 27 dollars, pour elles toutes afin de développer leurs activités.

La modicité du montant empêchant l'activité de ces femmes de prospérer à chaque YUNUS. « ce fut le choc de ma vie » qui l'a décidé de leur prêter l'argent qui leur faisait défaut de sa propre poche en leur demandant de les lui rembourser sans intérêts quand elles pourront, et c'est au moment où il a aperçu la joie et l'allégresse que son prêt à provoquer chez ces pauvres qu'il a décidé d'aller plus loin.

Il est allé voir le directeur d'une banque pour lui demande de prêter de l'argent car le directeur jugeait cette catégorie insolvable. YUNUS a donc décidé de se porter garant des personnes qu'il voulait aider, et à emprunter lui-même de la banque pour répéter aux pauvres qui en avaient

⁵ KABANGA M., Questions approfondies d'économie de développement notes de cours t2 FED UCC 2010.

besoin, et c'était depuis, le lancement de son projet Grammen Bank fondée en 1976 et reconnue légalement en 1983 comme une banque indépendante.

Il a réalisé cependant qu'il lui fallait développer un système qui garantirait le remboursement des prêts. Or, il est difficile de demander une caution à ceux qui n'ont rien. Il a mis donc en place un système de caution solidaire : les personnes désireuses recevoir un prêt doivent s'organiser en groupes de 4 ou 5. L'un des membres de ce groupe bénéficie d'un prêt et lorsqu'il rembourse, un autre peut à son tour contracter un crédit et ainsi de suite. Si l'un des membres a des problèmes à rembourser, les autres doivent l'aider. La solidarité, la coopération et le contrôle social constituent des substituts aux garanties matérielles traditionnelles.

Le village de Jobra et d'autres villages avoisinants de l'université de Chittagong étaient les premiers à profiter des services de la Grammen banque. La banque avait un immense succès et le projet, avec l'aide du gouvernement a été étendu en 1979 au district de Tangail situé au nord de la capitale Dhaka. Le succès de la banque s'est poursuivi et s'est étendu à d'autres districts du Bangladesh. En 1983, elle a été transformée en banque indépendante par le gouvernement du Bangladesh.

I.3. CARACTERISTIQUE DU MICROCREDIT ⁽⁶⁾

Se distinguant des crédits classiques octroyés par les banques commerciales, les microcrédits et même s'ils diffèrent d'une institution de microcrédit à une autre et d'un pays à un autre, disposent de caractéristiques communes.

Généralement, tout microcrédit est un prêt de faible montant, à durée de remboursement courte, octroyé à un pauvre souvent une femme qui n'a pas de garanties matérielles pour monter une activité génératrice de revenu.

Parmi ses caractéristiques, nous avons :

⁶ (6) MUSHI M. les facteurs déterminants du secteur de la micro finance en RDC, éd. RIFIDEC, Kinshasa, 2002, p.20

1.3.1. Le montant faible du microcrédit

Le montant faible sollicité par les pauvres est une cause de leurs exclusions bancaires. En effet, les besoins monétaires de cette population sont modestes au vu de leur situation précaire qui ne leur permet pas de penser à des projets à forte intensité capitaliste car non seulement ils sont certains que personne ne leur accorde un montant élevé à cause de leur vulnérabilité, mais aussi par aversion des grands projets au-dessus de leur capacité, et désir d'investir dans des micro entreprises pas trop risquées ce montant diffère d'un pays à l'autre.

Au sein d'un même pays, les institutions peuvent fixer des plafonds différents selon leurs politiques respectives, et une même institution de micro-finance peut attribuer les plafonds suivant une classification de ses clients, cette discrimination peut se faire selon le secteur d'activités du bénéficiaire, le motif pour lequel il demande le prêt ou bien en fonction de son historique de remboursement. C'est-à-dire que si le bénéficiaire a déjà remboursé un prêt dans les conditions préétablies, il peut solliciter un montant plus élevé.

1.3.2. La courte durée de remboursement

Les microcrédits sont des crédits du court terme ; cette caractéristique de durée courte de remboursement est l'une des origines de réussite des programmes de microcrédit ; en effet, le fait d'avoir des échéances proches, les difficultés de remboursement sont détectées tôt, ce qui facilite le recouvrement.

Les remboursements peuvent être mensuels, hebdomadaires ou même journaliers, mais généralement la durée globale, dont la moyenne est de 6 mois, ne dépasse les 18 mois que très rarement.

1.3.3. Le Clientèle.

Le microcrédit est apparu en réponse aux besoins de financement d'une catégorie bien spécifique ; il a été créé pour servir les pauvres qui sont exclus du système bancaire classique. Cependant, il n'y a pas de définition stricte limitant l'étendue du microcrédit aux pauvres au sens

strict du mot (vivant avec moins de 1 dollar ou 2 dollars par jour, par exemple) ; on peut donc dire que le microcrédit cible tout client, qui veut monter une activité génératrice de revenu, mais qui manque de capital qui ne détient pas de garanties maternelles, et qui est jugé insolvable par les banques commerciales. Ce genre de crédit s'adresse donc aux pauvres actifs.

1.3.4. Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt (prix du service de microcrédit) est au centre des débats qui se déroulent autour de la microfinance. C'est le principal point de divergence entre deux visions théoriques ; la vision institutionnelle qui propose de fixer le taux d'intérêt à un niveau qui permet à l'institution de microfinance d'assurer son autosuffisance financière et d'être rentable pour pouvoir perdurer indépendamment des subventions et dons. Et la vision du bien-être social qui considère que la recherche de la performance financière entraînera intuitivement l'omission de la mission sociale qui est le fondement idéologique du concept microcrédit.

Les arguments du courant privilégiant la vision institutionnelle partent de l'idée que microcrédit est très coûteux pour les institutions de micro finance, et que celle-ci doit par conséquent fixer le taux d'intérêt de façon à pouvoir couvrir ses coûts dans une perspective de viabilité financière.

L'étude de la structure de coût d'un microcrédit supporté par une institution fournissant ce service montre qu'un taux d'usure élevé est nécessaire pour couvrir ces coûts et garantir la viabilité du système et la pérennité de l'institution.

Le microcrédit est donc réputé être très onéreux comparativement aux crédits classiques offerts par le système financier traditionnel. Or, contrairement à ce que pense beaucoup de gent, force est de constater que la différence du coût entre le crédit et le microcrédit ne réside pas dans les risques associés au financement de la population pauvre, car le taux de remboursement des pauvres dans beaucoup de programmes de microcrédit a réussi à dépasser celui des banques commerciales. Mais, il est coûteux de part sa qualité « micro » car le fait de procéder à des petites

opérations exigeant beaucoup d'entretiens directs, de visites de terrain, d'assistance, de formation, etc. sur la base desquels les crédits sont évalués.

1.3.5. La Destination des microcrédits

Bien que ces dernières années, on parle de microcrédit à la consommation, et de microcrédit pour l'amélioration du logement, la destination principales et fondamentale du programme de microcrédit est la création ou l'extension d'une activité génératrice de revenu ; il s'agit donc d'un crédit professionnel favorisant l'insertion économique des personnes démunies dans la vie professionnelle.

Cette destination productrice permet au bénéficiaire de dégager des profits lui permettant de rembourser le prêt octroyé, d'améliorer les revenus générés par son activité et de promouvoir les conditions de vie de son ménage. C'est ce qui contribue à favoriser sa meilleure intégration dans le processus économique.

1.3.6. Les techniques d'octroi et de recouvrement

Le succès du microcrédit à surmonter les obstacles liés aux caractéristiques des emprunteurs qui les excluent du système bancaire classique, réside dans son mode de financement.

Face à l'absence des garanties, les institutions de microfinance mettent en place un système basé sur des techniques substituables à la sûreté réelle tels que :

1.3.6.1. La relation de proximité

Une caractéristique principale du microcrédit réside dans la relation de proximité entre l'institution et l'emprunteur et qui fait naître un climat de confiance mutuel entre les deux intervenants. La décision d'octroi de crédit est décentralisée au sein des institutions de micro finance.

Chaque institution met à la disposition des clients qu'elle veut cibler des antennes dans les régions où elle veut monter ses programmes d'intervention, et c'est sur la base des contacts personnels et des visites des lieux d'opération que les agents de crédits évaluent leurs clients avant l'octroi, les contrôlent et les suivent pour assurer le bon remboursement « la proximité

accroît la confiance, réduit les asymétries d'information et atténue les barrières sociales entre les clients et l'institution » ⁽⁷⁾⁷

D'autre part, l'institution de microfinance peut combler l'absence de garantie morale, elle réside dans le recours à une technique dite « crédit de groupe solidaire ».

1.3.6.2 Le Crédit de groupe solidaire

Cette technique utilisée par la Grammen Bank consiste à l'octroi de crédit de groupe ; les membres de petits groupes de 4 ou 5 personnes s'engagent solidairement sur la base de la confiance et de la connaissance mutuelle, à rembourser le crédit de l'ensemble du groupe.

Au sein d'un même groupe, le crédit est accordé à tours de rôle, une première personne est servie et lorsqu'elle parvient à rembourser le prêt, un second membre bénéficie d'un autre prêt et ainsi de suite.

Il s'agit là d'une relation binaire entre l'institution de microfinance et le groupe et non pas entre l'institution et les membres. La banque octroie le crédit qui sera remboursé par l'ensemble du groupe. En cas de défaillance de l'un des membres, les autres doivent le rappeler à ses obligations et le cas échéant, se substituer à lui pour assurer l'intégralité du remboursement.

Si le groupe ne rembourse pas le prêt, c'est l'ensemble du groupe qui est privé des prêts futurs, et c'est là où réside la responsabilité solidaire du groupe sur laquelle compte le prêteur pour le bon remboursement.

Une autre alternative d'incitation au remboursement existe pour les microcrédits individuels, il s'agit des crédits progressifs

1.3.6.3. La Technique du crédit progressif

C'est une technique utilisée par les instruments de microfinance pour motiver les emprunteurs à rembourser à terme ; elle repose sur le principe que si le client rembourse le prêt aux échéances prédéfinies lors de la conclusion du contrat, il a droit à un autre crédit d'un montant plus élevé, de ce

⁷ J.SACHS, La fin de la pauvreté, éd. Purguin Press, New York, P.13

fait, les emprunteurs se trouvent encouragés à être réguliers pour pouvoir bénéficier du renouvellement du crédit, et accéder à des montants plus importants.

I.4. SYSTEME DU MICRO CREDIT

S'il est vrai que le microcrédit est apparu au Bangladesh, où Muhammad Yunus a fondé la Grameen Bank, il est tout aussi vrai que la pauvreté est une réalité mondiale, et que beaucoup de personnes dans tous les pays du monde, aussi bien dans les pays développés que dans ceux en développement, sont exclues du système de crédit bancaire classique.

Pour les travailleurs pauvres, ces petits exploitants agricoles, les chômeurs, les indépendants qui ont fait faillite, ou encore les jeunes universitaires ou sortants des centres de formation professionnelles qui veulent créer leurs petites entreprises et/ou qui ne peuvent apporter de garanties au banquier, le crédit bancaire traditionnel reste inaccessible pour eux dans toutes les régions du monde. Heureusement les bonnes idées ne mettent généralement pas beaucoup de temps pour se propager, ces populations ont pu trouver dans le développement du microcrédit une lueur d'espoir et un mécanisme approprié pour favoriser leur accession à la sphère de la production et leur insertion dans la vie active.

I.5. EMERGENCE DU MICROCREDIT

Le Microcrédit avait commencé après de trois mille quatre cent ans avant Jésus-Christ dans Babylone où l'on fructifiait les offrandes en consentant des prêts en nature, jusqu'au système de crédit adopté et développé par le professeur d'économie Muhammad Yunus AU COURS DES ANN2ES 70 ⁽⁸⁾

C'est donc ce professeur qui donna un sens structuré au système de microcrédit après ses études menées.

⁸ J.SACHS, Op.Cit, P.10

I.6. REPRODUCTION MONDIALE DU CONCEPT MICROCREDIT

Depuis sa réussite au Bangladesh avec la Grammen Bank, l'idée de microcrédit s'est exportée et généralisée ⁽⁹⁾. Elle est devenue une préoccupation internationale et un sujet qui commence à susciter des études et des recherches pour explorer les voies de son développement et de son adaptation aux spécificités de chaque pays ou région et d'études son impact et ses conséquences tant sur le spectaculaire s'est répandu dans plusieurs pays, à travers le monde.

En Afrique, en Asie, en Europe, en Amérique, dans les réserves indiennes et dans les régions du cercle polaire, on trouve des formules inspirées de la Grameen Bank et adaptées aux contextes locaux.

D'après le rapport sur « l'état de la campagne du sommet mondial du microcrédit de 2009 », 3552 institutions de microcrédit avaient affirmé desservir au 31 décembre 2007, près de 155 millions (154825825) de clients dont plus de 106 millions (106584679) étaient considérés comme faisant partie des plus pauvres ⁽¹⁰⁾. Le rapport de planet finance 2008, indique que les 10.000 institutions de micro finance actuellement en place à travers le monde permettent de financer 150 millions de clients actifs dont plus de 80% sont des femmes. On n'estime que 500 millions restent à financer.

Dans certains pays, les taux d'intérêt sont plafonnés, tandis que dans d'autres, les marchés de la microfinance a émergé, dans d'autres, le marché ne s'est pas développé. Certains pays disposent de ressources financières très limitées, d'autres bénéficient de fonds de crédit disponibles très élevés Grammen Bank a nécessité l'adaptation des services des organisations offrant la micro finance aux conditions spécifiques des différents pays (structures sociales, activités à financer, environnement institutionnel et légal, nature des différents acteurs financiers, priorités des programmes de développement), car il n'y a pas recette universelle de microcrédit applicable dans tous les contextes. « Si le principe de la Gammen Bank a été répliqué

⁹ Site internet du microcredit summit campaign: [HTTP//www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org).

¹⁰ S.DALEY., Rapport sur l'état de la campagne 2009 du sommet mondial sur microcredit, New York, P7

dans le monde entier, des adaptations sont à chaque fois nécessaire compte tenu des spécificités et des contraintes de chaque contexte ⁽¹¹⁾

La réussite d'un tel concept a fait naître une immense demande du service et a amené beaucoup d'organismes à se spécialiser dans ce créneau attractif de service financier aux pauvres. On assiste depuis à l'émergence de différents types d'institutions de microfinance : l'organisation non Gouvernementale (ONG), l'institution financière non bancaire, coopérative, banque rurale, caisses d'épargne postales, et même un nombre croissant de banques commerciales.¹²

I.7. PASSAGE DU MICROCREDIT A LA MICROFINANCE

I.7.1. Notions

Le succès qu'a connu le microcrédit, comme instrument de base, a déclenché d'autres besoins financiers de la population pauvre qui ne pouvaient pas être satisfaits par les circuits bancaires classiques ; ces besoins sont à l'origine de l'apparition de la microfinance. Dans ce sens, elle ne se limite plus à l'octroi de microcrédit aux pauvres mais elle s'étend à la fourniture d'un ensemble de services financiers à tout ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel. Et bien qu'elle se réduise, pour la plupart des gens, ou seuls microcrédits, la microfinance englobe aujourd'hui d'autres services financiers offerts aux personnes démunies

Elle inclut une gamme variée de services, à savoir la micro épargne, la micro assurance, le transfert d'argent et le mobile Banking avec une clientèle de plus en plus étendue.

I.7.2. La micro épargne

La micro épargne est un service de dépôt qui permet aux micros épargnants d'épargner des faibles montants d'argent pour des usages

¹¹ Planet Finance est une organisation internationale dont la mission est de lutter contre la pauvreté en soutenant le développement de la microfinance basée à Paris

¹² T.HUERIN, Alea moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe, éd. centre Walras (CNRS-Université de Lyon 2), 2007, p.24

ultérieurs. Ces mécanismes d'épargne permettent, afin de pouvoir répondre aux besoins de consommations ou autres urgences lors que leurs revenus font défaut (retraite, accident, urgence, frais de scolarité) les pauvres épargnent pour se constituer une base financière qui leur permet de se prémunir contre les aléas de la vie, tels que les maladies et autres vicissitudes ou pour préparer le lancement d'un projet ou alors pour faire face à des dépenses futures occasionnées par les divers événements liés à la vie du manage (mariages, naissance,...)

La banque pour l'agriculture et les coopératives agricoles en Thaïlande (BAAC en sigle), la Banco Caja social en Colombie (BCS en sigle) et la banque rurale de Panabo aux philippines (BRP en sigle) ont essayé d'introduire des comptes de micro épargne bloqués obligatoires ou des comptes collectifs. Fonctionnant avec le principe du microcrédit du groupe solidaire ; mais ces services ont eu moins de succès que la micro épargne volontaire et la croissance du volume des dépôts a été très lente. Il s'est avère que les comptes d'épargne volontaire individuels et liquides constituent la formule la plus attrayante pour les micros épargnants.

1.7.3. La Micro Assurance

Une crise importante, occasionnant des dépenses énorme qui dépassent le montant de l'épargne accumulée, peut avoir un impact néfaste et décisif sur le ménage qui se trouve obligé de se sur endetter ou de vendre une partie de l'outil générateur de revenu de la famille.

Dans ce cas, les mécanismes informels de recours à la famille ou aux proches, de même que un service d'assurance permettant de faire face à cette série, peut alors être un outil cohérent complémentaire à l'épargne et au crédit pour les ménages vulnérables.

La micro assurance est un système par lequel des individus et des micros entreprises peuvent prévoir une provision financière leur permettant de se protéger contre différents risques non maîtrisable. Ce type de service d'assurance inclut l'assurance-vie, l'assurance des biens de propriété, l'assurance-santé et l'assurance invalidité.

Beaucoup d'institutions de microfinance ont mis en place des produits d'assurance vie (en cas de décès) très simplifiés, qui permettent par exemple le remboursement du prêt en cours en cas de décès de l'emprunteur.

1.7.4. Le transfert d'argent

La cause principale de l'immigration pour le travail étant la pauvreté, les mécanismes et les institutions d'envoi des fonds permettent aux travailleurs migrants d'améliorer leurs conditions et ceux de leurs familles par le transfert d'une partie des revenus qu'ils gagnent dans les pays d'accueil vers leurs pays d'origine. De ce fait, le transfert d'argent s'est érigé comme un service financier qui sert aussi les pauvres, il a été intégré comme un nouveau produit offert par les institutions de micro finance.

Pour une institution de microfinance la prestation des services de transferts d'argent lui permet d'attirer de nouveaux clients vers ses autres services, car il est possible que les récipiendaires de transfert, aussi bien que les expéditeurs puissent être des candidats potentiels pour ouvrir des comptes de micro épargne, demander des microcrédits ou souscrire une micro assurance.

1.7.5. Le Mobile Banking

C'est l'innovation en vogue actuellement dans le monde de la microfinance. Le mobile banking consiste à utiliser les téléphones portables pour faciliter les opérations de transfert avec le client et en conséquence pour réduire les coûts de l'activité.

Ce nouveau service est apparu suite au constat de l'importance du nombre d'utilisations des téléphones portables ; alors qu'un milliard de personnes possèdent, en 2008 un compte en banque, trois milliards de personnes utilisent un téléphones portable.

Le mobile banking permet aux populations rurales et isolées d'accéder aux services financiers, de payer leurs factures ou encore d'obtenir un microcrédit sur place, sans avoir à se placer.

CHAPITRE II. GENERALITES DES INSTITUTIONS DE MICRO-FINANCE

Après avoir éclairé la notion de micro crédit, le présent chapitre se propose de parlé des institutions de micro finance en général.

II.1. DEFINITION DE LA MICRO-FINANCE

Selon Marc Labie, on appelle micro finance, l'octroi de services financiers (Généralement du crédit et ou de l'épargne), à des personnes développant une activité économique productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce, et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio-économique (il s'agit des pauvres, sans revenus fixes, qui n'offrent aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales).⁽¹³⁾

L'aspect le plus connu de la micro-finance est le microcrédit il consiste le plus souvent à octroyer des prêts à court terme, soit pour permettre la constitution du fonds de roulement, soit pour réaliser de petits investissements (par exemple une machine à coudre pour un artisan).

Les prêts sont ainsi octroyés à des individus ou à des groupes appelés « Groupes solidaires » en raison de l'obligation faite à leurs membres de se couvrir les uns les autres (si un membre du Groupe ne remplit pas ses obligations en matière de remboursement, les autres doivent les assumer) les taux d'intérêt appliqués sur ces prêts sont au moins égaux, voir supérieurs, à ceux du système bancaire traditionnel. Quant aux garantes, elles peuvent être réelles ou morales mais elles reposent avant tout sur des mécanismes de pression sociale (Groupe solidaire ou chef du village) et sur la motivation de se préserver un accès à des services financiers (notamment à des crédits dont les montants peuvent aller croissant).ici, il faut noter que les mécanismes de pression sociale souvent utilisés comme garantie semblent de plus en plus critiqués car tendant à résoudre les libertés individuelles.

¹³ M. LABIE, la Micro-finance en question, Limites et choix organisationnels, éd. Iupire, Bruxelles, P.11

II.2. CLASSIFICATIONS DES MICRO-FINANCES

Fernand Vincent décompose les institutions de micro-finance en quatre types à savoir :¹⁴

1. Les caisses locales d'épargne, de crédit et fontines ;
2. Les systèmes nationaux et internationaux d'épargne et de crédit ;
3. Les fondations et ONG et
4. Les banques de microcrédit

II.2.1. Les causses locaux d'épargne des crédits et les tontines

La tontine est la forme traditionnelle la plus efficace de l'épargne et du petit crédit. Tout comme les causses locales et mutuelles, elles ne sont pas placées sous la tutelle de grandes organisations, ni des banques. Elles disposent d'une autonomie dans leur gestion et fonctionnent pour un groupe de villages ou un quartier urbain.

La caisse collecte l'épargne de ses membres, fixe les taux d'intérêt indépendamment des taux applicables sur le marché financier et ne reçoivent pas d'aide extérieure.

Leur rôle et leur fonction sont essentiels. Elles répondent parfaitement aux besoins locaux et les remboursements sont excellents car tout le monde se connaît et il n'existe que peu de risque car il y a autocontrôle.

II.2.2. Les systèmes nationaux et internationaux d'épargne et de crédit

De nombreuses caisses locales d'épargne et de crédit se sont organisées pour obtenir d'avantage de crédit que les possibilités créent par leur épargne et répondre ainsi à la demande locale ou pour placer l'épargne non prêtée.

Elles ont constitué des unions et fédérations, quelquefois puissantes à l'image de l'APRACA (Association de crédit agricole d'Asie et du Pacifique) ; l'AFRACA (Association Africaine de Crédit).

En Afrique de l'Ouest, des organisations telles que Nyesigiso et Kafo au Mali, ACEP au Sénégal et FECECAM au Bénin rassemblent des

¹⁴ F. Vincent, Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale, éd. Book, Paris, 2007, P13

dizaines de milliers de membres épargnants ou/et emprunteurs et sont des partenaires efficaces et incontournables de l'attribution du crédit au monde paysan ou aux artisans du secteur non formel urbain.

Ces unions et fédérations représentent donc des millions de membre, plus particulièrement des milieux paysans, fonctionnaires et petits commerçants. Elles sont bien ancrées dans leur milieu et sont organisées en mutuelles pour couvrir leurs risques

Elles font un effort important de formation de leurs gestionnaires souvent issus des caisses locales et de leurs membres. Elles sont bien gérées. Les taux d'intérêt utilisés pour rétribuer l'épargne ou prêter aux paysans, aux commerçantes ou aux femmes entrepreneurs varient selon les cas. Il est souvent en dessous des prix du marché.

Il n'est pas rare de constater que ces caisses ne s'autofinancent pas principalement à cause des frais engendrés par leurs efforts de formation. L'aide extérieure est souvent étroitement mêlée à leur financement.

II.2.3. Les Fondations et ONG

De très nombreuses fondations ou organisations non Gouvernementales (ONG) se sont créés pour distribuer et gère le microcrédit partout dans le monde. Ces organisations agissent comme des intermédiaires financiers entre les bailleurs de fonds et les emprunteurs, individuels ou organisés en petits groupes.

Ces fondations et ONG ont joué par le passé et jouent encore actuellement un rôle essentiel dans le développement du microcrédit. Les millions de petits producteurs ou commerçants dépendent de leur action. Ces organisations se sont professionnalisées et offrent actuellement des services d'intermédiation financière de grande quantité.

Proches de leurs clients, et travaillants dans le but d'améliorer leurs sorts de promouvoir leurs activités, ces fondations et ONG sont les agents indispensables pour le bon fonctionnement du microcrédit.

Certes, à cause de l'importance de leur charge, le coût de leur intervention est élevé, comme c'est le cas de la gestion et l'appui au

microcrédit. Dès lors, si ces organisations veulent être autofinancées et ne plus recevoir d'aide, ou plutôt ne pas être tributaires des dons et subventions, elles doivent facturer leurs services au prix coûtant, ce qui entraîne une forte augmentation des taux d'intérêt qu'elles pratiquent qui comprennent souvent les coûts d'appui et de suivi des projets de leurs emprunteurs.

1.2.4. Les Banques de Microcrédit

Depuis quelques années, on a assisté à l'apparition d'institutions financières formelles et banques qui se sont spécialisées dans l'activité du microcrédit ; Elles se sont orientées vers le microcrédit de la part des petits producteurs et des micro-entrepreneurs que la réussite du concept dans le monde a stimulé, ainsi que de la reconnaissance des banques centrales et des Etats de l'importance d'un tel outil.

En fin, les professionnels du microcrédit se sont donné les instruments financiers et les institutions nécessaires pour attirer et gérer l'épargne des populations et souvent des clients auxquels ils accordent du crédit, et pour bénéficier des lignes de crédit ouvertes par les banques internationales de développement ou les agences de coopération.

II.3. REINTEGRATION DES EXCLUS DU SYSTEME BANCAIRE CLASSIQUE

De part même sa définition, le microcrédit sert à la population dite non banquable c'est-à-dire qui ne peut pas recourir aux banques commerciales pour solliciter un crédit faute de garanties à offrir en contre partie. Il permet aux personnes à égales capacité entrepreneuriales d'avoir les mêmes chances de monter leurs affaires indépendamment de leurs positions ou conditions sociales et/ou économiques ; les pauvres qui ne manqueraient pas l'esprit d'initiative et d'idée de projets promoteurs, y trouveraient, désormais, le moyen nécessaire pour s'épanouir et concrétiser leurs projets.

Par ailleurs, le développement du microcrédit a été à l'origine, comme dit précédemment de l'apparition de la microfinance que sert des services financiers de proximité assimilables aux services bancaires

classiques, mais qui ont adaptés aux conditions de cette catégorie de population qui en était exclue auparavant.

Cette exclusion assimilée par Muhammad Yunnus à la l'apartheid est à l'origine du microcrédit « Ma réaction est avant tout une réaction contre l'injustice de la situation, qui à bien des égards comparable à l'apartheid...En réalité, ce sont près des trois quarts des habitants de la planète qui n'ont pas accès aux services financiers... ce que nous voulons, c'est la fin de l'apartheid » qui doit constituer l'alternative aux exclus pour pouvoir faire partie du système financier.

II.4. LUTTE CONTRE LA PAUVRETE

II.4.1. Notions

L'intégration des populations pauvres et à la base du revenu dans le circuit économique est de nature à accroître les capacités productives génératrices et distributives de revenus à des catégories ç forte propension à consommer. Elle stimule donc la consommation et la croissance et contribue à briser le cercle vicieux de la pauvreté.

Le comité du prix Nobel de la paix en 2006 avait déclaré ceci : « Une paix durable ne peut-être obtenue sans qu'une partie importante de la population trouve les moyens de sortir de la pauvreté... le microcrédit est l'un de ces moyens » ⁽¹⁵⁾

L'évaluation de l'impact du microcrédit sur la pauvreté est le champ d'investigation le plus large qui a attiré beaucoup des chercheurs et qui a fait couler beaucoup d'ancre, et c'est microcrédit et la lutte contre la pauvreté. Toutefois, les études et les publications ayant trait à ce sujet sont parcellaire et n'ont pas une partie générale qui puisse démontre l'impact du microcrédit sur la réduction de la pauvreté.

Le bilan sur le plan de l'emploi est plus mitigé. Bien que la plupart des études montrent un effet positif, celui-ci est relativement faible, et s'exprime par l'amélioration de la charge horaire de l'emprunteur ou des travailleurs exerçant déjà que par le recrutement de nouveaux salariés.

¹⁵ Comité du prix Nobel de la paix 2006

Quant à l'impact en terme de chargement technologique et de diversification des activités productives, il s'est avéré limité ne touchant que les entreprises les mieux dotées et ayant bénéficiée de plusieurs prêts pour pouvoir enclencher le processus d'innovation technologique.

En outre, une autre synthèse d'un certain nombre de travaux portant sur l'impact des trois grands programmes de micro finance au Bangladesh (Grameen Bank, BRAC, BRDB) élaborée par Khandker (1998) montre que l'intervention de ces trois institution de micro finance a eu un impact positif sur la consommation des ménages et a permis que le taux de pauvreté au sein des participants puisse diminuer de 8,5% entre 1991 et 1992 et 1998 à 1999 a un taux de pauvreté extrême qui était de 18% au cours de la même période ⁽¹⁶⁾

Ainsi, plusieurs études se sont préoccupées de la question du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté. Deux interrogations sont à la base de ce débat, il s'agit notamment de savoir si réellement le microcrédit atteint les pauvres, et d'autre part s'il parvient à faire sortir durablement les pauvres de leur pauvreté.

Cependant, deux éléments nous permettent de répondre à ces préoccupations ; il s'agit d'une part de la portée du microcrédit en termes de lutte contre la pauvreté, et d'autre part l'action du microcrédit sur la pauvreté.

II.4.2. Portée du microcrédit en termes de lutte contre la pauvreté

Le degré de portée du microcrédit traduit la population qui est touchée par ce service ; beaucoup de travaux de recherche s'y sont focalisés pour voir si le microcrédit a réussi à avoir pour cibler la population la plus pauvre. Nous évoquons dans les lignes suivantes à titre indicatif et non limitatif quelques études et leurs conclusions.

Pour l'étude de Navajas en 2000, effectuée sur la Bolivie, elle a démontrée qu'en prenant un indicateur composite de satisfaction des besoins fondamentaux, à savoir : l'habitat, l'accès aux services publics, l'éducation

¹⁶ S.KHANDKER, fighting poverty microcredit: Expériences From bengladesh, éd. Oxford university press, 1998, P.46

et la santé comme indicateur de la pauvreté, elle conclut que la micro finance ne sert pas pour les plus démunies, elle touche ceux qui se situent juste au dessus ou soit au dessous du seuil de pauvreté. Elle conclut également que les programmes de prêts à des groupes de caution solidaire et d'intervention en milieu rural sont plus efficaces quant à leurs portées sur les plus pauvres que les prêts individuels et les programmes d'intervention en milieu urbain ⁽¹⁷⁾

Quant à l'étude d'AMIN, RAI et TOPA, menée sur le nord du Bangladesh, elle montre que même si le microcrédit à atteindre les familles pauvres, il échoue à trouver les ménages vulnérables en prenant comme indicateur de vulnérabilité la capacité à se protéger contre la variabilité du revenu. Elle conclut que les ménages pauvres et vulnérables sont exclus du champ d'intervention du microcrédit ⁽¹⁸⁾

Une autre étude d'Evans en 1999, indique que les ménages de petite Taille qui ne sont pas dotés de terres et dont les femmes sont peu ou pas instruites se caractérisent par un faible taux de participation aux programmes des institutions de micro finance à cause d'un phénomène d'auto-sélection et non pas défaut de l'offre des services financiers ⁽¹⁹⁾

Tous les travaux évoqués et la plupart des études effectuées concluent que les clients des institutions de micro finance ne sont pas les plus démunis. Ce phénomène trouve son origine dans plusieurs causes dont on peut énumérer celles qui nous paraissent les plus pertinentes, à savoir :

1. Certains pauvres s'excluent eux-mêmes du service de micro finance soit par peur d'endettement soit par absence d'esprit d'initiative et d'ambition ou bien à cause de leur ignorance ou leur mauvaise compréhension du système de microcrédit ;
2. Les IMF excluent la population qu'elles jugent incapables de rembourser les microcrédits dans la poursuite de leurs objectifs de pérennité.

¹⁷ S.NAVAJAS, Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence From Bolivia, éd. Wold development Paz, 2000, p.14

¹⁸ S. Amin, A.S Rai et G,Topa, Does microcrédit reach the poor and vlnerable ? evidence from Northern Bangladesh, éd. Center for international developpement, new york, 2001, P.28

¹⁹ M.EVANS , Demystifyeng participation in microcrédit, éd.world developpement PAZ, New-York, 1999, P.27

3. Certaines catégories qui ne sont pas considérées comme pauvres peuvent être exclues du système bancaire classique et trouvent refuge dans les programmes de micro finance et vivement concurrencer les couches les plus défavorables pour l'obtention de micro financements.

II.4.3. L'action du microcrédit sur la pauvreté

Un ouvrage de Hulme et Mosley auquel on se réfère fréquemment pour les recherches en micro finance, conclut qu'il y a un impact positif des programmes du microcrédit sur la pauvreté des clients. Tout en prenant comme indicateur, le revenu de l'emprunteur pauvre, il montre que cet impact est plus significatif pour un niveau de revenu plus élevé.²⁰

En effet, pour répondre à la préoccupation de savoir si le microcrédit peut faire sortir les pauvres de leur pauvreté, Jean Michel Servé, décompose les clients des IMF en trois catégories selon l'impact des programmes de microcrédit sur leurs situations initiales. Il montre que comme le microcrédit a réussi à faire extraire le quart des clients de leur pauvreté, la situation de la moitié des emprunteurs reste inchangée alors que pour l'autre quart, le microcrédit aggrave la situation et renforce leur vulnérabilité⁽²¹⁾

La première catégorie des clients concerne ceux qui profitent du microcrédit. Les clients parviennent à tirer profit et à améliorer durablement leur situation pour sortir de la pauvreté, ils sont dotés d'une forte capacité entrepreneuriale pour monter une activité génératrice de revenus.

Pour les clients de la deuxième catégorie, le microcrédit ne leur permet que l'amélioration la gestion du budget familial puisque ces emprunteurs utilisent les montants collectés pour des fins de consommation non génératrices de revenus, à savoir l'alimentation, l'amélioration du logement, etc. le microcrédit pour cette frange ne réduit pas leur pauvreté à long terme, il ne fait qu'accroître leurs consommations à court terme.

Ainsi, la dernière catégorie des clients ne connaît que les incidences néfastes du microcrédit. L'échec des projets entrepris avec les

²⁰ D.HULME et P.MOSLEY, *Finance against poverty*, éd. Routledge London, 1996, P.178

²¹ J.M.SERVE, *les limites du crédit et les alternatives économiques*, éd. PUF, Paris, 2006,

microcrédits, faute d'esprit et aptitude entrepreneuriale, ou du fait de son affectation des montants des emprunts à des fins non productrices, ou bien à cause d'autres incidents incontrôlables postérieurs à la souscription du crédit, entraîne leur surendettement. Et au lieu de générer des revenus, le remboursement des échéances gravera d'avantage leur situation financière déjà précaire.

Les conséquences sur les pauvres peuvent être néfastes et au lieu d'améliorer leur situation, le microcrédit peut l'aggraver et augmenter la vulnérabilité du ménage. C'est pourquoi, le microcrédit ne peut pas à lui seul prétendre éliminer la pauvreté, il doit être accompagné par d'autres programmes tels que l'alphabétisation, la formation en matière de modes de gestion pour s'assurer que les fins d'utilisation du crédit ne soient pas détournées.

Comme le prouvent la plupart des travaux, en particulier ceux entrepris par Isabelle Geurin : « Le microcrédit s'adresse aux personnes vulnérables » ⁽²²⁾

I.5. CREATION D'EMPLOI ET INSERTION DANS LA VIE PROFESSIONNELLE

Le but de la micro finance est d'accroître le revenu et de créer l'emploi chez les populations pauvres, à travers le développement des micros entreprises locales, et dans ce processus, accroître le bien être financier des emprunteurs, de leurs familles et de leur communauté au sens large.

Pour les gens qui se trouvent en situation de chômage la recherche d'autres alternatives que d'être salarié doit s'imposer : toute personne doit croire à ses compétences et aptitudes qui lui permettent de gérer une activité indépendante. L'idéal, serait de pouvoir monter sa propre petite entreprise, sans être obligé de démarrer avec beaucoup d'argent au début.

²² G. ISABELLE, Le microcrédit : un élément de la réduction de la pauvreté dans les pays sous-développés, éd. PUK, Paris, 2002, P.19

Le microcrédit qui part du principe d'aider les personnes qui ont « les poches vides et la tête pleine de bonnes idées », s'offre alors pour soutenir tous ceux et toutes celles qui ont décidé d'entreprendre et de créer leur propre emploi. Cuisinier, épicier, petit éleveur, couturière, esthéticienne, coiffeur, infographiste etc. ; peuvent non seulement pour le financement de leurs activités mais aussi pour se procurer de l'aide, du suivi et de l'accompagnement notamment au cours du démarrage de leurs projets.

En permettant à des pauvres chômeurs de devenir leurs propres employeurs, le microcrédit permet à ces personnes de gagner une estime de soi. La micro finance serait donc au service de la dignité humaine du fait qu'elle aide les personnes porteuses de projets à s'épanouir, à sortir d'une logique de ce qu'elles entreprennent.

Le microcrédit peut se résumer sous cet angle au service offert pour permettre aux pauvres de créer leur propre emploi en leur prêtant une petite somme d'argent, en les accompagnants dans leur démarche d'entrepreneur et en faisant confiance en leur solvabilité et leur énergie.

II.6. AMELIORATION DES CONDITONS DE VIE DE MENAGES

Tous les programmes de microcrédit, que ce soit ceux qui se contentent d'offrir des microcrédits pour investissement, ou bien ceux qui accompagnent leurs programmes de microcrédit par d'autre programmes d'amélioration des conditions de vie des pauvres, aboutissent à cette finalité. Mais la différence entre eux réside dans les degrés d'amélioration auxquels ils parviennent à atteindre.

En effet, par le simple fait de permettre au pauvre d'accéder au crédit financer une activité génératrice de revenu, une proportion de ce revenu, quelle que soit son importance, sera automatiquement consacrée pour la nourriture, l'hygiène, le logement la scolarisation des enfants, etc. qui sont tous des indicateurs du niveau de vie du ménage

Le principe de privilégier la femme renforce cet impact sur la qualité de vie, parce que la femme qui est le noyau de la famille, est plus

soucieuse que l'homme du bien être collectif de sa famille. La nourriture des enfants, leurs éducations, l'hygiène et l'aménagement de son logement étant, par nature au centre de ses intérêts, elle fait de son mieux pour optimiser l'affectation du revenu additionnel que le programme de microcrédit lui a permis de satisfaire les besoins du ménage.

D'autres parts, dans le souci de réaliser la vocation sociale du microcrédit, la plupart des IMF élaborent leurs plans d'intervention en prenant en compte l'amélioration des conditions de vie de leurs clients comme un objectif en soi. Pour ce faire, des programmes de microcrédit intégré sont mis en place. Ces programmes offrent aux pauvres une combinaison coordonnée comprenant des services de micro finance et d'autres services de développement qui leur permettent d'améliorer les entreprises, revenus, santés, nutriments, planification familiale, éducation des enfants, réseaux de soutien social, etc.

Une étude réalisée par Flore Gilberte François Roland en 2005 sur les clients d'une IMF à Madagascar, conclut que, plus des trois quart des emprunteurs ont assisté à une amélioration au niveau de l'alimentation et de l'habillement de la famille, suite aux microcrédits octroyés, et que deux tiers de ces clients ont connu des améliorations au niveau des équipements du logement, de la santé, des soins de la famille et de l'éducation des enfants ⁽²³⁾

²³ F. GILBERT et F. ROLAND, Analyse de l'impact d'un projet de micro finance, éd. PUF, Paris, 2005, P.14

CHAP III : GESTION DE RISQUE DE CREDIT

Ce chapitre analyse la manière dont est géré le risque de crédit et présente les différents types des crédits ainsi que les techniques de gestion de celui-ci.

III.1. DEFINITION DU CREDIT

Le crédit est un mécanisme par lequel une personne appelée créancier accepte de céder des biens ou son pouvoir d'achat courant à une autre personne appelée débiteur en échange d'un pouvoir d'achat futur. La seconde partie s'engage généralement envers la première à lui rembourser la somme d'argent convenue à une date déterminée moyennant paiement d'un certain intérêt. L'octroi du crédit est certes fondé sur la confiance ou l'évaluation du risque moral mais aussi sur la solvabilité ou la capacité de remboursement de quelqu'un ⁽²⁴⁾

III.2. DIFFERENTS TYPES DES CREDITS

Il existe quatre principaux types d'instruments de crédit, à savoir :

1. Le prêt simple : il consiste en prêt d'un montant pour une période donnée, appelée « maturité », au terme de laquelle le principal est remboursé, augmenté d'un intérêt.
2. Le crédit à versements constants (ou à mensualités ou annuité fixes) : Il prévoit une série de versement d montant égaux à chaque période (mensuelle ou annuelle) pendant la durée du prêt. Ces montant incluent à la fois le remboursement du principal et les intérêts.
3. L'obligation classique : il prévoit le paiement annuel d'un montant fixe correspondant aux intérêts jusqu'à la maturité du prêt, et le règlement à cette date d'un montant correspond en général au remboursement du principal. On nomme valeur faciale, valeur nominale ou pour le montant de la dette nominale par rapport auquel on calcul l'intérêt ; coupon le montant payé annuellement ; taux nominal ou taux de coupon le ration du coupon sur la valeur faciale en pourcentage ; prime de

²⁴ KABUYA KALALA, économie bancaire, Notes de cours, L1 économie, UNUKIN, 2007-2008, P.7

remboursement la différence entre le montant payé à maturité et la valeur faciale ; et prime d'émission la différence entre la valeur faciale et le montant effectivement remis par le prêteur à l'emprunteur lors de l'émission de l'obligation.

4. L'obligation zéro coupon : elle est émise à un prix inférieur à sa valeur faciale, ne verse pas de coupon et est remboursée à maturité à sa valeur faciale. ⁽²⁵⁾

Comme on le voit, les quatre principaux instruments de crédit diffèrent profondément par les flux de paiement qu'ils impliquent comme par la durée de ces paiements. Les emprunts simples et les obligations zéro-coupon prévoient un paiement seulement à maturité, tandis que les crédits à versements constants et les obligations classiques autorisent des paiements durant toute la vie du crédit jusqu'à maturité.

III.3. RISQUE BANCAIRE

Les institutions de microcrédit, comme tous les intermédiaires financiers sont soumises à différent types de risques qui peuvent être classés en quatre grandes catégories, à savoir ⁽²⁶⁾ :

5. Les risques institutionnels sont les risques associés à l'organisation de l'institution et à sa mission, ils peuvent être soit des risques associés à sa mission sociale, soit liés à sa mission commerciale ou bien se référant à sa dépendance des organisations internationales ;
6. Les risques opérationnels sont les risques auxquels sont confrontées les institutions lors de leurs opérations quotidiennes et qui se résument aux risques de crédit, risque de fraude et risque de sécurité.
7. Les risques de gestion financière sont les risques qui se rapportent au domaine financier et qui englobent les risques de gestion d'actif et du passif souvent traduit par les risques de solvabilité, de change et de

²⁵ KABUYA KALALA, op.cit

²⁶ R. PECK, Directives concertées pour la micro finance, éd. Dunod, Paris, 2003, P.6

taux d'intérêt, les risques d'inefficience ainsi que les risque d'intégrité du système d'information.

8. Les risques externes sont tous les risques liés à l'environnement externe de l'institution telle que les risques réglementaire démographique, la concurrence, etc.

Dans ce présent mémoire, nous nous focalisons plus sur les risques de crédit auxquels sont confrontés les organisations de microcrédit, ce type de risque est le risque opérationnel ce plus connu et le plus important pour les institutions de micro finance. C'est le risque qui entraine la détérioration de la qualité du portefeuille du crédit qui est à l'origine des pertes et des charges énormes conduisant à la faillite. Ce risque, connu aussi comme le risque de défaillance, est lié à l'incapacité du client à respecter les termes du contrat de prêt ou bien à sa volonté de s'abstenir.

Une caractéristique principale du microcrédit, et qui est à l'origine de l'exclusion bancaire de la population pauvre, réside dans les risques importants qui y sont associés et qui se rattachent à la nature du client et à sa solvabilité ; ces risques sont nés de la relation d'agence qui relie la banque à l'emprunteur.

III.4. RISQUE DE CREDIT

Le crédit peut être considéré comme étant un contrat reliant la banque qui est le porteur au client qui est l'emprunt, pour lequel la banque laie une part de sa richesse ; en contre partie, le client s'engage à rembourser le montant emprunté et à payer des charges d'intérêt à des échéances et conditions fixées d'avance. ⁽²⁷⁾

Cette relation donne lieu à plusieurs risques que le banquier doit gérer afin de garantir le bon fonctionnement de son activité. L'asymétrie de l'information, les problèmes de détection, l'absence de garanties sont donc des causes majeures de l'exclusion bancaire de la population la plus démunie.

²⁷ R. PECK, op.cit., P.14

III. 5. ASYMETRIE DE L'INFORMATION

Le marché de crédit est un marché imparfait ; accès aux informations est inégal entre les deux contractants, et étant donnée la divergence des préoccupations des deux parties, l'emprunteur, que ce soit de bonne ou de mauvaise foi, peut cacher à son banquier des réalités nécessaires à la transparence exigée. Ce phénomène, appelé sélection adverse, biaise la décision d'octroi de crédit et rend difficile l'évaluation de la qualité du demandeur, ce qui ne peut entraîner que la méfiance de la banque pour toute personne contractante et la complication de l'opération de sélection des clients.

D'autre part, un risque d'alea moral ou moral hazard peut exister et c'est lorsque l'emprunteur cache une réalité qui surgit après la conclusion du contrat et ne la communique pas à son prêteur comme doivent le mentionner les clauses du contrat.

Or, la notion même du crédit repose sur un décalage temporel entre l'octroi et le remboursement, ce décalage est perçu comme une source de risque pour l'institution de crédit parce qu'elle ne peut pas prévoir avec certitude les événements qui peuvent surgir pendant la durée du contrat et qui peuvent influencer sur la capacité de l'emprunteur à liquider sa position dans les conditions négociées. Ce phénomène ne permet pas le bon respect des termes du contrat.

Pour faire face à cette asymétrie d'information, la banque préfère opérer alors avec les agents exerçant des activités dans le secteur structuré, pour lesquels l'information sera disponible par un simple recours aux bilans comptables, registres de commerce, déclarations de revenus, d'impôt ou tout autre document qui laisse voir clairement la situation du client et son évolution. Ainsi, et en activités informelles, et les chômeurs ne pourront pas recourir au système de crédit classique géré par les banques commerciales.

III.6. PROBLEMES DE DETECTION OU SCREENING PROBLEMS

Avant d'accorder un crédit, le prêteur doit constituer une bonne base de données sur le client contracté qui englobe toutes les informations se rattachant à son activité, à la situation de son ménage, au motif de sa demande, à la rentabilité et viabilité de son projet ainsi que beaucoup d'autres informations nécessaires à la construction d'un préavis pour évaluer la qualité de la demande.

Or, la procédure de collectée d'informations sur le client qui est la première étape du processus de sélection, est lourde à mettre en œuvre que ce soit en terme de coût, de temps ou de disponibilité des données. En effet, si le client se trouve incapable pour une cause ou une autre de présenter des documents légaux fournissant les informations exigées, il se trouve mis en marge du système classique avant même l'étude de sa solvabilité.

La banque ne sera prête à collecter elle-même les informations nécessaires et à procéder à des visites des lieux par des experts que lorsqu'elle se trouve face à un client potentiel très important et un projet dont la rentabilité escomptée est très élevée.

III.7. ABSENCE DE GARANTIE

En cotre partie du risque supporté par la banque du fait du non remboursement d'une partie ou de l'intégralité du prêt, elle exige de son client une garantie plus le risque couru est élevé, plus la garantie demandée est importante pour être saisie en cas de défaillance du client ; or la population démunie ne dispose pas de quoi offrir comme garanties.

Et pourtant, la performance de la plupart des institutions de micro finance consiste en leur réussite à réaliser des taux de remboursement de microcrédit qui dépassent dans beaucoup des cas le taux de remboursement des banques classiques, bien que celles-ci opèrent avec des clients moins risqués que les catégories démunies. Cela s'explique par le succès des IMF dans leur gestion de risques de crédit.

III.8. TECHNIQUES DE GESTION DES RISQUES DE CREDIT

III.8.1. Notions

Le processus de gestion des risques est défini come étant « la prévention des problèmes potentiels et la détection anticipée des problèmes réels quand ceux-ci arrivent » ⁽²⁸⁾

La réussite du microcrédit s'explique entre autres par la capacité de ses institutions et ses programmes tendant à surmonter les obstacles excluant les pauvres du système bancaire, et notamment la mise en place d'emblée des procédures de gestion de risques de crédit efficaces. Ces procédures de gestion ont permis à Mohammed Yunus de gagner le pari de la solvabilité de la population démunie.

Le prêteur rationnel ne peut être à s'engager dans un processus d'octroi de crédit que s'il dispose de pratiques lui permettant de réduire les problèmes d'incertitude et d'asymétrie d'information relatifs au prêt ; or les opérations de collecte d'informations et de surveillance sont très difficiles et très coûteuses dans le domaine du microcrédit, à cause des faibles montants des crédits.

Les moyens mis en place par les IMF pour réduire les risques de crédit depuis leur engagement dans l'expérience de microcrédit sont l'approche du crédit collectif et l'approche incitative pour le crédit individuel qui substituent les incitations des emprunteurs pour rembourser aux procédures de collecte d'informations et au suivi.

III.8.2. Approche du prêt collectif

Le principe du prêt collectif se base sur la responsabilité conjointe des emprunteurs, il s'agit d'une véritable innovation dans le monde de la Finance puisqu'il permet, malgré la simplicité de sa mise en place à des coûts réduits, de pouvoir pallier les problèmes majeurs auxquels sont confrontés les intermédiaires financiers à savoir le problème d'asymétrie d'information, la collecte des données et le contrôle du bon déroulement.

²⁸ Y. MUHAMMAD, *Op.Cit*, P.142

Personne ne peut nier les avantages que peut rapporter la technique du prêt par groupe, mais il n'empêche qu'une telle méthode ait des limites. En effet, d'une part, le regroupement en cinq membres par exemple où plus peut être artificiel, c'est-à-dire que les personnes concernées, en se trouvant contraintes d'être organisés en groupe pour pouvoir accéder au crédit vont se rassembler rien que pour former un groupe ; de cette façon, il n'y aurait pas d'auto-sélection. Puisque les membres ne se connaissent pas bien, et la pression sociale ne jouera pas son rôle.

Morduch Jonathan pense que le rôle du prêt collectif a été exagéré par les économistes qui y voient l'outil efficace combien l'accessibilité et la viabilité, et c'est parce que l'efficacité de cette technique en terme d'incitation des emprunteurs au remboursement dépend du degré de cohésion sociale ²⁹

D'autre part, c'est les zones rurales que cette approche fonctionne mieux, car dans ces milieux, l'approche mutualiste est plus privilégiée et la cohésion sociales est plus importante que dans les milieux urbains, où on assiste de plus en plus à la disposition du sentiment d'appartenance à une communauté, ce qui fait que l'application du principe de pression sociale s'y trouve de portée limitée.

Une autre limite réside dans le fait qu'un mauvais élément insolvable dans le groupe peut exclure du champ d'intervention de l'institution beaucoup d'autres clients qui ont des bons emprunteurs. Cette exclusion est autant nuisible tout le groupe parce qu'un élément s'est abstenu de remboursement, voit se réduire le nombre de ses clients potentiels.

Tmothy Besley et stephen Coate, à travers un jeu qu'ils intitulent « jeu du remboursement » montrent que deux équilibres sont possibles pour ce marché de prêt collectif. Dans le premier, tous les emprunteurs acceptent de rembourser car ils anticipent que les autres vont rembourser. La responsabilité conjointe joue bien son rôle de mutualisation

²⁹ J.MORDUCH , Directives relatives à la publication de l'information financière par les IMF, éd. CGAP, Washington, 2003, P.55

des risques. Toutefois, un second équilibre est également envisageable et stable, il suffit qu'un des membres anticipe la défaillance d'un de ses partenaires, pour que le défaut de remboursement soit collectif. Il est alors plus avantageux pour chacun de ne pas rembourser dans ce cas ⁽³⁰⁾

III.8.3. Approche du Crédit progressif

Cette technique se distingue de l'approche de groupe par sa souplesse ; l'emprunteur n'est pas obligé de faire partir d'un groupe et d'obéir à ses règles internes pour pouvoir solliciter un prêt, il n'est pas obligé de se porter garant des autres membres du groupe, et n'a pas à être sanctionné lui aussi si quelqu'un d'autre n'a pas respecté ses engagements.

Cette approche est plus équitable que la procédure de prêt de groupe car avec cette méthode, chacun assume ses responsabilités, les crédits sont personnels et individuels, et le prêteur traite chaque client en fonction de la solvabilité à lui et non pas en fonction de la solvabilité de tout un groupe.

L'incitation au remboursement pour cette technique ne réside pas dans la pression sociale exercée par les membres d'un groupe mais dans la motivation de l'emprunteur, il s'agit d'une simple procédure d'approbation et de renouvellement, du fait que chaque client qui rembourse dans les termes du contrat a droit à solliciter un crédit d'un montant plus élevé. Donc, partant de cette logique, l'emprunteur est contraint d'être régulier dans ses remboursements afin de ne pas être pénalisé et privé d'un second prêt.

III. 8.4. Formation et suivi

La cible de microcrédit, étant la population démunie, majoritairement féminine, caractérisée par un taux d'alphabétisation faible, les programmes y afférents sont donc souvent accompagnés de programmes de formation dans les techniques de gestion, de suivi et contrôle des projets bénéficiaires de financement. Ces programmes révèlent une importance capitale dans la mesure où ils contribuent à accompagner les petits promoteurs et à les assister notamment dans les phases de démarrage.

³⁰ T. BESLEY et S.COATE, Les mécanismes collectifs de crédit, éd, FNDF, Namur, 1999, P.92

En effet, à la cause essentielle de l'incapacité des emprunteurs à rembourser réside dans l'échec des activités de l'entreprise des entreprises, ou le déroulement de l'affectation du microcrédit vers des dépenses non génératrice de revenus. Le suivi et l'accompagnement des bénéficiaires permettent de diminuer les risques de déroulement des crédits et d'échec des projets.

D'autres techniques de gestions de risque sont envisageables pour les institutions de micro finance, ces méthodes se basent sur l'évaluation de la solvabilité des clients afin de sélectionner ceux que l'institution juge capable de ne pas présenter des défauts de remboursement.

DEUXIEME PARTIE

APPROCHE PRATIQUE

CHAPITRE IV PRESENTATION DE LA FINCA

Le chapitre quatre décrit l'entreprise de la situation géographique jusqu'aux perspectives d'avenir.

IV.1. SITUATION GEOGRAPHIQUE

FINCA RD Congo a son siège social à Kinshasa dans la commune de la Gombe au croisement des avenues colonels Ebeya et de l'Hôpital, non loin de l'hôpital Général. Elle compte 8 branches dont :

- La Branche de Masina, 25, boulevard Lumumba, Masina SIFORCO ;
- La Branche de Ngaliema, route de Matadi 16007/BINZA UPN
- La branche de Rond-Point Ngaba, 475, avenue de la foire, C/Lemba ;
- La Branche de Matadi, 24 avenue Kinshasa, Rond Point 24/15 ;
- La branche de BOMA, 245 avenue Lumbua, Quartier NZAZI.
- La branche de Lubumbashi, 211 avenue Lomami, C/Lubumbashi

Elle envisage d'étendre son réseau des agences sur toute l'étendue de la République.

IV.2. APERÇU HISTORIQUE

La FINCA est créé en 1995 par JOHN HITECH aux USA, FINCA compte à ce jour de 23 affiliés dans 21 pays du monde : en Asie centrale, en Amérique centrale dans les caraïbes (Haïti) et en Afrique (Ouganda, Malawi, Tanzanie Afrique du Sud, Zambie, RD Congo...).

FINCA n'a aucune appartenance politique ou religieuse et elle n'est pas non plus une organisation gouvernementale. Elle vise les micros entrepreneurs voulant augmenter leurs revenus et sortir de la pauvreté à travers de petits prêts à court terme.

FINCA est installée en RD Congo depuis le deuxième trimestre de l'année 2003 et compte actuellement 52000 clients, qu'elle sert à travers ses produits financiers.

IV.3. NATURE ET FORME JURIDIQUES

Après plusieurs négociations avec les gouvernements et la banque centrale du Congo, FINCA est passée d'une organisation non gouvernementale pour une société par action à responsabilité limitée, par un décret présidentiel en Avril 2008. Et depuis lors la FINCA RD Congo est devenue une société de micro finance pouvant offrir des services bancaires à la population congolaise.

IV.4. MISSION POURSUIVIE

La mission d'une organisation est l'expression du but de son existence. FINCA RD Congo a pour mission de fournir des services financiers au micro entrepreneurs du monde entier afin de leur permettre de créer de l'emploi, d'accumuler les richesses et d'améliorer leurs conditions de vie.

IV.5. OBJECTIF SOCIO-ECONOMIQUE

FINCA RD Congo a comme objectif principal de devenir la première société de micro finance en RDC en matière de crédit pour le développement économique du pays, en offrant une gamme es services bancaires aux petites entreprises et entrepreneurs du pays ; et peut ainsi contribuer à la stabilisation de l'économie.

IV.6. ACTIVITES EXERCEES

La FINCA étant une institution financière bancaire a comme les activités suivantes :

1. La collecte des fonds auprès des agents économiques en capacité de financement.
2. L'octroi des crédits auprès des agents économiques en besoin de financement
3. Les opérations de change
4. Les opérations interbancaires
5. Les opérations d'escompte.

Donc, elle a comme produits attractifs suivant :

1. Le prêt de groupe ou crédit solidaire ou encore Village Banking (VB)
2. Le crédit individuel ou individuel Loam (IL)

3. Le crédit de petit groupe (SGL)
4. L'épargne.

IV.7. STRUCTURES ORGANIQUE ET FONCTIONNELLE

La FINCA RD Congo a comme une et une seule direction (la direction nationale qui chapeaute toutes les branches et d'autres directions

IV.7.1. La Direction Nationale

Prend les grandes décisions se rapportant à l'organisation. Elle fixe les objectifs à atteindre et veille à leur réalisation. Toutes les autres branches et directions en dépendent et elle coordonne les activités de celle-ci.

IV.7.2. La Direction de Complaisances

Elle est chargée de faire appliquer la méthodologie de FINCA à tous les niveaux de l'institution. Elle fait ses rapports directement au Directeur National sur tous les dysfonctionnements qu'elle constate à tous les niveaux de l'institution. Elle s'occupe également de l'inspection minutieuse de tous les dossiers de crédits déboursés par les officiers de crédit.

Cette Direction est subdivisée en quatre services à savoir :

1. Le service d'inspection crédit individuel
2. Le service d'inspection crédit de groupe
3. Le service d'inspection crédit de petit groupe
4. Le service d'audit.

IV.7.3 La Direction de Finance

Elle gère les finances de l'institution. Elle est subdivisée en : Comptabilité qui gère tous les compte de l'institution et les caissières et Porto Folio qui s'occupe de la gestion des portefeuilles de crédit de FINCA RD Congo.

IV.7.4. La Direction des opérations

Elle s'occupe de tous ces problèmes de production de l'institution. C'est cette direction qui alimente toute l'institution. Elle est appuyée par deux chefs de produits qui sont des législateurs, chacun en son domaine. Ce sont les chefs de produit qui élaborent tous les principes et

méthodologies des produits au niveau national. Cette Direction est subdivisée de la manière suivante :

IV.7.5.1 Branche

C'est la représentation de FINCA RD Congo à l'endroit où on la localise. Elle est chapeautée par le manager de branche ou chef de branche qui est assisté par des superviseurs

IV.7.5.2. Superviseurs

Ils coordonnent des équipes de 6 à 10 officiers de crédit et veillent à ce que les officiers fassent des bons prêts (respectant la méthodologie) et que l'argent prêté soit remboursé entièrement et dans les délais avec intérêt y compris, ils président également les comités de crédit.

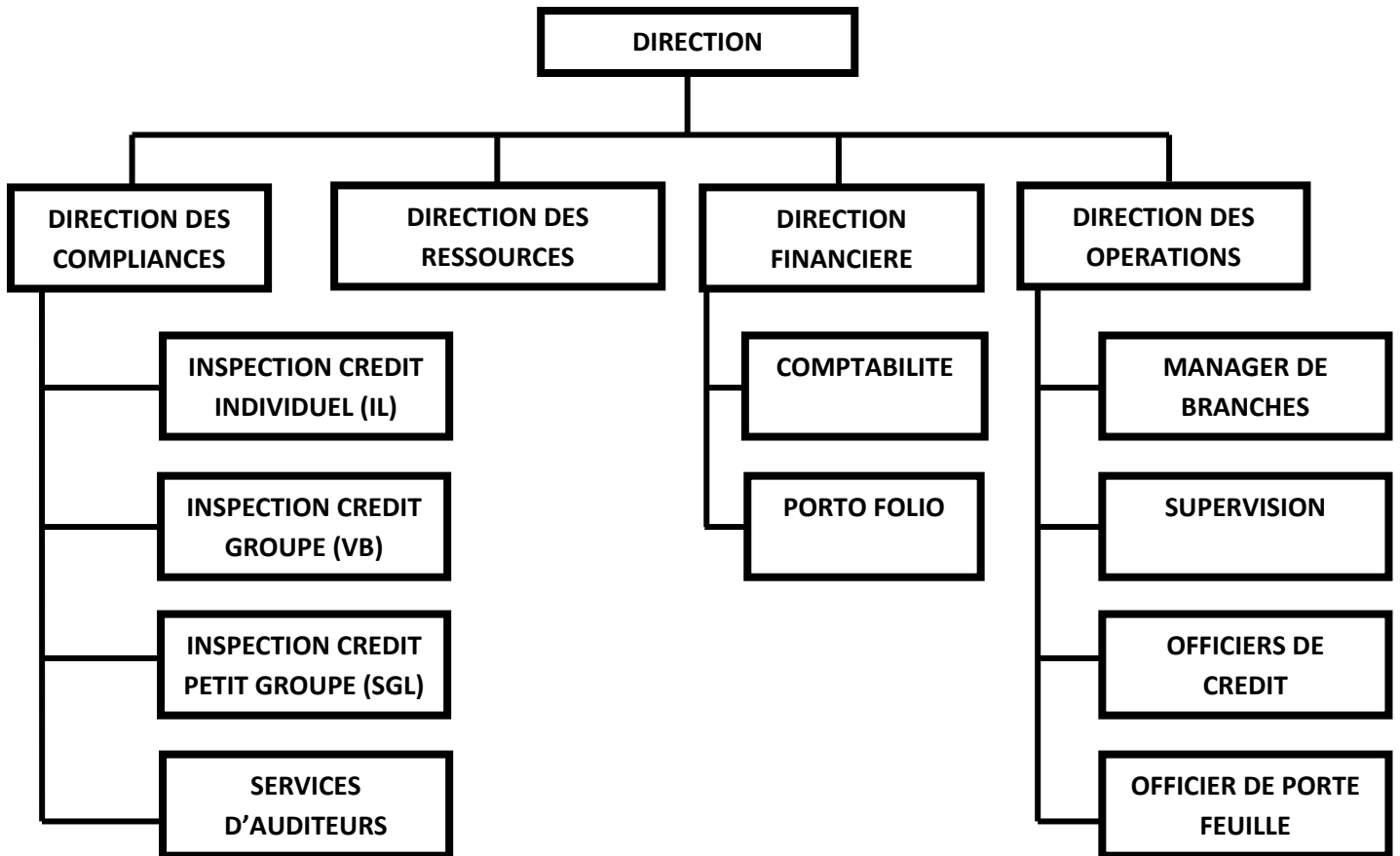
IV.7.5.3. Les officiers de crédit

Ils sont les cerveaux moteurs de la production. Ils reçoivent les dossiers des clients analysent leurs business, domiciles et garants. Ils ont le premier et le dernier mot sur le montant à accorder aux clients. Ils sont en contact direct avec eux et écoutent leurs plaintes pour les soumettre à la haute hiérarchie.

IV.7.5.4. Officiers de portefeuille

Ils reçoivent les clients les jours du déboursement des fonds. Ils impriment les contrats (contrat de gage, cautionnement et de prêt), les lisent et les font signer aux clients. Ils transmettent les dossiers au chef de branche pour check-in en suite au comptable de branche qui vont leur permettre de faucher l'argent à la caisse.

IV.8. ORGANIGRAMME GENERAL



Source : Direction des Ressources Humaines FINCA RD Congo

CHAPITRE V : GESTION DE RISQUE DE CREDIT AU SEIN DE LA FINCA

Après avoir présenté la fondation internationale pour l'assistance communautaire, FINCA, en sigle nous analysons la gestion de risque de crédit octroyé auprès d'autres agents économiques.

V.1. DIFFERENTS TYPES DE CREDITS OCTROYES

La FINCA compte actuellement 52 clients, qu'elle sert à travers quatre produits, à savoir :

- Le prêt de groupe ou crédit solidaire ou encore village Banking (VB) ;
- Le crédit individuel ou individuel Loan (IL) ;
- Le crédit petit groupe (SGL) ;
- L'épargne.

V.2. CREDIT GROUPE (VILLAGE BANKING)

Le prêt de groupe est un prêt commercial octroyé à un groupe solidaire de 20 à 30 personnes qui se choisissent et se réunissent chaque deux semaines voire chaque mois pour discuter de leurs affaires.

Une fois organisées et formées ces personnes peuvent bénéficier d'un prêt de 50 dollars USD à 200 dollars USD pour les besoins de fonds déroulement de leurs activités productrices.

Ce prêt est pour une période de 5 à 6 mois appelé cycle, il est remboursable chaque deux semaines ou chaque mois suivant des versements égaux.

Durant les réunions des versements, les membres ont également la possibilité d'épargner et constituer ainsi leur propre capital. A la fin du cycle, les clients peuvent bénéficier d'un crédit plus important.

La particularité de crédit est qu'il est accordé sans autres garanties que la solidarité du groupe. Le taux d'intérêt est de 5% les mois et celui d'épargne de 10 % avant réception du prêt.

Pour être éligible au crédit VB, il suffit de remplir les conditions suivantes :

- Etre majeur et de nationalité congolaise (avoir au moins 18 ans)

- Disposer d'une activité économique existante depuis au moins 6 mois
- Faire partie d'un groupe solidaire d'au moins de 20 personnes
- Participer à toutes les réunions et épargner régulièrement
- Avoir la garantie du groupe et se soumettre à toutes ses conditions.

Tableau n°1. Illustration des versements VB

Montant prêt	Intérêt 20 semaines	Total dette	Remboursement quinzaine	Epargne quinzaine	Versement quinzaine	Epargne à la fin de cycle5
50\$	12,5\$ (25% de 50\$)	62,5\$ (50 + 12,5)	6,25\$ 62,5/10	2,5\$ (5% de 50\$)	8,75\$ (6,25 + 2,5)	25\$
100\$	25\$ (25% de 100\$)	125\$ (100 + 25)	12,5\$ 125/10	5\$ (5% de 100\$)	17,5\$ (12,5 + 5)	50\$
150\$	37,5\$ (25% de 150\$)	187,5\$ (150 + 37,5)	18,75\$ 187,5/10	7,5\$ (5% de 150\$)	26,25\$ (18,75 + 7,5)	75\$
200\$	50\$ (25% de 200\$)	250\$ (200 + 50)	25\$ 250/10	10\$ (5% de 200\$)	35\$ (25 + 10)	100\$

Source : FINCN RDC, services de formation du personnel, Direction des opérations, FINCA/RDC.

Expliquons le cas du prêt de 50\$.

Montant prêt = 50\$, pour cette période de 20 semaines soit 5 mois, avec un taux d'intérêt mensuel de 5%. Selon la méthodologie, les membres du groupe doivent avoir ou constituer une épargne à la fin du cycle à partir du montant prêté.

Le taux d'intérêt mensuel de l'épargne sur le montant du prêt est de 10% soit 5% la quinzaine.

- 20 semaines = 5 mois = un cycle = 10 quinzaines
- Taux d'intérêt mensuel = 5% donc 25%. le cycle
- Total dette = montant prêté + intérêt d'un cycle (soit 25% du montant prêté)
- Remboursement quinzaine = $\frac{\text{total dette}}{\text{nombre de quinzaine}}$
- Epargne quinzaine = 5% du montant prêté
- Versement quinzaine = (Remboursement + Epargne) quinzaine
- Le membre aura à la fin du cycle, une épargne de 25\$

Donc 8,75\$ (versenent de la quinzaine) X 10 quinzaines (pour 20 semaines) = 87,5

Montant total dette = 62,5

Epargne à la fin du cycle: 87,5 - 62,5 = 25\$

V.3. Le crédit individuel (IL)

Il est accordé à des microentrepreneurs disposant d'activités plus structurées et plus grandes que celles ciblées par le crédit VB. Ces micro entrepreneurs sont les tenanciers des restaurants, cybercafés, boulangeries, pharmacies, garages, boutiques d'habillements et divers, etc.

Le prêt individuel est très flexible et compris entre 400\$ à 20.000\$ selon la demande du client pour un premier crédit. Il est remboursable mensuellement avec une échéance de 6 à 12 mois selon le choix du client.

Les gages exigés pour sécuriser le prêt sont des biens ordinaires du business ou du domicile (ordinateurs, télévisions, salons, congélateurs, frigos, etc.) représentant 125% du crédit à octroyer afin de permettre à tous d'être éligibles. En plus, ces biens restent à la disposition du client.

FINCA/RDC a un taux d'intérêt sur les crédits de 4% le mois. Il faut remplir les conditions suivantes pour avoir un crédit individuel chez FINCA RDC.

- Etre majeur et de nationalité congolaise
- Etre résident en RDC (même les expatriés);
- Disposer d'une activité économique opérationnelle depuis au moins deux ans
- Posséder des documents officiels d'enregistrement de commerce légal (patente commerciale, autorisation d'ouverture, nouveau registre de commerce, etc.)
- Avoir un local commercial
- Fournir une pièce d'identité valable.

Tableau n°2. Illustration du crédit individuel (IL)

Montant prêt	Intérêt pour 6 mois	Total dette	Remboursement/mois
400\$	96\$ (24% de 400\$)	496\$ (400+96\$)	83\$ (496\$/6 mois)
1000\$	240\$ (24% de 1000\$)	1240\$ (1000+240\$)	207\$ (1240\$/6mois)
6000\$	1440\$ (24% de 6000\$)	7440\$ (6000+1440\$)	1240\$(1440\$/6mois)

Source : FINCA/RDC, service de formation du personnel

V.4. Le crédit de petit groupe (SGL)

C'est un prêt commercial octroyé à un groupe solidaire de 5 à 10 personnes. Au terme d'une réunion de formation, les clients peuvent recevoir endéans 5 jours ouvrables un prêt compris entre 300\$ et 5000\$ remboursable une fois le mois sur une période de 6 à 12 mois.

Les conditions d'éligibilité pour avoir le crédit de petit groupe sont les suivantes :

- Etre majeur (au moins 18 ans) ;
- Fournir une pièce d'identité valable ;
- Avoir un business d'au moins 12 mois ;
- Faire partie d'un groupe solidaire des à 10 personnes ;
- Etre de nationalité congolaise.

V.5. Le compte épargne et ses conditions d'ouverture

V.5.1. Le compte épargne

FINCA/RDC met à la disposition de sa clientèle 3 types de compte d'épargne :

V.5.1.1.Compte libre

C'est un compte ouvert gratuitement à toute personne qui obtient un crédit chez FINCA. Il est lié au crédit et offre la possibilité à son titulaire de s'en servir selon ses besoins, Il ne nécessite pas de frais de tenue de compte et tous les retraits sont gratuits.

C'est autrement une épargne obligatoire qui constitue la garantie du crédit octroyé par FINCAIRDC.

La constitution de cette épargne se fait comme illustrée dans le crédit de groupe (Village Banking).

V.5.1.2. Compte lisungi

C'est un dépôt à vue générateur d'intérêt attractif. Deux retraits gratuits par mois sont autorisés. Pas de charges ni frais d'ouverture de compte. Le solde d'ouverture pour ce compte est de 0\$.

V.5.1.3. Compte panier d'or

C'est un compte bloqué selon le terme choisi par le client. Il produit des intérêts élevés. Les durées de terme retenues sont 3,6 et 12 mois.

Le dépôt minimum est de 200 dollars Américains. Le titre de paiement pour ce compte est un carnet de procuration (soit un chéquier) à 10\$.

V.5.2. Les conditions d'ouverture d'un compte épargne

V.5.2.1. Pour une personne physique

La personne physique doit:

- Se présenter physiquement le jour de l'ouverture du compte ;
- Fournir une pièce d'identité valable ;
- Etre âgé d'au moins 18 ans (soit être majeur).

V.5.2.2. Pour une personne morale

La personne morale doit :

- Avoir un statut notarié (ONG, ASBL,...) ;
- Fournir au moins un document légal de commerce, permis d'exploitation, autorisation d'ouverture, patente ;
- Présenter des pièces d'identité valables.

V.6. STRATEGIES MISES EN PLACE PAR FINCA/RDC POUR LE MAINTIEN D'UN PORTEFEUILLE DE QUALITE

Pour bien faire le suivi et gestion des crédits, FINCA/RDC procède à la «zonification » c'est-à-dire le découpage de l'étendue desservie en zones et à la détermination des tâches précises pour chaque intervenant. Dans cette logique, un superviseur ne peut pas avoir à sa charge plus de 8 officiers de crédits. Le chef de branche se focalise seulement sur une seule branche.

FINCA/RDC a découpé la ville de Kinshasa en deux branches, mais une troisième branche est en construction l'idéal serait de diviser la ville de Kinshasa en 6 branches. Chaque officier de crédit supervise une zone bien déterminée, qui compte quelques rues, avenues, ou encore quelques quartiers.

Pour maintenir un portefeuille de qualité, FINCA/RDC a modifié sa politique de supervision de crédit VB et IL du PAR de plus de 30 jours au PAR d'un jour; a limité le PAR au niveau des provisions par une politique est très stricte.

Par exemple, pour un crédit classé « mention spéciale » affichant un retard de 8 à 30 jours, FINCA/RDC déduit 25% de ce crédit en prêt de ses bénéfices pour provisionner ce crédit défaillant. Voilà pourquoi FINCA/ RDC mettra la pression pour le recouvrement de cette créance, parce que la politique de provision contribue à baisser le profit qu'elle réalise.

V.7. FACTEURS DETERMINANTS LA QUALITE DU PORTEFEUILLE DE CREDIT

Parmi les facteurs qui déterminent la qualité du portefeuille de crédit, nous distinguons les facteurs internes à l'institution et les facteurs externes ces facteurs sont :

- Facteurs liés au processus de pré déboursement du crédit;
- Facteurs liés au processus de déboursement du crédit;
- Facteurs liés au processus de post-déboursement du crédit;
- Facteurs externes à l'institution.

V.7.1. Facteurs liés au processus de pré déboursement de crédits

Ces facteurs dépendent de l'institution et pour une bonne qualité du portefeuille ; l'institution doit veiller à une étude minutieuse et un suivi dans le processus de pré déboursement de crédit.

Les étapes déterminantes à suivre peuvent être :

- L'étude des dossiers de demande de crédit adressée à l'institution par les clients doit être bien faite ; quand l'institution de microfinance accorde du crédit à un client ou un groupe peu crédible ou n'ayant pas

rempli les conditions d'octroi de crédit, elle met en danger son portefeuille et réduit ses chances de recouvrement du crédit accordé

- L'utilisation ou non des garanties adaptées : l'institution de microfinance utilise des garanties, qui lui permettent de se prémunir contre le risque d'impayé ou de non remboursement, mais aussi la caution solidaire, qui est une forme de garantie entre membres d'un même groupe
- Les produits offerts par l'institution de microfinance : ces produits doivent être adaptés aux attentes de la clientèle (par exemple, octroyer des crédits de groupes et des crédits individuels).

Parmi les facteurs liés au pré déboursement de crédit, FINCA/RDC tient compte des éléments ci-après

V.7.1.1. L'image de l'institution

FINCA /RDC tient à véhiculer une certaine image non seulement sur son institution mais aussi sur les produits qu'elle offre, afin que les emprunteurs perçoivent FINCA/RDC comme une institution sérieuse et rigoureuse dans l'octroi des crédits. Elle soumet les clients à un certain nombre des critères d'appréciation interne.

V.7.1.2. Conception du produit

FINCA/RDC met un accent particulier sur les produits qu'elle offre, parce que la conception du produit est l'un des éléments déterminant dans la gestion du portefeuille et des crédits accordés aux clients. Si les produits offerts ne rencontrent pas les attentes des clients, la gestion de ces produits va échapper non seulement à l'institution mais aussi aux clients. Et parmi les questions posées, nous citons :

- Les produits de crédit sont-ils appropriés? les clients sont-ils en mesure d'y avoir accès? (la taille de crédit contre la taille du business; période de remboursement; intervalles de remboursement)
- Quelle est la taille des acomptes de remboursement?
- Quels stimulants a-t-on incorporé dans le produit (négatif ou positif)?

FINCA/RDC a incorporé dans son produit « crédit» des stimulants qui incitent le client à bien rembourser. Ce stimulant consiste à accorder des

bonus aux clients qui ont remboursés l'emprunt à l'échéance et sans problème.

Dans le crédit VB, si un client qui avait obtenu un crédit de 1000 dollars américains et qu'il rembourse bien et à l'échéance, FINCA/RDC lui remet 10% des intérêts payés pour ce prêt, soit 10% de 200 dollars américains, soit 20 dollars américains.

V.7.1.3. Le système de catégorisation des clients et de groupes

Pour mieux gérer et suivre les clients, FINCA/RDC catégorise ses clients. Après constitution des groupes à caution solidaire, les quatre semaines qui suivront à raison d'une fois par semaine, l'officier de crédit chargé du suivi de ce groupe encadre et forme ce groupe sur la politique d'octroi, de remboursement des crédits à FINCA/RDC.

Après avoir reçu le crédit, le groupe se réunit chaque semaine à un endroit précis pour un remboursement et une épargne hebdomadaire. Il faut noter que cette épargne appartient au client.

A la fin du cycle, l'officier de crédit fait une évaluation individuelle des membres du groupe et catégorise chaque client individuellement selon les critères suivants. :

- Nombre de remboursements hebdomadaires effectués;
- Nombre d'absences à des réunions;
- Nombre d'épargne déposé.

V.7.2. Facteurs liés au processus de déboursement de crédit

Ces facteurs dépendent de l'officier de crédit qui rassemble et monte le dossier du client afin de le soumettre au service client pour étude. FINCA/RDC laisse la responsabilité de la créance accordé à chaque officier de crédit, parce que les facteurs liés au déboursement du crédit dépendent en grande partie des éléments constitutifs du dossier de demande de crédit.

Parmi les facteurs liés au déboursement du crédit, nous pouvons citer:

V.7.2.1. L'identification et la sélection des clients, la demande de crédit et le traitement

L'étude des dossiers de demande de crédit est faite par le service client. L'identification et la sélection des clients doivent se faire minutieusement, après investigations et enquêtes sur terrain.

Le service client de FINCA/RDC par ses investigations déniché les emprunteurs et les entreprises fantômes, le processus d'évaluation du crédit doit être bien fait pour éviter de mettre en péril le crédit accordé et l'institution.

V 7.2.2. Concentration par secteur (crédit dirigé)

Pour mieux gérer et faire le suivi des clients FINCA /RDC découpe l'étendue desservie en zones bien déterminées. Chaque zone peut comprendre quelques avenues ou encore quelques quartiers d'une commune. L'octroi du crédit dépend aussi de la concentration des clients par zones.

V.7.2.3. Les caractéristiques d'emprunteur

Dans les conditions d'octroi de crédit, FINCA /RDC tient compte de certains facteurs caractérisant l'emprunteur et récolte toutes les informations se rapportant au demandeur de crédit et sur ses activités génératrices de revenu. Parmi ces critères, nous citons

- Le sexe c'est-à-dire FINCA favorise plus les femmes
- L'âge : le client doit être majeur;
- Le niveau de dépendance: le client est-il marié, célibataire? Habite-il encore le toit parental?

V.7.2.4. L'évaluation de caractère comportement moral acceptable

L'officier de crédit évalue les comportements du client à travers des observations, des enquêtes et investigations pour connaître sa crédibilité. FINCA/RDC se rassure que ces clients ont un certain sens de morale et un comportement acceptable à travers les investigations qu'elle mène dans l'environnement où évolue le client.

V.7.2.5. La préparation du client

Cette préparation se fait à travers des réunions hebdomadaires dirigées par l'officier de crédit chargé de la zone. Dans les réunions de formation, il explique les rôles des clients, les modalités de la demande, de l'octroi et du remboursement du crédit à FINCA /RDC avec une vision rigoureuse. Et notamment sur:

- Les renseignements des politiques institutionnelles (les droits, les responsabilités et les obligations)
- L'assistance sur les bonnes pratiques de gestion de crédit;
- Le fait d'inculquer et transmettre une culture de bonne gestion financière:
- questions d'épargne ;
- La cohésion de groupe (la méthodologie de groupe).

V.7.3. Facteurs de déboursement post-crédit

Les facteurs de déboursement post-crédit dépendent de deux précédents facteurs, à savoir les facteurs liés au processus de pré déboursement des crédits et déboursement de crédit.

Nous avons :

V.7.3.1. Le suivi du client

Dans le suivi du crédit, nous citons

- La fréquence de contacts qu'a l'OC avec le client mensuellement, étant donné que les réunions sont hebdomadaires
- Le type de renseignements obtenus sur la personnalité et sur l'activité
- La profondeur des renseignements recueillis à chaque contact par rapport à la personne qui les fournit cela détermine la situation du groupe ou la situation de crédit individuel.

V.7.3.2. Système d'information

FINCA/RDC détient un système d'information et de gestion fiable, qui lui permet d'obtenir des renseignements au moment opportun sur le client et sur la performance de l'institution. A cela il faut ajouter la pertinence des

renseignements et rapports produits, l'analyse de différentes informations recueillies et les mesures prises.

V.7.3.3. La gestion des défauts de remboursement

Les politiques et les procédures de gestion des défauts sont clairement définies et expliquées non seulement aux officiers de crédit (agents de FINCA /RDC), mais aussi aux clients dans les réunions hebdomadaires. Ces crédits sont considérés en retard dès le moment où ils sont déboursés.

Au niveau de l'institution, il y a automatiquement provisionnement des crédits selon la politique en la matière. Le client apporte des garanties matérielles pour les crédits IL et la caution solidaire pour les crédits VB.

V.7.3.4. La supervision du personnel et des stimulants

La supervision du personnel se fait pour chaque OC dont le PAR de plus d'un jour ne dépasse 10% en crédit VB et 5% en crédit IL. Pendant cette période, OC doit ramener son PAR de plus d'un jour en dessous de la limite fixée.

Si au bout de deux mois il n'y arrive pas, l'administration se réunira pour déterminer la responsabilité de l'OC dans la créance perdue, cela lui vaudra soit une révocation, soit un changement de portefeuille. Et pour maintenir le PAR de plus d'un jour dans les normes, FINCA /RDC accorde des bonus selon l'éligibilité à certains critères pour stimuler ses agents.

V.7.3.5. Politique de bonus

La politique de bonus est une politique de partage des bénéfices de l'institution entre l'institution et ses agents ; selon cette politique, FINCA/ RDC partage 20% des bénéfices avec le staff (agents de FINCA/ RDC) et sur ce montant partagé, 70% des 20% vont aux officiers de crédit et les 30% restant à l'Administration. Le bonus est trimestriel pour le département de crédit, et il est semestriel pour l'Administration. L'éligibilité au bonus exige 4 mois de travail dans FINCA.

V.7.3.6. Critères d'éligibilité au bonus

Parmi les critères retenus, nous citons :

V.7.3.6.1. Le nombre de clients

Tous les promoteurs éligibles sont classés selon le nombre de clients actifs de leur portefeuille en fin de mois. En fonction du nombre de clients, chacun obtient un rang, le promoteur de crédit qui sort avec le plus grand nombre de clients est classé premier.

V.7.3.6.2. Le portefeuille à risque

Les promoteurs de crédit classés en fonction de leur PAR de plus (de 30 jours, pour l'ancienne politique de supervision) d'un jour et le promoteur de crédit ayant le PAR le plus bas, est classé premier. Le PAR de plus de 30 jours (avec l'ancienne politique de supervision) et celui d'un jour avec la nouvelle politique de supervision ne peut excéder 3%.

V.7.3.6.3. Le Nom (Net operating margin)

Le Nom représente le profit net de chaque promoteur des crédits produit à FINCA/RDC. Ce revenu est constitué des intérêts sur le prêt, hormis les dépenses d'exploitation qui comprennent: les salaires bruts, les provisions et une partie des dépenses administratives. Les PC sont classés en fonction de leurs Nom le plus élevé.

V.7.3.6.4. Répartition

Le classement final est effectué à partir du classement des rangs selon le Nom, le nombre de clients et le PAR; tout cela donne en moyenne le rang général du promoteur de crédit.

La répartition se fait de la manière suivante

- Les 10% du promoteur des crédits en tête de classement ont droit à 20% du montant à partager;
- Les 50% du promoteur des crédits suivants ont droit à 60% du montant à partager;
- Les 30% du promoteur des crédits suivants ont le droit à 20% du montant à partager;

- Les 10% du promoteur de crédit en queue de peloton n'ont pas droit au bonus.

V.7.4. Facteurs externes ou incontrôlables

Parmi les facteurs externes ou incontrôlables par les gestionnaires de FINCA/RDC, nous citons:

- La mort, l'incapacité permanente du client;
- Le feu, le vol qui affectent les affaires;
- Les désastres naturels: sécheresse, inondations
- Les instabilités macroéconomiques, politiques : la dévaluation, la guerre civile;
- Les problèmes personnels du client: les problèmes de santé, instabilités familiales et interférences, etc.

V.8. CLASSIFICATIONS DES CREDITS ET PROVISIONNEMENT

Dans la gestion du portefeuille à crédit, FINCA/ RDC classe ses crédits en différentes catégories afin de mieux gérer et suivre les crédits. Dans ces différentes catégories (créances en retard) seront réparties les provisions y afférentes.

Bien que chaque filiale de FINCA adhère à la politique approuvée par son Conseil d'Administration sur la classification de crédit et le provisionnement; là où la filiale est autorisée à faire l'intermédiation financière, elle devra administrer cette politique conformément au cadre de l'administration des actifs à risque, tel que prévu par les autorités de contrôle du pays.

V.8.1. Classification de crédits

Les crédits sont classifiés afin de mieux les suivre et mieux gérer les arriérés. Tous les crédits sont classifiés comme indiqué ci-dessous, en fonction de la période pendant laquelle un crédit est arriéré.

Tableau n°7 : Politique de classification des crédits

Classification	Nombre de jour en arrière
Mention Spéciale	8-30 jours
Substandard	31-60 jours
Douteux	61-90 jours
Jours perte	>90 jours

Source: FINCA/RDC

Cette classification utilisée par FINCA/RDC, conformément aux prescrits de BCC (Banque Centrale du Congo), est la classification standard pour toutes les filiales de FINCA dans la région Afrique.

V.8.2. Provisionnement de crédit

Les branches de FINCA constituent des provisions pour les crédits classifiés courant, mention spéciale, substandard, douteux ou perte. Bien que la filiale de FINCA puisse se montrer agressive dans le provisionnement des crédits, celui-ci doit se conformer aux exigences minimales fixées par la Banque Centrale du pays dans lequel la filiale opère.

La politique de FINCA/ RDC consiste à provisionner les crédits figurant dans portefeuille de crédits commerciaux comme suit

Tableau n°8 Politique de provisionnement des crédits

Classification	Provision
courant	1%
Mention spéciale	1%
Substandard	25%
Douteux	50%
Perte	100%

Source: FINCA/RDC

FINCA/RDC provisionne ses crédits dès le jour même où elle les accorde. Les dirigeants de branche sont responsables de la classification et du provisionnement des crédits accordés dans leurs branches respectives. Le comptable de branche doit s'assurer que les provisions sont faites mensuellement.

V.8.3. Cas pratique de provisionnement de crédit

Le 25 juin 2014, FINCA/ RDC accorde à monsieur Kabeya un crédit de 2000 dollars américains, à rembourser en cinq mois, à raison de 400 dollars américains par mois.

- Au 25 juin 2014, FINCA/RDC fait une provision d'un pourcent du montant du principal accordé, soit 20 dollars américains, étant donné que le prêt est encore dans la catégorie « courant»
- Au 25 juillet 2014, monsieur Kabeya paie les 400 dollars du premier mois, il lui reste 1600 dollars du principal accordé et FINCAI RDC fait une provision d'un pourcent du principal restant, soit 16 dollars américains
- Au 31 août 2014, monsieur Kabeya ne se présente pas pour le remboursement mensuel. Il affiche un retard de 6 jours d'arriérés. Ce qui fait qu'il reste dans la catégorie « courant » et la provision reste d'un pourcent, soit 16 dollars américains ;
- Au 25 septembre 2014, monsieur Kabeya ne s'étant pas présenter pour le remboursement, il affiche un retard de 31 jours. Ce qui lui fait passer de la catégorie « courant» à la catégorie « substandard » et la provision de FINCA/RDC passera de 1% à 50% du principal restant, soit 800 dollars américains.

Ce cas pratique illustre comment la politique de provisionnement est un coût pour FINCA/RDC, en ce qu'elle contribue à diminuer ses profits réalisés, comment une situation d'arriérés peut dégénérer et affecter l'institution de microfinance ; et il faut noter que les intérêts ne sont pas prises en compte dans ce calcul.

CONCLUSION

Nous voici arrivé à la fin de ce mémoire qui s'intitule « l'étude de la gestion de risque de crédit dans une institution de micro-finance, cas de la FINCA de 2012 à 2014.

Pour être synthétique et clair, nous l'avons subdivisé en deux parties notamment : l'approche théorique et l'approche pratique. La première partie comprend trois chapitres dont le premier traite les notions sur le microcrédit, le deuxième aborde les généralités sur les institutions de micro-finance, le troisième étale la gestion de risque de crédit. La deuxième partie comprend deux chapitres dont le quatrième présente la FINCA et la cinquième analyse la gestion de risque de Crédit de crédit de la FINCA.

Nous sommes arrivés aux constats suivants après avoir analysé les données collectées :

- ❖ La FINCA est disposée de quatre formes de produits à savoir :
 - Le prêt de groupe ou crédit solidaire ou encore village Banking (VB) en sigle
 - Le crédit individuel ou individuel loan (IL) en sigle
 - Le crédit petit groupe (SGL) en sigle
 - L'épargne.
- ❖ Village Banking est un prêt commercial octroyé à un groupe solidaire de 20 à 30 personnes
- ❖ Individuel loan est un crédit accordé structurées et plus grandes que celles ciblées par le crédit VB
- ❖ Le crédit de petit groupe est un prêt commercial octroyé à un groupe solidaire de 5 à 10 personnes
- ❖ Au sein de la FINCA, il y a 3 types de compte épargne, notamment :
 - Compte libre ;
 - Compte lisungi ;
 - Compte panier d'or.

Toute personne physique avant d'ouvrir un compte à la FINCA, il faut :

- Se présenter physiquement le jour de l'ouverture du compte
- Fournir une pièce d'identité valable
- Etre âgé d'au moins 18 ans (soit être majeur)

Toute personne morale avant d'ouvrir un compte à la FINCA, il faut :

- Avoir un statut notarié ;
- Fournir au moins un document légal de commerce, permis d'exploitation, autorisation d'ouverture, patente,...
- Présenter des pièces d'identité valable.

Pour une bonne gestion du portefeuille de crédit, la FINCA s'appesantit et met un accent particulier sur deux éléments principaux : il s'agit d'une part des facteurs déterminants qui ont un impact direct non seulement sur le crédit accordé mais aussi sur le remboursement et d'autre part sur les classifications des crédits et provisionnement.

Pour réduire le risque de crédit, la FINCA procède à la sélection, à l'analyse, à la formation et au suivi des clients. Et également, elle constitue une provision pour risque de crédit.

A ce niveau, nous suggérons aux responsables de la FINCA ce qui suit :

- D'organiser des campagnes pour information de l'importance du crédit et de l'épargne
- D'ouvrir un centre de formation de jeune banquier
- D'élargir le champ de crédit ainsi les différents types de compte d'épargne
- D'évaluer avec précision les charges de la sélection, de l'analyse, de la formation et du suivi des clients.

BIBLIOGRAPHIES

I. OUVRAGES

1. AMIN S., RAI A., et TOPA G., Does micro credit reach the poor and vulnerable, evidence from northern Bangladesh, ed. Center for international developpement, New York, 2001.
2. BESLEY T. et COATE S., Les mécanismes collectifs de crédit, éd. FNDF, Namur, 1999.
3. Comité du prix nobel de la paix, 2006 ;
4. DALEY S., Rapport sur l'état de la compagne 2009 du sommet mondial sur le microcrédit, New-York
5. EVANS M., Demystifyng participation in microcrédit, éd. world développement paz, New-York, 1999 ;
6. GUBERT F et ROLAND F, Analyse de l'impact d'un projet de micro-finance, éd. PUF, Paris, 2005 ;
7. HUERIN I, Alea moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe, éd. centre walnas (CNRS-Université de Lyon 2) 2007 ;
8. HULME D et MOSSEY P., Finance against proverty, ed. Rutledge, London, 1996;
9. ISABELLE G., le microcrédit : un élément de la réduction de la pauvreté dans les pays sous développés, éd. PUF, Paris, 2002 ;
10. KHANDKER S., Fighting proverty with microcredit : experience forme bengladesh, ed. oxford university, press, 1998;
11. KUDINGA B., La micro-finance : un secteur d'avenir en RDC, éd. Médias-Paul, Kinshasa, 2006 ;
12. MARC L., La micro-finance en question, limites et choix organisationnels, éd. Lupire, Bruxelles, 2001 ;
13. MORDUCH J., Directives relatives à la publication de l'information financière par les IMF, éd. CGAP, Washington, 2003 ;

14. MUSHI M., Les facteurs déterminants du secteur de la micro-finance en RDC, éd. refidec, Kinshasa, 2002 ;
15. NAVAJA S., micro-crédit and the poorest of the poor : there ans evidence from bloviate, ed. world developpement paz, 2000;
16. PECK R., Directives concertées pour la micro-finance, éd. Dunod, Paris 2003 ;
17. SACHS J, la fin de la pauvreté, éd., Penguin press, New-York
18. SERVET J.M., les limites du crédit et les alternatives économiques, éd. PUF, Paris, 2006 ;
19. Site internet du microcrédit summit compaign : <http://www.microcréditsummit.org>.
20. VINCENT F., Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale, éd. Back, Paris, 2007 ;
21. WATKINS K., Rapport mondial sur le développement humain, PNUD, New-Yprk, 2005 ;
22. WOLFENSEN J., le microcrédit, alternatif de lutte contre la pauvreté, éd. Penguin press, New-York, 2005 ;

II. NOTES DE COURS

1. KABANGA M., Questions approfondies d'économie de développement, L2 FED, UCC, 2010 ;
2. KABUYA K., économie bancaire, L1 économie, UNIKIN, 2006-2007.

TABLE DES MATIERES

EPIGRAPHE.....	I
DEDICACE	II
REMERCIEMENTS	III
AVANT-PROPOS.....	IV
0. INTRODUCTION	1
0.1. PROBLEMATIQUE.....	1
0.2. HYPOTHESE DE L'ETUDE.....	3
0.3. CHOIX ET INTERET DU SUJET	3
0.4. DELIMITATION SPATIO TEMPORELLE	3
0.5. METHODE ET TECHNIQUES UTILISEES	4
0.6. DIFFICULTES RENCINTREES.....	4
0.7. CANEVAS DU TRAVAIL	4
PREMIERE PARTIE.....	5
APPROCHE THEORIQUE.....	5
CHAPITRE I : NOTIONS SUR LE MICRO CREDIT	6
I.1. DEFINITION DU MICRO CREDIT	6
I.2. ORIGINE DU MICRO CREDIT.....	7
I.3. CARACTERISTIQUE DU MICROCREDIT ()	8
<i>I.3.1. Le montant faible du microcrédit</i>	<i>9</i>
<i>I.3.2. La courte durée de remboursement</i>	<i>9</i>
<i>I.3.3. Le Clientèle.....</i>	<i>9</i>
<i>I.3.4. Le taux d'intérêt.....</i>	<i>10</i>
<i>I.3.5. La Destination des microcrédits</i>	<i>11</i>
<i>I.3.6. Les techniques d'octroi et de recouvrement.....</i>	<i>11</i>
I.3.6.1. La relation de proximité	11
I.3.6.2 Le Crédit de groupe solidaire	12
I.3.6.3. La Technique du crédit progressif	12
I.4. SYSTEME DU MICRO CREDIT.....	13
I.5. EMERGENCE DU MICROCREDIT	13
I.6. REPRODUCTION MONDIALE DU CONCEPT MICROCREDIT	14

I.7. PASSAGE DU MICROCREDIT A LA MICROFINANCE	15
<i>I.7.1. Notions</i>	<i>15</i>
<i>I.7.2. La micro epargne.....</i>	<i>15</i>
<i>I.7.3. La Micro Assurance.....</i>	<i>16</i>
<i>I.7.4. Le transfert d'argent</i>	<i>17</i>
<i>I.7.5. Le Mobile Banking.....</i>	<i>17</i>
CHAPITRE II. GENERALITES DES INSTITUTIONS DE MICRO- FINANCE	18
II.1. DEFINITION DE LA MICRO-FINANCE.....	18
II.2. CLASSIFICATIONS DES MICRO-FINANCES	19
<i>II.2.1. Les causses locaux d'épargne des crédits et les tontines</i>	<i>19</i>
<i>II.2.2. Les systèmes nationaux et internationaux d'épargne et de crédit ..</i>	<i>19</i>
<i>II.2.3. Les Fondations et ONG.....</i>	<i>20</i>
<i>I.2.4. Les Banques de Microcrédit.....</i>	<i>21</i>
II.3. REINTEGRATION DES EXCLUS DU SYSTEME BANCAIRE CLASSIQUE	21
II.4. LUTTE CONTRE LA PAUVRETE	22
<i>II.4.1. Notions</i>	<i>22</i>
<i>II.4.2. Portée du microcrédit en termes de lutte contre la pauvreté.....</i>	<i>23</i>
<i>II.4.3. L'action du microcrédit sur la pauvreté.....</i>	<i>25</i>
I.5. CREATION D'EMPLOI ET INSERTION DANS LA VIE PROFESSIONNELLE.....	26
II.6. AMELIORATION DES CONDITONS DE VIE DE MENAGES.....	27
CHAP III : GESTION DE RISQUE DE CREDIT	29
III.1. DEFINITION DU CREDIT	29
III.2. DIFFERENTS TYPES DES CREDITS.....	29
III.3. RISQUE BANCAIRE.....	30
III.4. RISQUE DE CREDIT	31
III. 5. ASYMETRIE DE L'INFORMATION.....	32
III.6. PROBLEMES DE DETECTION OU SCREENING PROBLEMS.....	33
III.7. ABSENCE DE GARANTIE.....	33
III.8. TECHNIQUES DE GESTION DES RISQUES DE CREDIT	34

<i>III.8.1. Notions</i>	<i>34</i>
<i>III.8.2. Approche du prêt collectif.....</i>	<i>34</i>
<i>III.8.3. Approche du Crédit progressif.....</i>	<i>36</i>
<i>III. 8.4. Formation et suivi</i>	<i>36</i>
DEUXIEME PARTIE.....	38
APPROCHE PRATIQUE.....	38
CHAPITRE IV PRESENTATION DE LA FINCA.....	39
IV.1. SITUATION GEOGRAPHIQUE.....	39
IV.2. APERÇU HISTORIQUE	39
IV.3. NATURE ET FORME JURIDIQUES	40
IV.4. MISSION POURSUIVIE	40
IV.5. OBJECTIF SOCIO-ECONOMIQUE	40
IV.6. ACTIVITES EXERCEES	40
IV.7. STRUCTURES ORGANIQUE ET FONCTIONNELLE	41
<i>IV.7.1. La Direction Nationale.....</i>	<i>41</i>
<i>IV.7.2. La Direction de Complaisances</i>	<i>41</i>
<i>IV.7.3 La Direction de Finance</i>	<i>41</i>
<i>IV.7.4. La Direction des opérations</i>	<i>41</i>
IV.7.5.1 Branche.....	42
IV.7.5.2. Superviseurs	42
IV.7.5.3. Les officiers de crédit	42
IV.7.5.4. Officiers de portefeuille	42
IV.8. ORGANIGRAMME GENERAL	43
CHAPITRE V : GESTION DE RISQUE DE CREDIT AU SEIN DE LA FINCA	44
.....	44
V.1. DIFFERENTS TYPES DE CREDITS OCTROYES.....	44
V.2. CREDIT GROUPE (VILLAGE BANKING)	44
V.3. LE CREDIT INDIVIDUEL (IL).....	46
V.4. LE CREDIT DE PETIT GROUPE (SGL)	47
V.5. LE COMPTE EPARGNE ET SES CONDITIONS D'OUVERTURE	47
<i>V.5.1. Le compte épargne</i>	<i>47</i>

V.5.1.1.Compte libre	47
V.5.1.2. Compte lisungi	48
V.5.1.3. Compte panier d'or.....	48
<i>V.5.2. Les conditions d'ouverture d'un compte épargne</i>	<i>48</i>
V.5.2.1.Pour une personne physique	48
V.5.2.2.Pour une personne morale	48
V.6. STRATEGIES MISES EN PLACE PAR FINCA/RDC POUR LE MAINTIEN D'UN PORTEFEUILLE DE QUALITE	48
V.7. FACTEURS DETERMINANTS LA QUALITE DU PORTEFEUILLE DE CREDIT	49
<i>V.7.1. Facteurs liés au processus de pré déboursement de crédits</i>	<i>49</i>
V.7.1.1. L'image de l'institution.....	50
<i>V.7.1.2. Conception du produit.....</i>	<i>50</i>
V.7.1.3. Le système de catégorisation des clients et de groupes	51
<i>V.7.2. Facteurs liés au processus de déboursement de crédit</i>	<i>51</i>
V.7.2.1. L'identification et la sélection des clients, la demande de crédit et le traitement.....	52
V.7.2.2. Concentration par secteur (crédit dirigé).....	52
V.7.2.3. Les caractéristiques d'emprunteur	52
V.7.2.4. L'évaluation de caractère comportement moral acceptable	52
V.7.2.5. La préparation du client	53
<i>V.7.3. Facteurs de déboursement post-crédit</i>	<i>53</i>
V.7.3.1.Le suivi du client.....	53
V.7.3.2. Système d'information.....	53
V.7.3.3. La gestion des défauts de remboursement.....	54
V.7.3.4. La supervision du personnel et des stimulants	54
V.7.3.5. Politique de bonus	54
V.7.3.6. Critères d'éligibilité au bonus	55
V.7.3.6.1. Le nombre de clients.....	55
V.7.3.6.2. Le portefeuille à risque.....	55
V.7.3.6.3. Le Nom (Net operating margin)	55

V.7.3.6.4. Répartition.....	55
V.7.4. <i>Facteurs externes ou incontrôlables</i>	56
V.8. CLASSIFICATIONS DES CREDITS ET PROVISIONNEMENT	56
V.8.1. <i>Classification de crédits</i>	56
V.8.2. <i>Provisionnement de crédit</i>	57
V.8.3. <i>Cas pratique de provisionnement de crédit</i>	58
CONCLUSION	59
BIBLIOGRAPHIES	61
TABLE DES MATIERES	63