

Centre Congolais Allemand de Microfinance

PROBLEMATIQUE DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE PAR LA MICROFINANCE

CAS DE LA COOPEC MAYOMBE



LUYINDULA NKONDI Romain

Travail présenté et défendu en vue de
l'obtention de diplôme de licence en
Administration des Affaires

Option : **Microfinance.**

Dirigé par le **Professeur KALALA T. Frédéric**



A

Ma mère NKANU VANGULUMIO Oscarine,

Ma sœur MAMBU MA NKONDI,

Mes frères MAKIBA NKONDI et NKANU WA NKONDI,

Avec vous, nous nous souviendrons à jamais de la disparition inopinée de

Notre père NKONDI DITWASILWA.

LUYINDULA NKONDI Romain

REMERCIEMENTS

Ce travail qui marque la fin de notre deuxième cycle universitaire, est la réponse à l'exigence du programme académique en vigueur dans notre pays, où tout candidat à l'obtention de diplôme de licence est tenu de rédiger et de défendre un travail de recherche.

Nous tenons à remercier tout le corps professoral de l'Université Protestante au Congo, particulièrement celui du Centre Congolais Allemand de Microfinance, pour la tâche combien louable d'avoir fait de nous des experts en microfinance.

Nous remercions, de manière particulière, le professeur KALALA TSHIMPAKA. Frédéric qui, malgré ses multiples occupations, a bien voulu diriger et encadrer la rédaction de ce travail.

C'est avec gratitude et satisfaction que nous nous tournons vers la famille du Dr MINLANGU MPINGULU, pour son soutien financier, moral et d'autres sacrifices consentis à notre modeste personnalité.

Qu'il nous soit permis de témoigner notre gratitude à la Coopérative Primaire d'Epargne et de Crédit Mayombe et à CENADEP, à travers leurs dirigeants Monsieur NZUNGU clément, Monsieur MASIALA Bruno et Monsieur PUNGU Tyty pour leur disponibilité et collaboration dans notre collecte des données.

Nos remerciements s'adressent également à nos camarades avec lesquels nous avons partagé des connaissances en microfinance.

Que tout celui qui a contribué d'une manière ou d'une autre, à la rédaction de ce travail et à l'aboutissement de ce parcours universitaire, trouve, à travers cette réalisation, l'expression de notre profonde reconnaissance.

Luyindula Nkondi Romain

Table des matières

ACRONYMES ET SIGLES	v
INTRODUCTION	1
0.1. MISE EN CONTEXTE	1
0.2. PROBLEMATIQUE	2
0.3. HYPOTHESES.....	3
0.4. METHODOLOGIE DU TRAVAIL	4
0.5. DELIMITATION DU SUJET.....	5
0.6. OBJECTIF ET CANEVAS DU TRAVAIL	5
CHAPITRE I: REVUE DE LA LITTERATURE	5
1.1. CONTEXTE DE NAISSANCE DES CECAM	6
1.2. L'EVOLUTION ET FONCTIONNEMENT DES CECAM	7
1.2.1. Evolution.....	7
1.2.2. Fonctionnement	8
1.3. MODE OPERATOIRE DE LA MICROFINANCE AGRICOLE.....	14
1.3.1. Stratégies appropriées aux OP	15
1.3.2. Stratégies appropriées aux IMF	20
CHAPITRE II: FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE PAR LA COOPEC MAYOMBE	25
2.1. CARACTERISTIQUES DE L'AGRICULTURE DU BAS-FLEUVE	25
2.1.1. Principales cultures vivrières dans le Bas-Fleuve.....	25
2.1.2. L'organisation des agriculteurs	26
2.2. LA MICROFINANCE DANS LE BAS- FLEUVE	28
2.3. L'EXPERIENCE DE LA COOPEC MAYOMBE.....	29

2.3.1. Genèse.....	30
2.3.2. Vision	31
2.3.3. Produits Offerts	31
2.2.5. Pratique de crédits agricoles	34
2.3.6. Zones d'intervention	35
2.3.7. Formation du personnel.....	35
CHAPITRE III: ANALYSE CRITIQUE ET PISTES DE SOLUTIONS	36
3.1. ANALYSE SWOT	36
3.1.1. Les Forces	37
3.1.2. Les Faiblesses	37
3.1.3. Les Opportunités	39
3.1.4. Menaces	39
3.2. PISTES DE SOLUTIONS	40
3.2.1. Présentation du résultat de l'enquête	40
3.2.2. Proposition des pistes de solutions.....	44
3.3. RECOMMANDATIONS	48
3.3.1. La coopérative Mayombe.....	48
3.3.2. CENADEP et S.O.S.FAIM BELGIQUE	51
3.3.3. Les ONG	52
3.3.4. Les OP	52
3.3.5. L'ETAT	52
CONCLUSION GENERALE	54
BIBLIOGRAPHIE SELCTIVE	56
ANNEXES.....	58

Liste des Tableaux

Tableau 1: Evolution des principaux indicateurs de portée du réseau CECAM (1993-2002)....	7
Tableau 2: Pourcentage des principales cultures vivrières dans le district du Bas-Fleuve.....	26
Tableau 3: liste des ONG nationales et internationales œuvrant dans le Bas-Fleuve.....	27
Tableau 4: L'origine du crédit en nature (en %).....	29
Tableau 5: Evolution des membres durant les trois premières années	33
Tableau 6 : Evolution de l'encours de crédit en USD	34
Tableau 7: Analyse SWOT de la Coopérative Mayombe.....	36
Tableau 8: principales activités des OP	41
Tableau 9: activité individuelle / activité collective	41
Tableau 10 : les principales cultures vivrières et leurs cycles de production	42
Tableau 11: besoins en crédits.....	43
Tableau 12: Besoins de crédits pour les intrants agricoles.....	43
Tableau 13: Besoins des crédits pour les équipements	44
Tableau 14: Analyse de 5 C	49

Liste des encadrés

Encadré 1: la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD) en Guinée	16
Encadré 2: La Mutuelle d'Epargne et de Crédit de Hann (MECH) du Sénégal.....	17

ACRONYMES ET SIGLES

AVEAMM	: Association pour la Valorisation, l'Exploitation et l'Aménagement de la Moyenne Mania
BAD	: Banque Africaine de Développement
BCA	: Banque de Crédit Agricole
BCC	: Banque Centrale du Congo
BRI	: Bank Rakyat Indonesia
CECAM	: Caisse d'Épargne et Crédit Mutuel
CENADEP	: Centre National d'Appui au Développement et à la Participation Populaire
CEPECO	: Centre pour la Promotion et l'Éducation des Communautés de base
CERISE	: Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne et de crédit
CGAP	: Consultative Group to Assist the Poor
COOPEC	: Coopérative Primaire d'Épargne et de Crédit
FAO	: Food and Agriculture Organization
FECECAM	: Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelles (Bénin)
FERT	: Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
FIFATA	: Fikambanana Fampivoarana Tantsaha (Association pour le Progrès des Paysans)
FPFD	: Fédération des Paysans du Fouta Djallon (Guinée)
GCV	: Grenier Commun Villageois
GRAED	: Groupe de Recherche d'Actions pour l'Eco Développement
IMF	: Institution de Microfinance
INERA	: Institut National pour l'Etude et la Recherche Agronomique
IRAM	: Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de développement
MECH	: Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann (Sénégal)
LVM	: Location Vente Mutuelle
ONG	: Organisation Non Gouvernemental
OP	: Organisation Paysanne
PDA	: Personal Digital Assistant

PIDIBF : Programme de Développement Intégré dans le Bas Fleuve
PSRA : Programme Spécial de Relance Agricole
RD Congo : République Démocratique du Congo
SNV : Organisation Néerlandaise de Développement
UNICECAM : Union Intégrale des CECAM
URECAM : Unions Régionales des CECAM
WWF : World Wide Funds

INTRODUCTION

0.1 Mise en contexte

Dans la plupart des pays du Sud, l'agriculture demeure la principale activité exercée par la majeure partie de la population. Selon le Programme Spécial de la Relance Agricole (P.S.R.A), en RD Congo, le secteur agricole emploie plus de 70% de la population active (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage ; 2008).

Malgré la forte proportion de la population impliquée dans le secteur agricole des pays en développement, ce secteur est souvent sous développé. En nous référant aux cercles vicieux de Nurkse, le sous-développement rural et agricole de ces pays est dû au manque des capitaux, ce qui explique un faible niveau de production agricole, un bas niveau de revenu des agriculteurs, une insuffisance d'épargne, et donc un faible niveau d'investissements dans le secteur agricole.

Pour essayer de briser ces cercles vicieux, plusieurs alternatives ont été envisagées. La première est le recours au secteur informel ; ce dernier est composé entre autres des tontines et des prêts individuels. Cependant, le faible niveau de ressources financières et le taux d'intérêt usuraire de ces prestataires financiers limitent le financement de l'économie rurale en général et de l'agriculture en particulier. Il convient de signaler qu'en RD Congo spécialement, ces prestataires s'adressent surtout aux besoins de survie des personnes impliquées et de leurs proches.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale jusqu'au milieu des années 70, la deuxième alternative de financement rural était inspirée par les théories économiques keynésiennes. Elle reposait sur une forte intervention de l'Etat et privilégiait le crédit agricole public (Wampfler. B et al, 2008).

Le crédit agricole public avait un certain nombre d'objectifs, entre autres, financer l'innovation et le développement de la production agricole ; réduire l'influence des usuriers

dans les économies rurales et stimuler la demande de crédit à travers des taux d'intérêts faibles souvent subventionnés.

D'une manière générale, le crédit public n'avait pas atteint ses objectifs ; le taux d'impayés des institutions financières publiques s'était largement accru et nombreuses de ces institutions ont dû fermer. En RD Congo, nous pouvons citer l'exemple de la Banque de Crédit Agricole (BCA) qui était destinée à financer les exploitations agricoles (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage ; 2008).

Face aux échecs du crédit agricole public, dans les années 80, la dernière alternative inspirée par la théorie économique néoclassique était préconisée dans le marché financier. Cette théorie prône la libéralisation du taux d'intérêt ; ce qui favorise l'allocation optimale des ressources. Cette dernière consiste à affecter les ressources uniquement aux agents et aux activités ayant une bonne capacité de les rentabiliser (Wampfler B et al, 2008).

Dans l'approche de libéralisation, la première hypothèse était que les banques commerciales de pays en développement puissent contribuer au financement du monde rural en général et de l'agriculture en particulier. Cependant, l'accès aux services bancaires est conditionné par l'existence des garanties préalables. Ainsi, le manque des collatéraux par des agriculteurs en milieux ruraux fait que ces deniers ne puissent pas bénéficier des services bancaires (Wampfler. B et al, 2008).

La seconde hypothèse est que la microfinance qui vise à fournir des services financiers aux exclus de la finance classique puisse contribuer au financement de l'agriculture dans les pays du Sud. C'est cette hypothèse qui fait l'objet de notre travail, spécialement dans le contexte de la RD Congo.

0.2. Problématique

Depuis les années soixante dix, la microfinance ne cesse de prendre de l'ampleur ; son importance se fait sentir aussi bien dans les milieux urbains et suburbains que ruraux. De

nos jours, la microfinance offre un certain nombre de produits à savoir le microcrédit, l'épargne, la micro assurance, le transfert d'argent, le crédit bail, le crédit habitat, etc.

En RD Congo, les zones rurales sont presque dépourvues des structures de proximité formelles. La majorité de la population rurale étant constituée par les agriculteurs, les institutions financières qui évoluent dans les zones rurales, ciblent principalement les paysans. C'est le cas de la Coopérative Mayombe qui est une Coopérative Primaire d'Epargne et de Crédit agréée par la Banque Centrale du Congo et qui a comme vocation première de fournir des services financiers aux paysans du district du Bas-Fleuve¹ dans la province du Bas-Congo.

Quand bien même la microfinance a pris de l'ampleur dans les pays du Sud, la relation entre la microfinance et l'agriculture pose problème à cause d'une part de l'inadaptation des échéances de la microfinance aux cycles de production agricole et d'autre part à cause des risques covariants que caractérise le secteur agricole.

De ce qui précède, nous tirons la principale préoccupation de notre travail qui se décline en ces termes : « *dans quelles conditions la COOPEC Mayombe peut-elle contribuer significativement au financement de l'agriculture du district du Bas-Fleuve* »?

Pour y parvenir, il est nécessaire de répondre aux sous-questions suivantes :

- Quels sont les principaux facteurs de succès de la microfinance agricole ?
- Comment est-ce que la COOPEC Mayombe répond-t-elle aux besoins des paysans dans le district du Bas-Fleuve ?
- Quelles sont les pistes de solutions que cette coopérative peut exploiter pour améliorer davantage son efficacité dans la microfinance rurale en général et celle agricole en particulier ?

0.3. Hypothèses

¹ L'annexe I présente la carte géographique du district du Bas-Fleuve

Un regroupement optimal des villageois dans les Organisations Paysannes et la diversification des produits sont parmi les principaux facteurs de succès dans la microfinance agricole.

Comme toute institution évoluant dans le monde rurale, nous pensons que la COOPEC Mayombe recourt aux principaux facteurs de succès précités.

L'étude du marché et la formation du personnel sont des moyens qui peuvent améliorer davantage l'efficacité de cette coopérative dans la microfinance agricole.

0.4. Méthodologie du travail

Toute recherche scientifique nécessite l'utilisation des techniques pour récolter les données, et des méthodes pour traiter les données ainsi récoltées.

La récolte des données qui ont constitué notre travail a suscité l'utilisation de la technique documentaire et celle d'interview.

La technique documentaire nous a conduits à la lecture des ouvrages et surtout des articles scientifiques directement liés à notre recherche.

La technique d'interview libre nous a permis de mener notre enquête auprès de la COOPEC Mayombe ainsi qu'aux Organisations Paysannes (OP) faisant membres de cette coopérative. Sur une population totale de 15 OP, nous avons tiré un échantillon de 8 OP réparties dans 4 localités (Nsioni, Lukula, Mangala et Boma) en raison de deux OP par localité. Les OP interrogées ont été tirées sur base de leur disponibilité et le nombre total de membres des OP faisant partie de notre échantillon était de 880 membres.

En vue de respecter les exigences scientifiques, les méthodes ci-dessous nous ont été utiles : la méthode descriptive, la méthode analytique et la méthode comparative.

La méthode descriptive nous a permis d'expliquer les concepts de base et les principales approches théoriques; la méthode analytique nous a permis de faire un examen critique des données ainsi collectées. Sur cette base, grâce à la méthode comparative, les recours aux expériences réussies ailleurs dans la microfinance agricole ont servi de base pour identifier les pistes de solutions plus efficaces dans l'intermédiation financière en faveur de l'agriculture du Bas-Fleuve.

0.5. Délimitation du sujet

Notre étude se limite sur l'expérience de la COOPEC Mayombe dans la microfinance rurale et agricole dans le district du Bas-Fleuve. Elle porte sur la période allant de 2002 à 2010.

0.6. Objectif et canevas du travail

Au terme de notre travail, nous arriverons à proposer les pistes de solutions efficaces aux problèmes que pose le financement de l'agriculture dans le district du Bas-Fleuve. Pour ce faire, notre travail est divisé en trois chapitres.

Le premier chapitre présente l'expérience de quelques IMF qui ont réussi à financer l'agriculture dans les pays du Sud.

Le deuxième chapitre décrit les caractéristiques de l'agriculture et de la microfinance dans le district du Bas-Fleuve et présente l'expérience de la COOPEC Mayombe dans la microfinance agricole.

Le troisième chapitre explore les pistes de solutions que la COOPEC Mayombe peut utiliser afin d'améliorer son efficacité dans le financement de l'agriculture dans le Bas-Fleuve.

CHAPITRE I

REVUE DE LA LITTÉRATURE

Il existe plusieurs IMF qui ont réussi dans le financement de l'agriculture des pays du Sud. Dans ce chapitre nous allons nous focaliser sur l'expérience des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelle (CECAM) du Madagascar qui est une des références en microfinance agricole. Pour ce faire, nous tâcherons d'abord de situer CECAM dans son contexte historique (section 1), ensuite nous en analyserons l'évolution et les principaux axes stratégiques (section 2) et enfin les modes opératoires face aux problèmes de financement de l'agriculture (section 3).

1.1. Contexte historique des CECAM²

Avant de tracer l'historique des CECAM, nous avons jugé bon de présenter d'abord le contexte agricole et financier malgache dans lequel est né CECAM.

L'agriculture est le principal secteur de l'économie Malgache ; elle représentait environ 30% du PIB en 1998 et occupait 62% de la population active. Cette agriculture était plus exercée par les agriculteurs familiaux et environ 40% de la production agricole malgache provenait du riz.

Quant au contexte financier, nous avons noté que de 1975 à 1990, le secteur financier malgache était étatisé. A partir de 1990, le gouvernement malgache avait décidé de libéraliser le secteur financier et jusqu'en 1996, le Madagascar comptait six banques commerciales. Ces dernières n'étaient bénéfiques qu'aux entreprises et moins de 10% des ménages malgaches disposaient d'un compte bancaire. La majorité des agriculteurs familiaux s'adressaient au secteur informel où les taux annuels des prêts variaient entre 100 à 400%.

C'est dans le but de permettre aux agriculteurs familiaux malgaches d'accéder à un financement adéquat que deux ONG, l'une Malgache Association pour la Valorisation, l'Exploitation et l'Aménagement de la Moyenne Mania (AVEAMM) et l'autre Française (FERT)

² Les principales informations contenues dans cette section sont empruntées à Frasin J.H. (2000).

ont signé un partenariat en 1980. Ce partenariat a permis à l'AVEAMM d'accorder des crédits solidaires aux agriculteurs malgaches durant la période 1986-1989.

Vu la réussite du crédit solidaire, en 1989, les groupes d'agriculteurs se sont réunis pour créer une association paysanne régionale appelée Fikambanana Fampivoarana Tantsaha « FIFATA en sigle». En 1990, cette association est arrivée à la création des premières Caisses d'Epargne et de crédit au Madagascar.

Les exploits réalisés par FIFATA ont suscité l'attention de plusieurs bailleurs qui ont mis leurs fonds à la disposition de cette association. En 1993, FITATA s'organise de manière autonome et prend l'appellation de Caisses d'Epargne et Crédit Mutuels (CECAM). Cette appellation existe encore jusqu'aujourd'hui et les structures mises en place sont toujours opérationnelles.

1.2. L'évolution et fonctionnement des CECAM

1.2.1. Evolution

L'évolution de cette institution a été satisfaisante, après six ans d'existence (en1999), CECAM était devenue la première institution de financement de l'agriculture malgache (J.H. FRASLIN, 2000). Le tableau ci-dessous présente l'évolution de quelques indicateurs de portée pendant les dix premières années.

Tableau 1: Evolution des principaux indicateurs de portée du réseau CECAM (1993-2002)

Indicateurs	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre sociétaires	328	1 609	4004	7 590	12 989	19 107	25 051	33 177	40 532	46 677
Nombre de caisses	11	24	46	75	95	114	137	155	158	158
Total crédit octroyé	323	823	1 861	1 861	8 018	10 051	18 014	26 128	35 239	44 077
Encours de crédit annuel	11	97	1 016	3 950	6 401	6 850	11 193	16 219	18 126	28 411

(millions de FMG)

Source : Wampfler B et al. (2003, P. 6)

Le réseau a connu une croissance continue et forte de tous les principaux indicateurs de portée. Son encours de crédit est le premier indicateur qui a connu une forte croissance, en dix ans d'existence, il a été multiplié par 2 583 ; le nombre de ses membres ainsi que celui des crédits ont été multiplié respectivement par 142 et 136. Le nombre de caisses quant à lui a été multiplié par 14.

En décembre 2002, son encours de crédit brut s'élevait à 3,2 millions des dollars américains et son Portefeuille à Risque à 30 jours (PAR>30j) était de 4,05%. Son niveau de couverture des charges d'exploitation à partir des produits d'exploitation (hors subvention) était de 82,92%³.

1.2.2. Fonctionnement

La réussite des CECAM dans la microfinance a été fondée sur trois éléments : l'offre des crédits adaptés aux besoins des agriculteurs ; l'augmentation du capital à travers l'épargne préalable au crédit et une bonne politique de décentralisation (J.H. FRASLIN, 2000).

a. L'offre des Crédits adaptés aux besoins des agriculteurs

Jusqu'en 2002, le réseau CECAM octroyait 5 principaux types des crédits : le crédit de production ; la Location Vente Mutualiste; les Greniers Communs Villageois ; le crédit dépannage et les crédits commerciaux.

➤ *crédit de productif*

Ce crédit finance les dépenses de culture (les semences, engrais, main d'œuvre, etc.) et d'élevage. Les remboursements de crédit ne se font que durant la période de récolte. La

³ www.mixmarkert.org, (consulté le 28 avril 2011)

Il convient de signaler que c'est depuis 2003 que cette institution a atteint son autosuffisance opérationnelle.

durée du cycle de crédit varie entre 4 à 10 mois et le taux mensuel varie également de 2,5 à 3,5%.

➤ *La Location Vente Mutuelle (LVM)*

La Location Vente Mutuelle est un type de crédit dérivé du crédit-bail classique. Ce crédit est destiné à financer en premier lieu les matériels agricoles et d'élevage ; il peut aussi financer dans certaine mesure les équipements d'artisanats ruraux (décortiqueuse de paddy, postes à soudeuse, camionnettes, etc.) et autres.

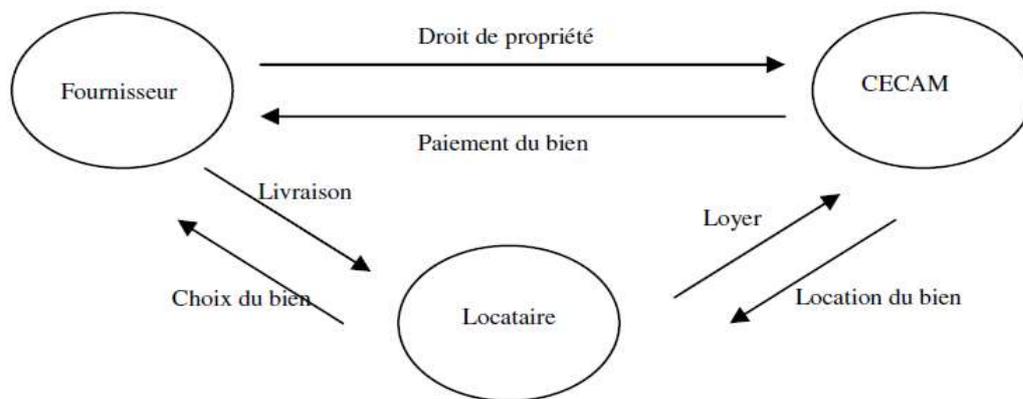


Figure 1: Fonctionnement du LVM (Wampfler B et al. 2007, P. 4)

Il y a trois catégories de personnes qui interviennent dans la LVM à savoir le locataire (membre- emprunteur) ; le bailleur (CECAM) et le fournisseur. Le locataire choisit l'équipement dont il a besoin et verse un minimum de 10 à 25% de la valeur de l'équipement ; le réseau CECAM analyse le dossier et passe la commande au fournisseur et ce dernier livre l'équipement au locataire.

Après avoir reçu l'équipement, le membre devient locataire et doit verser des loyers comprenant l'amortissement du capital restant et l'intérêt annuel de 30%. Le calendrier du paiement du loyer est adapté aux cycles de production. La durée de location varie entre 10 à 36 mois.

Le paiement du dernier loyer, permet au locataire de devenir propriétaire de l'équipement. Pour éviter un mauvais usage du matériel avant le paiement du dernier loyer, la garantie solidaire peut être sollicitée, dans ce cas les membres du groupe doivent veiller à ce que le matériel soit utilisé à bon escient.

➤ *Le crédit Greniers Communs Villageois (GCV)*

Le crédit GCV est un crédit qui permet aux agriculteurs de stocker leurs productions durant la période de récolte où les prix sont généralement faibles et de les vendre durant la période creuse où les prix sont élevés.

Les agriculteurs stockent leurs productions dans un bâtiment commun, ce stock nanti constitue une garantie pour le réseau CECAM qui octroie des crédits à ces agriculteurs à la hauteur de 50 à 75% de leurs stocks à la récolte (Fraslin J.H., 2000).

Le remboursement de ce crédit se fait après 5 ou 8 mois de la période de la récolte, avec un taux d'intérêt mensuel de 2,5 ou 3%.

➤ *Le crédit dépannage*

Le crédit dépannage appelé aussi crédit social, est un crédit à très court terme (2 à 4 mois) et de faible montant qui permet aux membres d'éviter le recours à l'usurier lorsqu'ils sont confrontés à des dépenses imprévues (dépenses de santé, événement familiaux, etc.). Le taux d'intérêt mensuel varie entre 3 à 4% et le délai maximum d'étude de dossier est de 2 jours.

➤ *Les crédits commerciaux*

Ces crédits sont consentis à la fois aux associations agricoles pour la commercialisation des produits agricoles ainsi que d'autres commerçants individuels. Le taux d'intérêt annuel est de 24%.

L'originalité de CECAM est d'avoir orienté ses crédits, de manière très prioritaire et presque exclusive vers les besoins de l'agriculture et de l'élevage. Cette orientation est liée à la vocation agricole de ses fondateurs malgaches ainsi que de leurs partenaires européens.

Le graphique ci-dessous représente l'évolution du poids de chaque type de crédit dans le portefeuille pendant les 10 premières années.

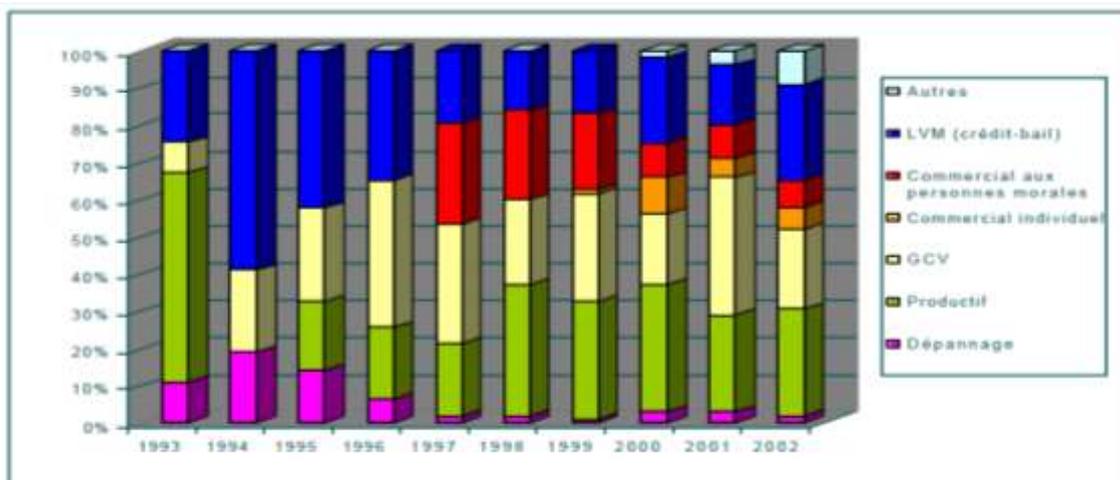


Figure 2: Evolution de la part des différents produits de crédit dans le portefeuille de CECAM de 1993 à 2002 (Wampfler B et al. 2003, P. 8).

En 2002, le portefeuille de crédit était concentré entre trois types de crédit à savoir le crédit productif (28 % des octrois), la Location Vente Mutualiste (25 %), et le Grenier Commun Villageois (27 %). La part des crédits commerciaux ainsi que celle de crédit sociale étaient respectivement de 13 % et 2 %.

b. L'augmentation du capital à travers l'épargne

Le réseau CECAM a une politique qui vise à augmenter le capital social à travers l'épargne. Ainsi, lors de son adhésion, chaque membre doit souscrire d'abord aux parts sociales fixes libérables pendant une durée de 3 à 5 ans. En suite, à chaque demande de crédit, le membre doit souscrire et libérer des parts sociales variables proportionnelles au montant demandé (le taux est dégressif de 5% à 2%). Cette libération se fait à travers l'épargne préalable (J.H. FRASLIN, 2000).

Cette politique d'augmentation du capital vise à améliorer la crédibilité de la mutuelle, ce qui a permis au réseau CECAM d'obtenir de ligne de crédit et d'autres prêts subventionnés et de respecter le principe d'équilibre financier minimum. Outre l'épargne préalable au crédit, CECAM mobilise également l'épargne volontaire.

c. Une bonne politique de décentralisation

Le réseau CECAM est structuré à trois niveaux : le niveau local qui est représenté par des Caisses villageoises ; le niveau régional représenté par des Unions Régionales des CECAM (URCECAM) et le niveau national représenté par l'Union Intégrale des CECAM (UNICECAM).

Chaque URCECAM constitue une mutuelle autonome et chaque caisse villageoise constitue un guichet. Cependant, la décision d'octroi de crédit est dictée par la caisse locale qui connaît bien les membres.

Le Réseau CECAM a aussi connu des difficultés qu'il convient également d'évoquer.

d. Difficultés rencontrées par le Réseau CECAM

Les principales difficultés rencontrées par le réseau CECAM concernent les risques liés au secteur agricole, la pauvreté des membres, les problèmes fonciers, le manque des Greniers adéquats et la dérive de la mission (Ramanganavalona S. et Fraslin J. H, 2002).

➤ Difficultés liées aux risques du secteur agricole

Le réseau CECAM est destiné à fournir des crédits principalement aux agriculteurs familiaux ; ces derniers sont confrontés aux aléas de l'agriculture (variation climatique, épizooties, inondation, sécheresse et autres catastrophes naturelles) et aux aléas économiques (fluctuation des prix des produits agricoles, concurrence des produits importés, etc.).

Pour tenir compte de ces risques, le réseau avait décidé de diversifier son portefeuille des crédits. Dans cette circonstance, la LVM et le crédit GCV sont moins concernés par ces risques.

➤ *Difficultés liées au faible revenu des membres.*

Selon l'étude d'impact du réseau CECAM de 2003, 30% de ses membres ont un niveau de revenu faible (Wampfler B. et al. 2003). Ces membres ne sont pas souvent à mesure de faire face à leurs besoins sociaux (santé, éducation, etc.). Pour limiter le détournement de crédit aux profits de besoins sociaux et veiller à la santé de ses membres, l'institution avait mis en place le crédit social.

➤ *Difficultés liées aux problèmes fonciers*

Juridiquement, les droits d'usage des terres malgaches sont hérités des ancêtres. Peu des terres sont immatriculées convenablement, d'où il y a souvent un conflit entre les ayants-droits mais aussi entre les propriétaires des titres fonciers et les paysans qui exploitent ces terres. Ce faisant, les agriculteurs qui n'ont pas des terres recourent souvent au système du métayage. Le métayage est un système par lequel le propriétaire foncier laisse l'usage de la terre à un locataire, le métayer, moyennant une redistribution du produit d'exploitation (NKWEMBE G.B., 2008). Dans cas, CECAM exige à la fois l'aval du propriétaire et du locataire avant de leur octroyer le crédit.

➤ *Difficultés liées au manque des Greniers adéquats*

L'inexistence des maisons construites en matériaux durables dans certains villages, provoque souvent un problème de sécurité des produits stockés et constitue donc un frein au crédit GVC. Pour palier à ce problème, l'institution a sollicité un financement auprès de ses bailleurs pouvant lui permettre de construire des greniers dans ses zones d'intervention.

➤ *Difficultés liées à la dérive de la mission*

Les activités commerciales sont généralement moins risquées que les activités agricoles, raison pour laquelle la part de crédit commercial prend souvent le dessus sur celle de crédit agricole.

Dès son lancement en 1997, le crédit commercial de CECAM représentait environ 30% du portefeuille ; pour éviter le risque lié à la dérive de la mission, l'institution avait décidé de répartir ses membres en 3 collèges (Lapenu C, 2005):

- un collège des agriculteurs qui a la majorité dans les instances dirigeantes ;
- un collège pour les autres professions ;
- un collège pour les personnes morales, principalement des groupes d'agriculteurs (coopératives de commercialisation ou centrales d'achats).

Les présidents des comités de gestion des CECAM locales ainsi que celui du Conseil d'Administration (CA) doivent être des agriculteurs de profession. En plus, pour bien conserver sa mission initiale, le réseau réserve à la maison mère FIFA 3 sièges sur les 15 que compte le Conseil d'Administration.

La réussite ainsi que les difficultés rencontrées par les IMF des pays du Sud (notamment CECAM) dans le financement de l'agriculture, ont poussé les chercheurs et praticiens de la microfinance agricole à proposer les pistes de solutions pour un financement adéquat de l'agriculture des pays en développement.

1.3. Mode opératoire de la microfinance agricole

Le financement de l'agriculture familiale des pays du Sud exige la mise en place de différentes stratégies. Ces dernières peuvent être regroupées en deux catégories :

- ✓ stratégies appropriées aux Organisations Paysannes (OP) et
- ✓ stratégies appropriées aux IMF.

1.3.1. Stratégies appropriées aux OP

Concernant ces stratégies, nous allons nous référer aux stratégies d'internalisation des services de crédit, de création d'une IMF au sein d'une OP et de mise en place de partenariat entre une OP et une IMF (Wampfler B et al, 2008).

a. Internalisation du service de crédit au sein de l'OP

Dans cette stratégie, l'OP accorde elle-même le crédit à ses membres à partir des lignes de crédit obtenues souvent des bailleurs des fonds et de ses fonds propres.

Elle est efficace dans des zones dépourvues de toute structure financière de proximité ; la ligne de crédit est souvent gratuite ou subventionnée ce qui permet aux membres d'accéder au crédit à un coût relativement faible.

Elle est confrontée à plusieurs difficultés, ce mécanisme se déroulant dans l'informel, rend la stratégie illégale car les dispositifs réglementaires exigent dans la plupart de pays, un statut formel d'institution de microfinance pour fournir des services appropriés. En plus, l'OP utilise souvent un personnel généraliste et non formé en matière de finance. Ceci peut justifier une mauvaise gestion de la ligne de crédit mise à sa disposition. L'utilisation du taux d'intérêt relativement faible ne permet pas souvent à l'OP de couvrir les coûts de crédit et la rend dépendante des bailleurs des fonds.

Plusieurs IMF utilisent cette stratégie ; parmi elles nous pouvons citer l'exemple de la Fédération des Paysans du Fouta Djalou (FPFD) en Guinée.

Encadré 1: la Fédération des Paysans du Fouta Djalon (FPFD) en Guinée⁴

En 1992, environ 13 500 producteurs des pommes de terre se sont regroupés pour former la FPFD. Cette Fédération vise à fournir les intrants agricoles à ses membres à des conditions compatibles avec le cycle de production agricole.

La FPFD a été accompagnée par plusieurs bailleurs de fonds dont les Volontaires Européens pour le Développement (VED), le Projet de Développement Agricole (PDA), l'Agence Française pour le Développement (AFD) et le Comité Catholique contre la Faim et pour le développement (CCFD).

Cette OP dispose de trois filières ; la filière de la pomme de terre créée en 1992, la filière des oignons créée en 1995 et celle des tomates créée en 1998. En dehors de trois filières principales, les paysans complètent leurs productions avec d'autres produits comme les riz, maïs et arachides.

La FPFD accorde trois types des crédits : le crédit d'intrant ; le crédit de dépannage et le crédit pour investissement. Le crédit d'intrant représente la quasi-totalité des crédits accordés ; l'échéance de remboursement est de 6 mois ; cette échéance coïncide avec la période de commercialisation et le taux d'intérêt annuel est de 30%.

Le crédit dépannage permet d'aider les paysans qui rencontrent des difficultés ponctuelles au cours de leur exploitation alors que le crédit d'investissement permet aux paysans d'acquérir les matériels agricoles.

La campagne de 2000-2001 avait connu un taux de remboursement de 98%

Source : Wampfler B et al, 2008.

⁴ www.paysansdufouta.org

Les limites de cette stratégie poussent les OP à recourir à d'autres stratégies.

b. L'OP crée une Institution de Microfinance

Dans cette stratégie, l'OP crée une IMF autonome qui devient son bras financier. Cette IMF prend souvent le statut Coopératif pour permettre à certains élus de participer à la gestion de deux organisations (OP et IMF).

Elle aboutit souvent soit à des mutuelles isolées ou soit à des Réseaux mutualistes.

➤ *les mutuelles isolées*

Les mutuelles isolées sont des mutuelles autonomes créées par un groupe de producteurs d'une région. Ces mutuelles restent concentrer sur les initiateurs locaux.

L'idée de base des bailleurs des fonds qui soutiennent ces mutuelles n'est pas de développer des services financiers durables mais plutôt de développer une activité de production (élevage, pêche, maraîchage, etc.) ou une région défavorisée. Dans ce cas, la mutuelle est considérée comme un moyen nécessaire pour palier le problème de financement (Wampfler B et al, 2008).

La plus grande difficulté de cette stratégie est le retrait précoce des bailleurs des fonds qui laissent la mutuelle dans une situation de précarité (manque du professionnalisme, isolement institutionnel, manque de refinancement, etc.).

Ces mutuelles sont nombreuses en Afrique de l'Ouest. On y trouve par exemple la Mutuelle d'Epargne et de Crédit de Hann (MECH) du Sénégal.

Encadré 2: La Mutuelle d'Epargne et de Crédit de Hann (MECH) du Sénégal

La MECH est une mutuelle qui finance essentiellement les pêcheurs de la commune de Hann, elle a été créée en 1992 par les organisations de pêcheurs en collaboration avec la PROPECHE (ONG Canadienne) et la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCAS).

En 1995, les deux Organisations (PROPECHE et CNCAS) se sont retirées, laissant ainsi la MECH dans une situation difficile (non atteinte de l'autosuffisance opérationnelle et l'autosuffisance financière).

Pour que Source : Wampfler B et al, 2008 chées
au Réseau mutualiste déjà bien développé ou soit être regroupées entre elles pour former
un Réseau Mutualiste.

➤ *les Réseaux Mutualistes*

Contrairement aux mutuelles isolées qui ne visent pas des institutions financières pérennes, les réseaux mutualistes quant à eux cherchent à devenir pérennes et à diversifier les services financiers et leur portée tout en étant dédiés à l'agriculture (Wampfler B et al, 2008).

Plusieurs mutuelles ont adopté cette stratégie (FECECAM au Bénin, PATMIR de Mexique, etc.) ; le réseau CECAM que nous avons développé dans les deux premières sections de ce chapitre constitue l'exemple le plus concret des Réseaux Mutualistes.

La pérennisation d'une IMF recouvre quatre dimensions⁵ dont la viabilité technique (outils de gestion, ressources humaines, systèmes, etc.) ; la viabilité financière (équilibre financier et capacité à dégager des bénéficiaires) ; la viabilité institutionnelle (statut juridique, organisation interne, gouvernance) et la viabilité sociale (intégration dans la société). Le risque du secteur agricole ainsi que la dispersion des agriculteurs dans le monde rural rendent difficile l'atteinte de la viabilité financière et donc de la pérennité.

L'une des difficultés la plus fréquente dans ces institutions c'est la dérive de la mission, car au fur et à mesure que le réseau s'accroît, il est probable qu'il s'écarte de sa vocation initiale (l'agriculture).

c. L'OP développe un partenariat avec l'Institution financière existante

Il s'agit ici d'une situation où l'OP a un besoin immédiat de financement et qu'il existe des Institutions Financières qui peuvent la financer. L'OP doit distinguer ses propres besoins de ceux de ses membres (Wampfler B et al, 2008).

Lorsqu'elle cherche un financement pour ses membres, elle doit se porter garante tout en aidant les partenaires financiers à maîtriser les risques.

Les besoins de l'OP concernent principalement les activités économiques (approvisionnements, transformation ; commercialisation, etc.) ou son fonctionnement.

Pour couvrir ses besoins de financement, elle doit élaborer un projet et le soumettre à une institution de son choix. Ce projet doit faire preuve d'une faisabilité commerciale et technique ; d'une viabilité organisationnelle et d'une bonne faisabilité financière.

⁵ www.lamicrofinance.org (consulté le 2 juin 2011).

La faisabilité commerciale du projet vise à montrer qu'il existe une demande potentielle et solvable de l'activité à financer. La faisabilité technique quant elle exige une connaissance approfondie du domaine d'activité dans lequel le projet s'insère et l'identification des différents coûts d'exploitation et d'investissement (Kalala F., 2010).

La viabilité organisationnelle vise à montrer à l'Institution financière que l'OP est capable de bien gérer l'activité pour laquelle elle demande un financement.

La faisabilité financière consiste à dégager le coût total du projet et à présenter les différents modes de financement (les Fonds Propres, les subventions et le crédit sollicité). Elle permet aussi d'évaluer la rentabilité de l'activité à financer et donc la capacité de remboursement.

La plus grande difficulté de cette stratégie est qu'elle est conditionnée par l'existence des Institutions Financières qui peuvent collaborer avec l'OP.

Après avoir présenté les stratégies qui peuvent permettre aux OP d'accéder au financement, il est nécessaire de présenter maintenant les stratégies que les IMF peuvent utiliser pour réussir à financer l'agriculture.

1.3.2. Stratégies appropriées aux IMF

Pour cette seconde catégorie des stratégies, nous nous sommes référés à l'étude diligentée par CGAP en 2005 qui résume l'expérience de 80 IMF qui œuvrent dans la microfinance agricole des pays en développement.

Cette étude a su identifier dix stratégies que les IMF peuvent utiliser pour la réussite de la microfinance agricole (Peck C. R. et Pearce D, 2005).

a. *Le remboursement de crédit est indépendant de la réussite de l'activité financée*

Le fondement de cette stratégie est que les agriculteurs ont plusieurs sources de financement, donc l'analyse de crédit ne se limite pas seulement à l'activité à financer mais aussi à d'autres sources de financement. Lorsque la récolte ne permet pas de rembourser le crédit, l'agriculteur doit recourir à d'autres sources pour éponger sa dette. C'est l'application du contrat de la dette standard (Kalala F, 2009).

b. Formation du personnel

Les IMF qui financent l'agriculture utilisent un personnel formé en microfinance agricole, ce qui leur permet de bien sélectionner les bons emprunteurs et de combiner les garanties matérielles et personnelles afin d'améliorer la qualité de leur portefeuille de crédit.

c. Mobilisation de l'épargne

L'offre de service d'épargne a permis à certaines IMF de bien financer l'agriculture ; l'épargne étant la ressource la moins coûteuse, elle permet à l'IMF de réduire le coût de financement et donc de réduire son taux d'intérêt. Le service d'épargne permet aussi aux agriculteurs de contrôler leur niveau d'endettement.

d. Diversification des risques

Pour réussir dans la microfinance agricole, les Institutions Financières doivent diversifier les risques du portefeuille. Il est conseillé que la part de crédit agricole ne puisse pas dépasser 30% du portefeuille de crédit (Peck C. R. et Pearce D, 2005, p.16).

e. Adaptation des cycles de crédit aux flux de trésorerie des agriculteurs

L'une des spécialités de la microfinance agricole est perceptible dans les échéances les plus longues reflétant les cycles des activités financées. Cette stratégie contraint les IMF à se priver pendant un temps assez long (4 à 12 mois) de ses ressources prêtables ; lesquelles

sont immobilisées dans le crédit agricole. Pour financer certains investissements à moyen et long terme, les IMF peuvent recourir au crédit bail du type LVM.

f. Recours à l'agriculture contractuelle

Les IMF évoluant dans les milieux ruraux peuvent profiter de l'agriculture contractuelle pour améliorer la qualité de leur portefeuille.

L'agriculture contractuelle est un type d'agriculture qui permet aux entreprises agro-industrielles de fournir les intrants aux producteurs moyennant un contrat d'achat de leurs récoltes. L'objectif principal visé par ces entreprises est de contrôler la qualité et la quantité de leurs matières premières (Eaton C. et W. Shepherd A, 2002).

Dans cette situation, il peut y avoir un contrat tripartite entre l'IMF, l'entreprise agro-industrielle, et les agriculteurs. L'IMF fournit les fonds nécessaires à l'entreprise agro-industrielle qui achète les intrants appropriés aux agriculteurs et rembourse le crédit à travers la retenue à la source lors de l'achat des produits agricoles.

L'avantage de l'agriculture contractuelle dans la microfinance est qu'elle permet à l'IMF de transférer une bonne partie des risques aux entreprises agro-industrielles.

Ce type d'agriculture serait une bonne alternative au financement de petites exploitations agricoles de la RD Congo (Lukendo G. 2008).

g. utilisation des infrastructures existantes et des technologies modernes

L'existence des infrastructures préalables (banques classiques, églises, écoles, hôpitaux, routes, etc.) et l'évolution technologique (Internet, téléphone, Distributeur Automatique des Billets, etc.) permettent aux IMF de réduire les coûts de transaction.

Les IMF locales peuvent signer un accord avec les banques ou sociétés de transfert des fonds existantes pour faciliter les décaissements et les remboursements de crédit via les services de transfert.

Certaines IMF utilisent le mobile banking ou Personal Digital Assistant (PDA) afin de desservir certains villages surtout pendant les jours où les marchés locaux sont opérationnels (Lapenu C, 2008).

h. Collaboration avec les associations agricoles

Il est difficile et plus coûteux pour une IMF de pouvoir collaborer avec les agriculteurs individuels, raison pour laquelle il est suggéré aux IMF qui financent l'agriculture de travailler avec les Associations ou coopératives agricoles existantes déjà.

i. Utilisation de l'assurance

Certaines IMF recourent à l'assurance indiciaire afin de réduire les risques liés au climat. L'assurance indiciaire se base sur une mesure météorologique (température, vents, absence de pluie, etc.). L'assuré n'a droit au dédommagement que lorsque l'indice jugé pertinent a été dépassé. Par exemple, si la température maximale pour cultiver le haricot dans le district du Bas-Fleuve est de 40°C, l'agriculteur n'aura droit au dédommagement que lorsque la température dépasse 40°C.

L'assurance santé joue aussi un rôle indirect dans le financement de l'agriculture dans la mesure où, les agriculteurs sont souvent victimes de plusieurs maladies ; le manque des soins appropriés peut les empêcher de produire et donc de rembourser le crédit. En plus, l'absence de l'assurance santé peut pousser les agriculteurs à détourner les crédits lorsqu'ils sont victimes des maladies.

j. réduction de l'intervention de l'Etat

Les subventions publiques peuvent réduire l'efficacité de certaines IMF. Le gouvernement vise souvent à gagner confiance vis-à-vis de la population rurale à travers le crédit agricole. Lorsque les agriculteurs sont en difficultés de remboursement, le gouvernement peut intervenir pour annuler leurs dettes. En plus, ces subventions obligent souvent les IMF à cibler certaines activités agricoles.

Néanmoins, il existe maintenant dans certains pays des Institutions financières publiques qui évoluent dans le monde rural mais dont la gestion est assurée par les privés, c'est le cas de la BRI (Lapenu C, 2008).

Au terme de ce chapitre nous pouvons retenir que le regroupement des agriculteurs dans les Organisations Paysannes permet aux paysans d'accéder au financement et de réduire les coûts de transaction des IMF. Les IMF qui ont réussi à financer le secteur agricole, ont procédé à la diversification du portefeuille afin de réduire les risques covariants que caractérise le secteur agricole. Sur base de ces résultats, nous pouvons confirmer notre première hypothèse.

FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE PAR LA COOPEC MAYOMBE

Ce chapitre décrira des caractéristiques respectivement de l'agriculture et de la microfinance, dans le district du Bas-Fleuve (section 1 et 2) avant de s'appesantir sur l'expérience de la COOPEC Mayombe dans le financement des activités rurales et agricoles (section3).

2.1. Caractéristiques de l'agriculture du Bas-fleuve⁶

L'agriculture du Bas-Fleuve comprend à la fois les cultures vivrières et maraîchères ainsi que des cultures pérennes (cacaoyer, caféier, hévéa, etc.). Les cultures vivrières et maraîchères ont un cycle de production ne dépassant pas généralement une année, alors que celui de cultures pérennes dépasse souvent 5 ans. Compte tenu de la brièveté d'échéances qui caractérise la microfinance, cette section, se limite au niveau de principales cultures vivrières et maraîchères et présente également l'organisation des paysans dans ce district.

2.1.1. Principales cultures vivrières dans le Bas-Fleuve

Selon l'étude menée par le Centre National d'Appui au Développement et à la Participation Populaire (CENADEP 2008), le manioc, le maïs, l'arachide, la banane et le taro sont les principales cultures vivrières. Elles représentent environ trois quart de cultures vivrières de ce district comme l'indique le tableau ci-dessous.

⁶ Il s'agit de l'agriculture au sens strict, c'est-à-dire sans considérer l'élevage, la pêche et la pisciculture.

Tableau 2: Pourcentage des principales cultures vivrières dans le district du Bas-Fleuve

Culture	Lukula	Tshela	Boma	Seke Banza	Moanda	Total
Manioc	26	30	32,3	31,8	30,1	29,6
Maïs	16,8	17,3	14	10,2	11	14,6
Arachide	16,8	10,6	10,5	10,9	12,8	12,5
Banane	10,7	5,5	9,1	14	1,3	9,1
Taros	8,2	10,3	1,8	8,2		7,8
Igname	6,8	7	9,2	4,5	0,6	6
Haricot	0,3	3,5	1,8	8,6	2,6	3,8
Patate	1,7	3,5	1,8	5	7,1	3,6
Niébé	6,1	1,6	0,6	1,5	1,3	2,7
Tomate	2,6	1	0,6	1,3	4,5	1,7
Oignon	0,7	0,5	5,5	0,2	12,8	1,6
Piment	1,6	1,6	1,2	0,4	6,4	1,5
Riz		3		0,2		1
Soja	1	0,1	0,6	0,5	0,6	0,6
Aubergine					7,7	0,6
Courge		1,3		0,2	0,6	0,5
Huile de palme	0,2	1,5				0,5
Ananas		1		0,2		0,4
Autre	0,5	0,7	11	2,3	0,6	1,9
Total	100	100	100	100	100	100

Source : CENADEP (2008)

2.1.2. L'organisation des agriculteurs

Les paysans du district Bas-Fleuve se regroupent généralement dans les Organisations Paysannes (OP). Ce district compte environ 960 OP dont la moitié évolue dans l'agriculture (CENADEP, 2008).

Les membres travaillent souvent de manière individuelle et bénéficient des avantages du groupe notamment l'encadrement technique, l'appui financier, les intrants et les équipements agricoles, etc.

Les OP sont généralement encadrées par les ONG locales, nationales et internationales.

Le Diocèse de Boma a enregistré, 95 ONG⁷ locales qui sont implantées dans les principales cités du Bas-Fleuve.

Ces ONG sont souvent constituées par le regroupement au niveau secondaire ou tertiaire des OP du niveau primaire c'est-à-dire qui évoluent à la base⁸.

La politique d'intervention des ONG nationales ou internationales dépend d'une ONG à une autre, certaines ONG nationales travaillent avec les ONG locales, alors que d'autres travaillent directement avec les OP.

C'est le même cas pour les ONG internationales, il y en a qui passent par les ONG nationales, locales pour atteindre les OP. D'autres par contre traitent directement soit avec les ONG locales ou les OP. Le tableau ci-dessous présente la liste des ONG nationales et internationales qui ont leur siège dans la ville de Boma.

Tableau 3: liste des ONG nationales et internationales œuvrant dans le Bas-Fleuve

ONG Nationales	ONG Internationales
CENADEP	S.O.S. Faim Belgique

⁷ L'annexe 2 présente la liste complète de ces ONG, www.diocese.boma.com (consulté le 8 juin 2011)

⁸ Les OP du niveau primaire sont généralement composées des membres individuels, elles peuvent se regrouper pour former les OP du niveau secondaire et ces dernières peuvent à leur tour constituer les OP du niveau tertiaire.

CEPECO	TRIAS
CEP	SNV
GRAED	CIRAF
ADEC	WWF
GRADIC	NED

Source : Résultat de notre enquête.

En dehors des ONG, il existe aussi des institutions étatiques nationales et internationales qui accompagnent les agriculteurs. C'est le cas de l'Institut National pour l'Etude et la Recherche Agronomique (INERA) et FAO qui fournissent aux agriculteurs des semences améliorées. Dans le même ordre d'idée, nous avons noté la présence de la Banque Africaine de Développement qui construit des entrepôts pour les OP précisément dans le territoire de Seke Banza.

En matière de crédit, les membres sont souvent représentés par leurs OP respectives, les Institutions Financières œuvrant dans ce district peuvent profiter de la solidarité qui existe entre les membres pour réduire leurs coûts de transaction car les suivis individuels sont faits par les OP elles-mêmes. Quant aux OP du niveau primaire, elles peuvent bénéficier de la caution des ONG locales.

2.2. La microfinance dans le Bas- fleuve

Les services financiers en général et la microfinance en particulier restent sous développée dans ce district, seulement 11 % et 30% de la population ont déjà eu accès respectivement au crédit en espèce et à l'épargne (Kalala F., 2010)⁹.

Outre la présence de FINCA RDC qui est une institution internationale, la microfinance dans ce district est pratiquée par les institutions locales notamment les Coopératives CEAC,

⁹ Résultat de l'étude du marché que nous avons mené pour l'élaboration du plan d'affaires 2010-2015 de la COOPEC MAYOMBE

COOPEC CEC, COOPEC MAYOMBE, COOPEC CBCO et L'IMF BUSINA MICRO CREDIT (résultat de nos enquêtes)¹⁰.

Actuellement, la messagerie financière s'est largement développée dans ce district, dans la quasi-totalité de cités, il y a la présence de « l'Amis Fidèles » qui est une des Messageries Financières les plus connues par la population. Il y a donc moyen de signer un partenariat entre les IMF et les messageries financières.

En dehors du crédit en espèces, les paysans bénéficient également de crédit en nature. Cependant, le nombre de personne qui en bénéficie demeure faible soit 20% de la population (CENADEP 2008). Ce crédit provient principalement des amis ou familles et des ONG locales.

Tableau 4: L'origine du crédit en nature (en %)

Territoire Institution	Lukula	Tshela	Boma	SekeBanza	Muanda	Total
ONG locales	32,4	24	78,3			35,6
Familles/amis	40,5	68	4,3	66,7		44,1
Coopératives	13,5		4,3			5,1
Autres	13,6	8	13,1	33,3	100	15,2
Total	100	100	100	100	100	100

Source : CENADEP 2008

2.3. L'expérience de la COOPEC MAYOMBE

¹⁰ A l'exception de la COOPEC MAYOMBE et des COOPEC CEAC qui évoluent dans des zones rurales, les institutions restantes sont concentrées dans la ville de Boma.

La COOPEC Mayombe est une Institution financière issue de l'ONG Solidarité Paysanne au Mayombe (SOPAM). Cette dernière est passée par la stratégie d'internalisation de crédit avant d'aboutir à la création d'une coopérative d'épargne et de crédit agréée par la Banque Centrale du Congo. Sur ce, nous avons jugé important de connaître son fonctionnement tout en se basant sur sa genèse, sa vision, ses produits, sa politique des crédits agricoles, ses zones d'intervention ainsi que sur le niveau des compétences de personnel.

2.3.1. Genèse

La SOPAM est une ONG locale, créée en 1999 par 30 OP du niveau primaire, l'objectif poursuivi par cette ONG est d'améliorer le niveau de vie de ses membres.

Entre 2002 et 2008, SOPAM avait développé en interne les services d'épargne et de crédit et elle bénéficia de l'appui de l'ONG CARITAS-GENEVE.

Par manque de professionnalisme, elle n'a pas pu mobiliser l'épargne, néanmoins, elle a su accorder les crédits à partir des subventions reçues de son bailleur des fonds (l'ONG CARITAS-GENEVE). Les crédits étaient remboursables après trois mois et le taux d'intérêt trimestriel était de 10%.

En RD Congo, une ONG n'est pas autorisée à collecter l'épargne et elle ne peut octroyer les crédits que lorsqu'elle est agréée par la BCC comme une institution de microfinance de première catégorie (BCC, 2003). En plus de la réglementation, SOPAM ne disposait pas d'un personnel pouvant fournir des services financiers adéquats. Par conséquent, la stratégie d'internalisation n'a pas réussi à répondre aux besoins des OP.

Voulant soutenir les Organisations Paysannes du Bas-Fleuve, S.O.S. FAIM BELGIQUE, en collaboration avec CENADEP avait entrepris en 2006 un Programme de Développement Intégré dans le Bas Fleuve (PDIBF).

Une étude avait été réalisée dans les territoires de Lukula, Tshela, Boma et Seke-Banza afin

d'identifier les OP qui pouvaient bénéficier de ce projet. A l'issue de cette étude, 15 O.P. ont été retenues par le CENADEP dont SOPAM.

L'absence des institutions financières répondant aux exigences légales et aux besoins des OP avait poussé CENADEP à la création d'une institution financière formelle. Ainsi, à partir de l'expérience informelle de SOPAM dans le domaine de la microfinance, fut créée en juillet 2008, la « COOPEC MAYOMBE ». Cette dernière est dotée des organes requis et elle fut agréée par la Banque Centrale en 2010.

L'objectif poursuivi par CENADEP dans la création de cette coopérative est de développer une institution financière pérenne pouvant répondre aux besoins des paysans. La coopérative Mayombe s'inscrit dès lors dans la logique de réseau mutualiste.

Elle est autonome néanmoins, pour éviter le risque de dérive de la mission, certains membres participent dans la gestion de deux Institutions (coopérative et ONG). C'est le cas de Monsieur Nzungu Mavinga Clément qui est à la fois secrétaire et initiateur de l'ONG SOPAM et président du Conseil d'Administration de la COOPEC Mayombe.

2.3.2. Vision

La vision actuelle de cette coopérative a été définie à partir du plan d'affaires 2011-2015. La COOPEC Mayombe compte devenir un établissement de crédit de référence dans le district du Bas-Fleuve. Après l'exécution de ce plan d'affaires, l'institution pourra réorienter sa vision afin de favoriser la création des cartels de production et de transformation des produits agricoles.

2.3.3. Produits Offerts

Durant ses trois premières années d'existence, cette coopérative offrait deux produits l'épargne et le crédit.

a. L'épargne

Lors de sa création, la coopérative avait deux comptes d'épargne dont l'épargne à vue et l'épargne à terme. L'épargne à vue n'est pas rémunérée, l'institution retient des frais de tenue de compte de 1% sur le montant épargné. Il est prévu de rémunérer l'épargne à terme, cependant ce produit n'est pas encore sollicité par les membres.

Le montant d'ouverture des comptes est fixé à 20 \$ US dont 10 \$ pour la participation aux fonds patrimoniaux, 5 \$ US pour le droit d'adhésion et 5 \$ US comme épargne initiale de membre.

Dans le souci de mobiliser davantage l'épargne des membres, l'institution a lancé en décembre 2010, l'épargne à la carte, cette dernière est un produit par lequel les autres membres du personnel (en plus de l'agent de crédit) de la coopérative descendent sur terrain afin de collecter les épargnes. Les membres remplissent des cartes en faisant de versements soit journaliers ou soit hebdomadaires. La coopérative retient une commission de 3,22% du montant collecté.

Durant les deux premières années d'existence, la coopérative Mayombe a enregistré un accroissement régulier de l'encours d'épargne ; en six mois d'existence (juillet à décembre 2008), son encours d'épargne est passé de 5 226 \$ US à 24 146 \$ US et avait atteint 59 159 \$ US en décembre 2009. Cependant, la baisse de l'encours de crédit et l'absence de marketing de l'institution ont fait que l'encours d'épargne soit relativement stable en 2010.

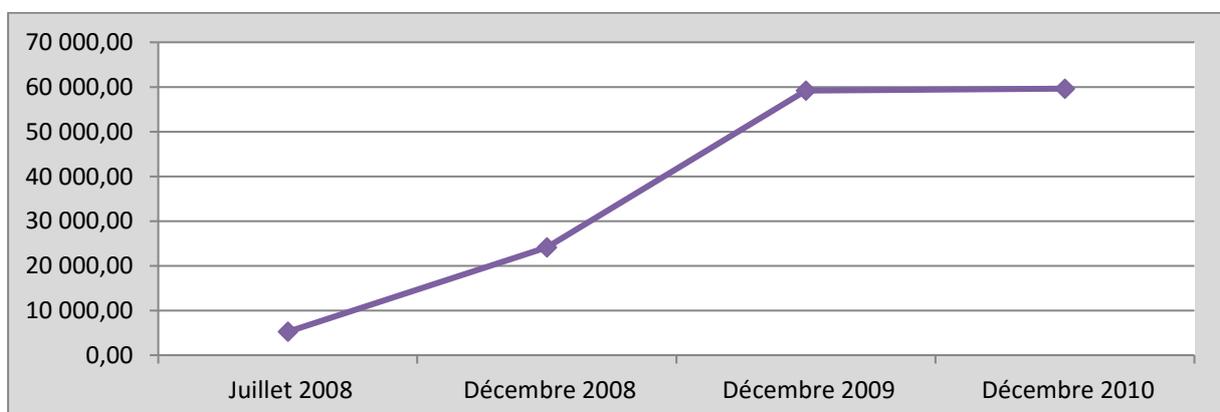


Figure 3: évolution de l'encours d'épargne (plan d'affaires 2009 à 2012)

Quand bien même la coopérative a commencé avec les Organisations Paysannes Agricoles, elle a pu étendre son champ d'action à d'autres catégories professionnelles.

Ainsi, entre 2008 et 2010, le nombre des membres est passé de 1 772 à 3 356, cette croissance se fait plus sentir au niveau des membres individuels et des autres associations. Le nombre de membres des Associations Paysannes est resté stable. Même si le nombre de membres individuels a augmenté durant les trois premières années, il est important de signaler que cette croissance reste faible par rapport au besoin réel. L'étude que nous avons menée montre que la coopérative peut arriver à mobiliser l'épargne d'environ 75% de la population de ce district (Kalala, F. 2010).

Tableau 5: Evolution des membres durant les trois premières années

Catégories	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Individuel	163	372	486
Association PDIBF	1 259	1270	1 270
Autres Associations	350	1 025	1 600
Total	1772	2 667	3 356

Source : COOPEC MOYOMBE, plan d'affaires 2009 à 2012

B. le crédit

La coopérative n'accorde le crédit qu'à ses membres. Pour avoir un crédit, le membre doit remplir les conditions suivantes :

- avoir une ancienneté au moins de 3 mois ;
- être un membre actif (mouvements réguliers) ;
- être de bonne moralité ;
- avoir en compte épargne au moins 1/5 du montant de crédit sollicité, en guise de

caution ;

- Présenter des biens meubles ou immeubles dont la valeur est égale ou supérieure au montant du crédit ou obtenir l'aval d'un membre dont l'épargne est égale ou supérieure au montant du crédit sollicité ;
- payer commission de 0,5% du montant sollicité.

Les crédits sont octroyés au taux d'intérêt mensuel de 3% et sont remboursables en 6 mensualités.

Sa politique de crédit privilégie l'arrangement à l'amiable, en cas de retard de remboursement. La reconnaissance de la dette permet à l'emprunteur de bénéficier d'un rééchelonnement de la dette.

Les crédits sont consentis aux individus, aux associations agricoles et non agricoles. La part de crédits accordés aux associations agricoles dans le portefeuille totale de crédit reste généralement élevée (79% en 2008, 28% en 2009 et 40% en 2010). Ceci montre que l'institution gère bien le risque de dérive de la mission.

Tableau 6 : Evolution de l'encours de crédit en USD

Catégories	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Individuel	8 051	50 345	38 895
Association PDIBF	31 149	22 108	28 135
Autres Associations	134	5 751	4 070
Total	39 334	78 204	71 100

Source : COOPEC MOYOMBE, plan d'affaires 2009 à 2012

2.2.5. Pratique de crédits agricoles

Pour sa première expérience, la coopérative Mayombe avait commencé par résoudre le problème de la commercialisation des produits agricoles en accordant aux OP des crédits

commerciaux. Ces crédits ont été octroyés aux mêmes conditions que ceux accordés aux individus.

Le résultat de ces crédits n'était pas fameux, au 31 décembre 2009 et 2010, les Portes feuilles à Risque de ces crédits (PAR >30 jours) étaient de plus de 75%¹¹.

2.3.6. Zones d'intervention

Jusqu'en 2010, la coopérative ne disposait qu'une seule agence dans la cité de Nsioni et une représentation dans ville de Boma et une autre dans la cité Tshela.

Les deux représentations peuvent collecter l'épargne des membres, cependant, les décisions d'octroi des crédits sont prises au niveau de l'agence.

2.3.7. Formation du personnel

En décembre 2010, la coopérative comptait 5 salariés dont un gérant, un agent de crédit, une comptable, une caissière et une secrétaire chargée de la réception.

Pour faciliter l'exécution du plan d'affaires 2011-2015, le personnel de cette coopérative bénéficie des formations sur des notions fondamentales de la microfinance. Cependant, cette formation est ne concerne pas la microfinance agricole par conséquent, le personnel n'a pas encore des compétences requises en microfinance agricole.

La COOPEC Mayombe travaille avec les Organisations Paysannes mais elle n'a pas encore diversifié son portefeuille de crédit ; elle offre que les crédits commerciaux. Ceci nous amène à confirmer partiellement notre deuxième hypothèse.

¹¹ Il s'agit des crédits octroyés aux OP seulement

Comme dans les deux premiers chapitres, ce chapitre comprend également trois sections. La première section présente le diagnostic interne et externe de la coopérative Mayombe dans le domaine de la microfinance agricole ; la deuxième et la troisième section sont réservées respectivement aux pistes de solutions et aux mesures d'accompagnement (recommandations).

3.1. Analyse swot

Pour mener le diagnostic interne et externe de la coopérative Mayombe dans le domaine de microfinance rurale en général et agricole en particulier, nous avons recouru à la matrice SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) ou FFOM (Forces et Faiblesses ; Occasions et Menaces).

Notre diagnostic s'est basé sur les différentes stratégies préconisées dans la microfinance agricole, le fonctionnement de la coopérative Mayombe et l'environnement dans lequel la coopérative évolue.

Tableau 7: Analyse SWOT de la Coopérative Mayombe

<p>Forces / Strengths</p> <p>S1. Disposition de l'agrément ; S2. La participation de certains membres dans la gestion de la coopérative et de SOPAM ; S3. Diversification de public cible ; S4. L'objectif de pérennité ; S5. Le lancement de l'épargne à la carte.</p>	<p>Faiblesses/ Weaknesses</p> <p>W1. Insuffisance des compétences ; W2. Mauvaise politique de crédit ; W3. Absence du marketing de l'institution ; W4. Insuffisance d'agences.</p>
<p>Occasions/ Opportunities</p> <p>O1. Présence des ONG nationales et internationales ; O2. Le soutien de S.O.S. Faim et CENADEP</p>	<p>Menaces/ Threats</p> <p>T1. Mauvaise conception du crédit ; T2. Présence des risques covariants ; T3. Dégradation des routes des désertes</p>

O3. Le regroupement des agriculteurs dans les OP, O4. L'absence de la concurrence dans ce domaine ; O5. Présence des Messageries financières.	agricoles ; T4. Manque de moyens de conservation des produits agricoles ; T5. Dépréciation du Franc Congolais par rapport au dollar américain.
---	--

3.1.1. Les Forces

La coopérative Mayombe dispose des éléments qui constituent ses points forts dans le domaine de microfinance rurale et agricole. Il s'agit précisément de :

- la disposition de l'agrément qui lui permet de collecter l'épargne et d'octroyer le crédit;
- la bonne gestion du risque de dérive de la mission grâce à la participation de certains membres aux organes de décisions de deux Institutions (COOPEC Mayombe et ONG SOPAM) ;
- la diversification du public cible, quand bien même l'institution a commencé avec les OP œuvrant dans l'agriculture, elle a su étendre son champ d'action à d'autres catégories professionnelles;
- l'idée d'aboutir à un réseau pérenne, la coopérative Mayombe n'a pas encore rempli les quatre conditions de pérennisation, mais nous pensons que le fait de s'inscrire dans la logique de réseau mutualiste constitue une force car la coopérative pourra être à mesure de fonctionner après le retrait de son bailleur de fonds (S.O.S. Faim) prévu en 2013 ;
- la mobilisation de l'épargne à la carte ; étant donné que cette dernière est un des produits les plus connus par la population, son lancement va contribuer à l'augmentation de l'encours d'épargne de la coopérative.

3.1.2. Les Faiblesses

Le résultat des crédits accordés aux OP par la COOPEC Mayombe n'était pas fameux. Au 31 décembre 2009 et 2010, les Portes feuilles à Risque de ces crédits (PAR >30 jours) étaient de plus de 75%¹². Ceci montre qu'il existe des faiblesses au niveau de la politique de crédit.

Lors de l'octroi des premiers crédits aux OP, la coopérative n'avait pas mené une étude minutieuse pouvant arriver à identifier les vrais besoins des OP; tout en voulant réduire les risques liés au secteur agricole, l'institution avait préféré de leur accorder des crédits commerciaux au détriment des crédits de production et/ou d'équipements.

Malheureusement, la plupart d'OP n'avaient pas encore d'expérience dans la commercialisation des produits agricoles. Certaines parmi elles avaient préfinancé les stocks sans pourtant vérifier la qualité des produits lors de la livraison. Cette situation avait entraîné des pertes importantes car le prix de vente était inférieur au prix d'achat.

Pour aider les OP à rembourser les crédits, S.O.S. Faim Belgique avait doté des OP des équipements de production pouvant améliorer leurs recettes et leur permettre de rembourser le crédit.

Cependant, la plupart de ces équipements n'ont pas pu fonctionner, ils ont été achetés en Europe sans pourtant tenir compte des réalités locales.

La procédure de recouvrement reste mauvaise, la reconnaissance de la dette ne suffit pas pour rééchelonner la dette.

Outre les faiblesses constatées au niveau de la politique de crédit, il est possible d'évoquer d'autres points faibles de cette coopérative notamment :

- manque des formations du personnel dans le domaine de microfinance rurale et agricole ;
- l'absence de marketing de l'institution, après trois ans d'existence, la coopérative reste inconnue par la plupart des paysans ;

¹² Il s'agit des crédits octroyés aux OP seulement

- la centralisation du pouvoir d'octroi de crédit au niveau d'une seule agence, ce qui constitue un coût de plus pour les membres situés dans les autres cités ; ils doivent parcourir 40 à 80 Km avant d'atteindre l'agence.

3.1.3. Les Opportunités

Le district de Bas-Fleuve présente un certain nombre d'opportunités que la COOPEC Mayombe peut saisir dans la réalisation de sa mission. Il s'agit notamment de :

- la présence des ONG nationales et internationales qui encadrent les OP;
- la présence de S.O.S. Faim et CENADEP qui apportent à la coopérative un soutien technique et financier ;
- regroupement des agriculteurs dans les OP, ce qui permet à la coopérative de réduire ses coûts de transactions ;
- l'absence de la concurrence dans ce domaine ;
- la présence des Messageries financières.

3.1.4. Menaces

Lors de notre enquête, nous avons aussi identifié certaines menaces auxquelles la coopérative doit faire face.

Les ONG nationales et internationales ont souvent l'habitude d'accorder des dons ou subventions aux OP. Il devient alors difficile à ces dernières de bien comprendre la notion de crédit qui est différent du don.

Environ 90% d'OP restent concentrer dans la culture de manioc et du maïs. Ceci expose la coopérative à des risques covariants car tout résultat défavorable à ces cultures entrainera la quasi-totalité d'OP dans des situations difficiles.

La dépréciation du franc congolais, le manque d'entrepôts et la dégradation des routes de dessertes agricoles sont aussi parmi les causes du non remboursement de crédit accordé aux OP.

Prélevés en dollars, les crédits ont servi à financer des opérations de commercialisation des produits agricoles qui étaient réalisées en Francs Congolais tant à l'achat qu'à la vente.

Cependant, durant l'année 2009, il y a eu une forte dépréciation du franc congolais, le taux de change dollar américain franc congolais est passé de 550 FC le dollar, lors de l'octroi du crédit pour atteindre 810 FC dans un premier temps et même 880 FC par la suite, occasionnant ainsi une grande perte pour les Associations.

Par manque d'entrepôts, les OP étaient obligées de vendre leur production aux détaillants à des faibles prix et une bonne partie de produits agricoles achetés dans certains villages n'a pas pu être évacuée à cause du mauvais état des routes.

3.2. PISTES DE SOLUTIONS

Toutes les faiblesses de la politique de crédit montrent qu'il est nécessaire d'identifier les besoins des OP avant de leur consentir des crédits et de former le personnel dans le domaine de la microfinance agricole.

C'est ainsi qu'avant de proposer les pistes de solutions, nous avons jugé important de présenter au préalable le résultat de notre étude.

3.2.1. Présentation du résultat de l'enquête

L'étude a porté principalement sur les points suivants :

- les principales activités ;
- l'organisation des groupes ;
- les principales cultures et leur saisonnalité;
- les besoins en crédits ;
- l'encadrement technique.

a. Les principales activités

Les OP font plusieurs activités cependant, l'agriculture et l'élevage sont les activités les plus courantes.

Tableau 8: principales activités des OP

Activités principales	Nombre d'OP favorables	% par rapport à effectif total
Agriculture	8	100
Elevage	6	75
Artisanat	4	50
Réhabilitation des routes	2	25
Pisciculture	2	25
	1	12,5

b. L'organisation des OP

Dans toutes les OP, les membres sont obligés de payer des cotisations, soit mensuelle, trimestrielle ou annuelle. La cotisation mensuelle reste faible, elle varie entre 500 FC et 1000 FC. Et dans la quasi-totalité des OP, les membres font des activités individuelles, les OP constituent de structure de représentation.

Tableau 9: activité individuelle / activité collective

Répartition	Activité individuelle		Activité collective		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
	7	87,5	1	12,5	8	100

c. Les principales cultures et leurs saisonnalités

Le manioc, le maïs, l'arachide sont les principales cultures des OP. La plupart des cultures ont un cycle de production de 4 mois.

Tableau 10 : les principales cultures vivrières et leurs cycles de production

Cultures principales	Nombre d'OP favorables	% par rapport à effectif total	Cycle de production en mois
Le manioc	7	87,5	12
Le maïs	7	87,5	4
L'arachide	4	50	4
Ignames	1	12,5	4
Riz	1	12,5	5
Soja	1	12,5	4
Oignon	1	12,5	4
Tomate	1	12,5	2
Aubergine	1	12,5	2
Niébé	2	25	4

d. besoin en crédits

Les OP interrogées ont plus besoins de crédits pour les équipements, la construction de dépôt, les intrants agricoles, la commercialisation et la récolte de leurs produits.

Tableau 11: besoins en crédits

besoins en crédits	Nombre d'OP favorables	% par rapport à effectif total
intrants agricoles	4	57,14
Equipements	8	100,00
Stockage	6	85,71
Location terrain	1	14,29
la commercialisation	4	57,14
Récolte	4	57,14
Sarclage	3	42,86
Défrichage	3	42,86
Semis	3	42,86

➤ Besoins de crédits pour les intrants agricoles

Grace à l'appui des ONG locales et internationales, les OP disposent déjà des semences améliorées de manioc. A nos jours, elles ont plus besoin de crédit pour acheter les semences d'arachide, de maïs, et du niébé.

Tableau 12: Besoins de crédits pour les intrants agricoles

intrants agricoles	Nombre d'OP favorables	% par rapport à effectif total
Le manioc	1	14,29
Le maïs	2	28,57
L'arachide	3	42,86
Soja	1	14,29
Oignon	1	14,29

Tomate	1	14,29
Aubergine	1	14,29
Niébé	2	28,57
Engrais chimiques	1	14,29

➤ Besoins de crédits pour les équipements

Le manioc étant la principale culture, le moulin et le séchoir des maniocs sont les équipements les plus sollicités par les OP.

Tableau 13: Besoins des crédits pour les équipements

Equipements	Nombre d'OP favorables	% par rapport à effectif total
Décortiqueuse	1	14,29
Véhicule	1	14,29
Motos	1	14,29
Moulin	3	42,86
Tronçonneuse	1	14,29
Séchoir	3	42,86
Concasseur	1	14,29
Motoculteur	1	14,29
Chariot	1	14,29
Brouettes	1	14,29

e. Encadrement technique

Toutes les OP bénéficient de l'encadrement technique principalement de la part de CENADEP.

3.2.2. Proposition des pistes de solutions

L'agriculture dans le district du Bas –Fleuve reste un secteur à haut risque, pour atténuer les risques liés à ce secteur la coopérative Mayombe doit diversifier son portefeuille de crédit.

Sur ce, compte tenu des besoins des OP, la coopérative peut mettre à la disposition des paysans le crédit bail, le crédit productif, le crédit de stockage et le crédit commercial.

a. le crédit bail

Tout en s'inspirant de la Location Vente Mutuelle (LVM) du réseau CECAM, le crédit bail serait une des solutions aux besoins des OP.

L'enveloppe à allouer au crédit d'équipement sera généralement importante (chaque OP a besoin d'un équipement équivalent à au moins 2 000 \$US). Vu le faible niveau de fonds propres et de l'absence de l'épargne à terme, la coopérative Mayombe aura du mal à répondre à ces besoins. Néanmoins, elle peut profiter de la volonté de son bailleur de fonds qui vise à doter les OP des équipements de production.

Le crédit bail permet une gestion plus rigoureuse qu'un simple don et tient compte de l'amortissement de l'équipement. Sur ce, nous suggérons à l'ONG S.O.S. Faim de recourir au crédit bail et non au don.

Dans cette circonstance, S.O.S. Faim pourra mettre à la disposition de la coopérative une subvention destinée à financer uniquement les équipements de production ou de transformation des produits agricoles.

Les OP désirant acquérir des équipements doivent adresser leurs demandes auprès de la coopérative tout en choisissant eux-mêmes les fournisseurs de ces équipements.

La coopérative procédera à l'étude de la demande de crédit et à la vérification de l'état de l'équipement. Ces crédits doivent respecter certaines conditions générales de la politique de crédit notamment l'épargne préalable, la commission et le taux d'intérêt.

Vu la précarité que caractérise les OP et la volonté du bailleur d'aider les paysans, la coopérative peut réduire le taux de l'épargne préalable à ce crédit à 10%. Cette épargne sera considérée comme un acompte, en plus la coopérative doit tenir compte de la caution solidaire existante au sein de l'OP.

Le montant restant sera échelonné dans le temps, l'échéance de remboursement dépendra de valeur de l'équipement. Compte tenu de l'amortissement des équipements, nous pensons que la durée maximale ne peut pas dépasser cinq ans¹³.

Pour les équipements de transformation (ex moulin), les remboursements pourront se faire mensuellement moyennant un délai de grâce (1 à 3 mois). Alors que pour les équipements de production les remboursements dépendront de la saisonnalité des activités des OP.

Le risque encouru par la coopérative est réduit par le fait qu'elle restera propriétaire de l'équipement jusqu'au versement de la dernière tranche.

b. les crédits productifs

Ces crédits seront destinés à financer les dépenses de production (achat de semences, le défrichage, le semis, le sarclage et la récolte).

Au regard du résultat de notre enquête, ces crédits seront alloués principalement à la récolte et à l'achat des intrants agricoles des principales cultures à l'exception du manioc.

L'échéance de remboursement de crédit dépendra à la fois de l'activité financée et de la saisonnalité de chaque produit.

Etant donné que le cycle de production de la quasi-totalité des intrants dont ont besoin les OP est de 4 mois, l'échéance de remboursement peut être fixée à 5 mois. Le mois supplémentaire permettra aux OP d'écouler leurs productions.

¹³ La durée d'amortissement de la plupart d'équipements de production ne dépasser pas 5 ans.

Pour ce qui concerne la récolte, l'échéance de remboursement pourra être de trois mois dont 2 mois pour la récolte et un mois pour la vente.

c. le crédit de stockage

Après notre entretien avec les OP, nous avons retenu qu'elles peuvent conserver certains produits notamment les arachides et les riz pendant période 6 à 12 mois. Ces produits connaissent une forte variation du prix entre la période de récolte et la période de pénurie.

Durant la période de récolte, il y a souvent surabondance des produits sur le marché, ce qui entraîne une baisse de prix de vente. Trois mois après, les prix de vente de ces produits sont généralement élevés, ils équivalent souvent au double de ceux vécus pendant la période de récolte.

La plupart d'OP n'ont pas des entrepôts pour stocker leurs productions, néanmoins nous avons noté la présence la Banque Africaine Développement qui investit dans la construction des entrepôts précisément dans le territoire de Seke Banza.

Tout s'inspirant du Crédit Grenier Commun Villageois du réseau CECAM, la coopérative Mayombe peut collaborer avec la BAD dans la construction des entrepôts qui seront gérés par les OP bien organisées.

Les paysans désirant bénéficier des avantages de la hausse du prix pendant la période creuse, peuvent déposer leurs productions dans les entrepôts gérés par leurs OP respectives, ces dernières doivent vérifier la qualité de la production et estimer la valeur de la production totale stockée par chaque membre.

Après vérification de la qualité du stock, la coopérative peut consentir aux OP un crédit qui va leur permettre de faire face à leurs besoins durant toute la période de récolte. Le montant à accorder doit être inférieur à la valeur du stock à la récolte (dans la plupart

d'expériences, le montant de ce crédit représente au plus 80% de la valeur du stock à la récolte). Le remboursement de ce crédit se fera après la vente de la production.

Ce crédit est moins risqué que le crédit productif par le fait que le stock nanti est plus liquide que les garanties matérielles. Toutefois, l'institution a intérêt à tenir compte de l'épargne préalable au crédit inscrite dans sa politique de crédit.

d. Le crédit commercial

Ces crédits sont déjà opérationnels au niveau de la coopérative Mayombe. Ils sont octroyés aussi bien pour la commercialisation des produits agricoles que pour les biens manufacturés.

3.3. RECOMMANDATIONS

Pour que les pistes de solutions que nous venons de proposer soient efficaces, certaines conditions doivent être remplies aussi bien de la part de la coopérative Mayombe que de la part de toutes les autres institutions impliquées, dans le développement de l'agriculture du Bas-Fleuve.

C'est ainsi que nos recommandations s'adressent à la fois à la coopérative Mayombe, à CENADEP et S.O.S. Faim Belgique, aux autres ONG ; à l'Etat et aux OP.

3.3.1. La coopérative Mayombe

Pour la coopérative Mayombe, nos recommandations portent sur :

- la formation du personnel ;
- la mobilisation de l'épargne ;
- la réduction des coûts de transactions ;

- la réussite du crédit bail ;
- la réussite du crédit de stockage ;
- la réussite du crédit productif.

a. La formation du personnel

La formation du personnel est un des éléments déterminants pour la réussite de la coopérative dans le domaine de la microfinance rurale et agricole.

Pour améliorer la qualité de son portefeuille de crédit, le personnel de la coopérative doit être à mesure de mener l'analyse de 5 C (le Caractère, la Capacité, le Capital, la Caution et les Conditions).

Tableau 14: Analyse de 5 C

Caractère
Avant d'octroyer le crédit, la coopérative doit s'assurer que les membres disposent déjà de l'expérience dans l'activité à financer et qu'ils ont la volonté de rembourser le crédit.
Capacité
Les revenus de l'activité à financer doivent être à mesure de couvrir les coûts de crédits

Capital
En dehors des revenus de l'activité à financer, la coopérative doit également connaître les ressources des autres activités et dégager les fonds propres des OP qui peuvent servir en cas de difficulté de remboursement.
Cautionnement
La solidarité qui existe entre les membres des OP constitue la première garantie, cependant, la coopérative peut également solliciter des garanties matérielles (bureau de l'OP par exemple) ou la caution des ONG qui encadrent les OP.
Conditions
La coopérative doit également tenir compte des contraintes liées à l'environnement dans lequel les OP réalisent leurs activités.

b. La mobilisation de l'épargne

Le marché reste très favorable à ce produit. L'étude que nous avons menée pour l'élaboration du plan d'affaires de cette coopérative montre qu'environ 75% de la population est prête à épargner auprès de la coopérative Mayombe.

Cependant, pour optimiser la mobilisation de l'épargne, la coopérative doit mener des actions marketing afin de faire connaître l'institution auprès de la population.

c. La réduction des coûts de transactions

Pour réduire les coûts de transactions, la coopérative a intérêt à travailler avec les OP existences déjà. Dans le même ordre d'idée, elle doit ouvrir dans un premier temps les agences et les points de services dans toutes les cités où les nombres de membres actuels et potentiels sont importants.

Et en suite, pour aboutir à un réseau mutualiste pérenne, les agences les plus efficaces, deviendront des Coopératives Primaires d'Épargne et de Crédit.

Quant aux cités à faible densité, la coopérative peut collaborer avec Amis Fidèles (Messagerie financière présente dans la quasi-totalité des cités) afin de faciliter le remboursement et le décaissement du crédit.

d. La réussite crédit de stockage

Vu l'aspect social (amélioration de la sécurité alimentaire dans le secteur) que caractérise ce crédit, la coopérative peut convaincre les bailleurs impliqués dans le développement du monde rural à dans la construction des entrepôts. Cependant, par y arriver, elle doit élaborer un projet de développement susceptible de les exciter.

Ce crédit constitue un moyen pour stabiliser les prix sur le marché, néanmoins, la coopérative doit veiller à ce que la vente se fasse progressivement. Pour éviter le surendettement, il sera accordé uniquement aux OP n'ayant pas un crédit en cours.

e. La réussite du crédit bail

La coopérative doit financer ce crédit à partir des ressources stables. Pour ce faire, elle a intérêt de travailler de façon professionnelle et suivre les recommandations contenues dans le plan d'affaires 2011-2015 afin de pouvoir convaincre les investisseurs sociaux.

f. La réussite de crédit productif

Le crédit productif est le type de crédit le plus risqué, il ne doit pas être concentré sur une seule culture ou activité et sa part dans le portefeuille total de crédit doit être inférieure à 30%.

3.3.2. CENADEP et S.O.S.FAIM BELGIQUE

Les deux ONG sont les principaux partenaires de la coopérative, ils doivent l'accompagner dans l'atteinte de la pérennité en apportant un appui technique (Formation du personnel) et financier.

Pour améliorer la gestion de ressources des OP, nous recommandons que tout appui financier de ces ONG en faveur des OP passe par la coopérative Mayombe. Nous recommandons également à S.O.S. Faim Belgique de mettre ligne de crédit à la disposition de la COOPEC Mayombe après son retrait en 2013.

3.3.3. Les Organisations Non Gouvernementales

Le rôle primordial des ONG est d'apporter un appui technique aux OP. Cet appui doit concerner à la fois la production, la conservation et mais aussi la gestion du patrimoine.

En dehors de leur rôle fondamental, les ONG doivent également permettre aux OP d'accéder au crédit en les aidant à élaborer des projets bancables et en se portant garantes vis-à-vis de la coopérative d'épargne et de crédit.

3.3.4. Les Organisations Paysannes

Elles restent des structures d'encadrement des paysans à la base, pour réussir d'obtenir un financement adéquat, les membres doivent développer un esprit de solidarité et doivent partager les mêmes objectifs. Dans la même logique, les OP doivent diversifier leurs cultures.

3.3.5. L'Etat

Nous ne pouvons pas terminer nos recommandations sans aborder le rôle que doit jouer le gouvernement dans le développement de l'agriculture dans le district du bas-fleuve.

Pour permettre aux OP de bénéficier les crédits, l'Etat à travers son gouvernement provincial doit :

- investir dans les infrastructures de bases (réhabilitation des routes de dessertes agricoles, construction des entrepôts nécessaires pour le crédit de stockage, etc.) ;
- améliorer les services d'INERA ;
- faciliter les synergies entre INERA et la COOPEC,
- promouvoir le secteur agricole à travers des avantages fiscaux et douaniers ;
- favoriser l'implantation des entreprises agro-industrielles.

Après avoir identifié les besoins des OP, nous avons été à mesure de proposer à cette coopérative une série des gammes des produits ; néanmoins, étant donné que la plupart de ces produits sont nouveaux pour la coopérative, la formation du personnel dans le domaine de la microfinance s'avère nécessaire. Ceci nous a permis de confirmer notre troisième hypothèse.

CONCLUSION GENERALE

Notre travail a porté sur la problématique de financement de l'agriculture à travers la microfinance, cas de la COOPEC Mayombe. Les principales questions de recherche étaient les suivantes :

- quels sont les principaux facteurs de succès de la microfinance agricole ?
- comment est-ce que la COOPEC Mayombe répond-t-elle aux besoins des paysans dans le district du Bas-Fleuve ?
- quelles sont les pistes de solutions que cette coopérative peut exploiter pour améliorer davantage son efficacité dans la microfinance rurale en général et celle agricole en particulier ?

Nous sommes partis des hypothèses ci-dessous :

- H₁ « le regroupement optimal des villageois dans les OP et la diversification des produits sont parmi les principaux facteurs de succès dans la microfinance agricole » ;
- H₂ « Comme toute institution financière évoluant dans le monde rural, nous avons estimé que la COOPEC Mayombe recourt aux principaux facteurs de succès précités » ;
- H₃ « L'étude du marché et la formation du personnel sont des moyens qui peuvent améliorer davantage l'efficacité de cette coopérative ».

Pour vérifier ces hypothèses de recherche, nous avons recouru à la technique documentaire et celle d'interview pour collecter les données et à la méthode descriptive, analytique et comparative pour analyser ces données et procéder à la rédaction du mémoire.

Les principaux résultats de notre étude se déclinent à ces termes:

- les IMF qui financent l'agriculture travaillent avec les Organisations Paysannes afin d'améliorer leur efficacité productive et diversifient leurs portefeuilles de crédit afin de réduire les risques liés au secteur agricole ;
- la COOPEC Mayombe travaille avec les Organisations Paysannes mais elle n'a pas encore diversifié son portefeuille de crédit ;

- après avoir identifié les besoins des OP, nous avons été à mesure de proposer à cette coopérative une série des gammes des produits ; néanmoins, étant donné que la plupart de ces produits sont nouveaux pour la coopérative, la formation du personnel dans le domaine de la microfinance s'avère nécessaire.

Fort de ces résultats la première et la troisième hypothèse sont totalement confirmées. La deuxième hypothèse a été partiellement confirmée.

Nous ne pouvons prétendre avoir épuisé le sujet, notre travail s'est focalisé sur le financement de cultures vivrières, plusieurs d'autres questions restent ouvertes quant au financement des cultures pérennes, de l'élevage, de la pisciculture, etc. Toutes ces questions peuvent constituer un vaste et fécond domaine d'investigations pour les futures recherches.

BIBLIOGRAPHIE SELECTIVE

I. OUVRAGES

1. BCC, (2003), l'instruction n° 1 aux IMF du 13 septembre 2003 telle que modifiée et complétée le 18 décembre 2005 ;
2. CENADEP (2008), *Rapport final de l'étude menée dans le Bas-Fleuve*, Décembre 2008 ;
3. Coopérative Mayombe(2009), *plan d'affaires 2009-2012* ;
4. Eaton C. et Shepherd W. A. (2002), *l'agriculture contractuelle*, FAO, Rome ;
5. Fraslin J.H. (2000), *les CECAM du Madagascar : une Institution Mutuelle agricole à la recherche d'une réponse appropriée aux besoins spécifiques des agriculteurs*, février 2000;
6. Kalala F., (2009), *Cours de Théorie Economique de Microfinance*, première licence microfinance, UPC ;
7. Kalala F., (2010), *Plan d'Affaires COOPEC MAYOMBE, 2011-2015* ;
8. Kalala F., (2010), *Support de cours d'évaluation et gestion des Projets*, deuxième licence FASE, UPC ;
9. Lapenu C., (2005), *Guide Opérationnel d'Analyse de la Gouvernance d'une Institution de Microfinance*, CERISE-IRAM, Paris ;
10. Lapenu C., (2008), *Evolutions Récentes dans l'offre et les stratégies de financement du secteur agricole*, CERISE, Paris;
11. Lukendo G. (2008), *problématique du financement du secteur agricole dans la province du Sud Kivu* ; mémoire présenté en vue de l'obtention du titre de licencié en Administration et gestion des projets, Campus de Bukavu ;
12. Ministère de l'agriculture, pêche et élevage (2008), *Programme Spécial de la Relance Agricole*, Kinshasa ;
13. Nkwembe G.B (2008), *cours d'économie rurale*, troisième graduat FASE, UPC ;
14. Perck. C.R. et Peace D., (2005), *microfinance agricole : gérer les risques et concevoir des produits adaptés*, Etude spéciale n°11 CGAP ;

15. Ramanganavalona S et Frasin J. H., (2002), *le Crédit Grenier Commun Villageois du CECAM*, présenté au Séminaire sur le Financement du Développement Rural en Afrique Addis – Abeba, Ethiopie 2 au 6 Décembre 2002 ;
16. Wampfler B., Roesch M., Ralison E., Ramiaramanana J (2003), Etude de l'impact du réseau CECAM: Principaux résultats de la première année, Montpellier, CIRAD, Paris ;
17. Wampfler B., Bouquet E., Ralison E. (2007), Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar présenté in international conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice, Rome Italy 19-21 March 2007 ;
18. Wampfler B. Doligez F, Lapenu C., Vandembrouck J.P. (2008), Organisations Professionnelles Agricoles et Institutions financières rurales : *Construire une nouvelle alliance au sein de l'agriculture familiale, un guide opérationnel*, Montpellier, CIRAD, Paris.

II. WEB GRAPHIES

1. www.diocese.boma.com
2. www.lamicrofinance.org
3. www.mixmarkert.org,
4. www.paysansdufouta.org

Annexe 2 : LISTE DES ONG LOCALES PARTENAIRES DU DIOCESE DE BOMA

SIGLE	DESIGNATION	SIEGE
AAJET	Association Amicale des Jeunes au Travail	Findu
AB	Association « BENEDICTION »	Boma
ABE	Amis de la Bonne Espérance	Boma
ACD	Action Communautaire pour le Développement	Vungu-S.
ACES	Association des Cultivateurs et Eleveurs de Seke – Banza	Seke-B.
ACPDI	Action chrétienne pour la Promotion du Développement Intégré	Boma
ADEC	Association pour le Développement communautaire	Moanda
ADEMAP	Association pour le Développement de la Maison du Paysan	Boma
ADERIMI	Association pour le Développement Rural de Minienzi	Nganda-T.
ADERLO	Association pour le Développement Rural de Loango	Loango
ADPEA	Association pour le Développement des Projets d'Elevage et d'Agriculture	Patu
AETP	Association pour l'Encadrement Technique et Professionnel	Boma
AFPK	Association des Femmes Paysannes de Khanzi	Khanzi
AJEPAD	Association des Jeunes Paysans pour le Développement	Nsioni
AK	Association KIVANU (Ce qu'on reçoit / Don de Dieu)	Nsioni
AL	Association « LUYINDULA »	Kangu
ALDEMA	Alliance pour le Développement du Mayombe	Lukula
AMALOMO	Association des Mamans Loboko Moko	Boma-M.
AMASAL	Association des Mamans Savonnières de Lemba	Lemba
AMPK	Association des Mamans Paysannes de Kai-ku-Vungu	Kai-ku-V.
AMPP	Association des Mamans Paysannes de Patu	Patu
ANT	Association « NOTRE TEMPS »	Nsioni
APD	Action pour la Paix et le Développement	Boma
APEBP	Association pour la Promotion de l'Elevage des Porcs dans la ville de Boma	Boma
APEHALE	Association des Personnes Handicapées	Lemba
APIED	Association pour la Promotion et l'Insertion des Enfants Défavorisés	Boma
APPA	Association Paysanne pour la Promotion Agricole	Lukula
APROHUM	Association pour la Promotion Humaine	Boma
APROMAT	Association pour la Promotion des Maraîchères, Aviculteurs et Agriculteurs de Tshela	Tshela
APROSEA	Association pour la Promotion de la Semence Améliorée	Patu
AREFA	Action pour la Récupération l'Encadrement des Femmes et des Analphabètes	Boma

ASA	Association pour l'Autosuffisance Alimentaire	Boma
ASEPSI	Association d'apui Socio-Economique et à la Promotion de la Santé Intégrée	Tshela
ASHAPHBO	Association des Handicapés Physiques de Boma	Boma

SIGLE	DESIGNATION	SIEGE
ASKASIM	Action pour Sourds de Kayi – Singini Mayombe	Boma
SIGLE	DESIGNATION	SIEGE
ASSEC PAAGER	Association d'Epargne et de Crédit pour la Promotion des Activités Agricoles et Génératrices de revenus	Tshela
ASSOFEN	Association des Femmes Entrepreneuses	Tshela
ASSPB	Association des Soins de Santé Primaire au Bas – Congo	Boma
AVD	Association la Vie de Demain	Patu
AVK	Association des Veuves de Kabondo	Boma
BAVBF	Banque Alimentaire de Saint Vincent de Paul du Bas-Fleuve	Boma
CAP	Centre d'Appui aux Paysans	Lemba
CCAD	Conseil de Coordination des Appui au Développement	Boma
CD	Coité de Développement	Patu
CEDECO	Centre de Développement Communautaire	Lemba
CEDER	Centre de Développement Rural	Tshela
CEED	Centre d'Encadrement des Enfants Défavorisés	Kangu
CEEDESS	Centre d'Encadrement des Enfants pour le Développement Social et Spirituel	Boma
CEFJ	Centre d'Encadrement des femmes et des jeunes	Boma
CEMES	Cercle Médical la Santé	Kisungu
CEP	Centre d'Encadrement des Paysans	Boma
CEPECO	Centre pour la Promotion et l'Education des Communautés de Base	Boma
CEPHAD	Centre d'accompagnement des Personnes avec Handicap et Défavorisés	Boma
CEPP	Centre d'Encadrement pour la Promotion des Paysans	Kikamba
CERHA	Centre de Rééducation et de Réhabilitation des Handicapés	Tshela
CFAR	Centre de Formation des animateurs Ruraux	Kizu- Kintima
CODEC	Centre des Oeuvres de Développement Communautaire	Boma
CODESIM	Collectif pour le développement Communautaire et Intégré de Muba	Muba
COSAFDER	Collaboration Sans Frontière du Développement Rural	Mbata- Siala
CPSEC	Communauté pour le Progrès Sanitaire et Socio – Economique	Tshela
CREJM	Centre de Récupération et d'Encadrement des Jeunes du Mayombe	Nsioni
CREREOA	Centre de Regroupement, d'Encadrement et Récupération des	Boma

	Orphelins et Enfants Abandonnés	
CVSA	Centre de Vulgarisation Sanitaire	Boma
EGEA	Eglise Evangélique en Action	Tshela
FOCSEC	Foyer de Charité Sainte Enfance au Congo	Boma
FOMARC	Foyer Marie Reine des Cœurs	Boma
FRAADEP	Fraternité et Appui pour le Développement des Paysans	Tshela
FTP	Femmes Travailleuses pour le progrès	Boma
GADI	Groupe d'Appui pour le Développement Intégré	Boma

SIGLE	DESIGNATION	SIEGE
GAPAR	Groupe d'Actions pour appui aux Paysans Ruraux	Nsioni
GIDR	Groupe d'Intervention pour le Développement Rural	Kinzao-Mvuete
GRADERHA	Groupe d'Action pour le Développement et la Réintégration des Handicapés	Boma
GRADIC	Groupe de recherches et d'Actions pour un Développement Intégré des Communautés de Base	Boma
JDT	Justice et Développement pour Tous	Boma
LIPE	Ligue pour la Protection de l'Enfants	Boma
LIPFEDHU	Ligue pour la Promotion de la Femme et de Droits Humains	Boma
MAS	Mobilisation pour Appui et Soutien Mutuel	Tshela
OCDL	Œuvres de Charité et de Développement de Lemba	Lemba
OMPS	Œuvre Médicale pour la Promotion de la Santé	Boma
OSDHAD	Œuvres Social et Développement pour les Handicapés Démunis	Boma
PLAMEDI	Plan Merveilleux de Dieu	Boma-T.
PRODIF	Projet pour le Développement Intégré de la Femme	Nsioni
PRODIMA	Projet de Développement Intégré du Mayombe	Lemba
PROMAVI	Promotion des Associations et Initiatives Villageoises	Tshela
RAEDE	Réseau des Associations d'Encadrement et de Défense de l'Enfant	Boma
RTPA	Réseau de Transformation des Produits Alimentaire	Boma
SCEPDHO	Structure des Cultures d'Education Populaire et des Droits de l'Homme	Boma
SNORSUCO	Solidarité Nord – Sud – Congo	Boma
SOLDEV	Solidarité pour le Développement	Tshela
SOPAM	Solidarité Paysanne du Mayombe	Nsioni
UILD	Union des Initiatives Locales de Développement	Boma
UJEK	Union des Jardiniers et Eleveurs de Kungu	Boma-

Source : www.diocese.boma.com

Annexe 3 : Questionnaire d'enquête auprès des OP

UNIVERSITE PROTESTANTE AU CONGO

CENTRE CONGOLAIS ALLEMAND DE MICROFINANCE

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE AUPRES DES ORGANISATIONS PAYSANNES

I. IDENTITE DE L'OP

1. NOM) _____

2. Adresse e-mail

3. Numéro de téléphone

4. Année de création :

5. Nombre de membres : _____ dont _____ femmes et _____ hommes

6. Activités principales :

7. Qui sont considérés comme membres de l'OP?

- a. Ceux qui vendent leurs productions au près de l'OP
- b. Ceux qui travaillent ensemble avec l'OP
- c. Ceux qui payent des cotisations annuelles ou mensuelles
- d. Autres

8. Est-ce que vos membres peuvent aussi avoir des activités individuelles?

(1= oui 2= non)

9. Si oui, comment arrivez-vous à organiser les activités OP et celles des individus ?

10. Comment se fait la répartition des revenus de l'OP ?

II. IDENTIFICATION DES BESOINS DES OP

2. Comment organisez-vous la conservation de vos produits et pendant combien de temps vos principaux produits peuvent être conservés ?

3. Quelle est la variation de prix de vos produits entre la période de récolte et la période normale ?

4. Quelle la saisonnalité de vos principaux produits ?

5. Seriez-vous prêt de faire des versements réguliers pouvant vous permettre d'acheter les matériels agricoles ? (1= oui 2= non)

6. Si oui, quelle serait la fréquence et le montant de ce versement?

III. RELATION AVEC LA COOPEC MAYOMBE

1. Avez-vous déjà bénéficié d'un crédit auprès de la COOPEC MAYOMBE ? (1= oui 2= non)

2. Avez-vous rencontré des difficultés de remboursement ? (1= oui 2= non)

3. Si oui quelles seraient les principales causes de ces difficultés ?

4. Que compte-vous faire pour éviter ces genres de difficultés ?

5. Quelle est la fréquence de versement de l'épargne de votre OP auprès de la COOPEC

- a. Mensuelle
- b. Trimestrielle
- c. Semestrielle
- d. Annuelle
- e. Autres

Annexe 4 : Questionnaire d'enquête auprès de la COOPEC MAYOMBE

UNIVERSITE PROTESTANTE AU CONGO

CENTRE CONGOLAIS ALLEMAND DE MICROFINANCE

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE AUPRES DE LA COOPEC MAYOMBE

I. CREDIT AGRICOLE

1. Avez-vous une politique spécifique en matière des crédits agricoles? (1= oui 2= non)
2. Si oui, quelle votre politique des crédits agricoles

3. Quel est le pourcentage de crédit agricole (accorder aux OP) dans le portefeuille total de crédit ?

II. QUELQUES STATISTIQUES

1. Evolution des membres

Catégories	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Individuel			
Association PDIBF (OP)			
Autres Associations			
Total			

2. Evolution de l'encours d'épargne en USD

Catégories	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Individuel			
Association PDIBF (OP)			
Autres Associations			
Total			

3. Evolution de l'encours de crédit en USD

Catégories	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Individuel			
Association PDIBF (OP)			
Autres Associations			
Total			

4. Montant en retard de plus de 30 jours en USD

Catégories	Décembre 2008	Décembre 2009	Décembre 2010
Individuel			
Association PDIBF (OP)			
Autres Associations			
Total			