

IRAM

Fonds documentaire numérisé

Auteur : GENTIL, Dominique

Titre : « Innovations dans le secteur financier: les paysans peuvent-ils devenir banquier ? », in *Innovations et sociétés : quelles agricultures ? Quelles innovations ? Actes du XIV^e séminaire d'économie rurale*, 13-16 septembre 1993, pp. 87 à 92

Editeur : CIRAD, Montpellier

Date : Juin 1995

Innovation dans le secteur financier :

les paysans peuvent-ils devenir banquiers ?¹

Dominique Gentil

IRAM, Paris

Résumé

Au cours de ces dernières années, la structure du secteur financier s'est considérablement modifiée. De nouveaux modèles inspirés de la Grameen Bank s'implantent en Asie, en Afrique et en Amérique latine avec des adaptations permettant l'adéquation entre public, activités financées, modalités de crédit et montage institutionnel.

Dans le secteur « autonome » (ou informel), les tontines s'adaptent ou évoluent et des acteurs nouveaux, comme les banquiers ambulants, émergent.

L'innovation reste un processus complexe, qui répond à un vide de l'environnement, combine apport extérieur et éléments endogènes, est portée par un groupe social, un individu ou des rencontres d'acteurs différents et s'épanouit dans une société ouverte.

Au cours des cinq dernières années, la structure, les problématiques et l'efficacité du secteur financier se sont considérablement modifiées. Beaucoup de banques commerciales ou spécialisées dans l'agriculture, sont en liquidation ou sont contraintes de mener une politique prudente les composants crédit des projets de développement se raréfient.

Pour faire face à des besoins diversifiés d'épargne, de crédit et d'assurance, les COOPEC (Coopératives d'épargne et crédit), formules déjà anciennes, se multiplient. Mais surtout des nouveaux modèles, inspirés de la Grameen Bank du Bangladesh s'implantent en Asie, Afrique et Amérique latine, avec la nécessité, pour

chaque situation, de trouver les adaptations nécessaires. Et le secteur « autonome », sans intervention extérieure, (ou « endogène » ou « informel »), adapte ses formules anciennes (comme les tontines) ou développe des acteurs relativement nouveaux, les banquiers ambulants ou l'opération 1971.

L'innovation, dans le champ financier, prend ainsi plusieurs formes : adaptation d'un modèle étranger dans un contexte différent, avec une combinaison entre intervention extérieure et participation paysanne, évolution d'une forme connue au changement d'environnement économique ou invention de formules originales pour faire face à de nouveaux besoins.

Avatars de la Grameen Bank

Tout le monde connaît maintenant la réussite de la Grameen Bank, lancée sous forme expérimentale dès 1976, son originalité (crédit à des paysans pauvres, essentiellement des femmes à 85 %...) et quelques clés de son succès : caution solidaire par groupes de 5, procédures simplifiées, liberté de l'objet de crédit, remboursements hebdomadaires, divers fonds d'épargne obligatoires, supervisions très régulières de la part d'un encadrement nombreux (environ 12 000 salariés pour 1,2 millions de bénéficiaires en 1992)...

Au-delà de son succès mais aussi de certaines limites, la question la plus intéressante est de savoir dans quelle mesure l'expérience de la Grameen Bank peut être reproduite, telle quelle ou avec des modifications, dans d'autres pays, et servir ainsi d'exemple emblématique à un transfert Sud-Sud, voire Sud-Nord.

Quand le problème se pose concrètement, comme par exemple en Guinée Conakry, au Vietnam ou au Cambodge, il est assez facile de relever un certain nombre de spécificités du Bangladesh :

- l'existence de paysans sans terre qui constitue un critère objectif pour différencier « sa » clientèle de paysans pauvres ;
- un islam rigoureux et un faible statut social de la femme ;
- un contexte économique libéral avec une recherche de financement extérieur un régime relativement autoritaire mais souhaitant donner une image de respectabilité ;
- de nombreuses autres banques dans le milieu rural ;
- une forte densité de la population² ;
- un relief plat qui rend tous les clients accessibles facilement à pied ou à bicyclette ;
- un fort chômage des cadres et un faible niveau des salaires...

Ces spécificités militent en faveur de la recherche d'adaptations au contexte national, mais le problème est de savoir lesquelles. Car la Grameen Bank constitue un système où les éléments sont imbriqués et il n'est pas facile de savoir à l'avance si la modification d'un élément, a priori secondaire, n'aura pas des conséquences très négatives.

L'analyse du projet Ikhtiar en Malaisie³ est particulièrement éclairante. Certaines modifications apparemment

fondamentales comme la suppression du taux d'intérêt pour se conformer aux normes islamiques, et son remplacement par une participation aux frais de gestion, n'ont pas eu d'incidence, alors que l'acceptation de remboursements anticipés et de nouveaux prêts ou de faibles participations aux réunions, ainsi qu'une clientèle majoritairement masculine⁴ ont abouti à des résultats médiocres. Au 30 juin 1988, le taux d'impayé, après un an, s'élevait à 22,56 % : 88,4 % pour les hommes et 5,4 % pour les femmes. Le projet a réagi en se rapprochant des modalités de la Grameen Bank et il s'est focalisé sur les femmes qui deviennent 91 % de la clientèle. Le taux de remboursement remonte alors à près de 100 %. En fait, il faut revenir aux conditions de succès de la Grameen Bank, c'est-à-dire à l'adéquation entre public, activité économique financée, modalités de crédit et montage institutionnel.

Les modalités de crédit et l'organisation bancaire de la Grameen Bank semblent tout à fait adaptées⁵ à une clientèle de paysans pauvres, clairement identifiés ou une clientèle exclusivement féminine, qui mène des activités à cycle court aux revenus quasiment journaliers : commerce, transformation, artisanat, services...

Lorsque le contexte est différent, il est nécessaire d'expérimenter et de trouver les adaptations nécessaires ou de complexifier le système. En comparant plusieurs expériences, on peut relever quelques questions clés.

Le tableau suivant résume certaines variations/adaptations du modèle dans quelques pays.

A partir de quelques éléments de base (petits crédits ouverts et diversifiés, sans épargne préalable, pour une population à faible revenu, caution solidaire d'un groupe restreint), la recherche de l'adéquation public-activités-modalités de crédit-montage institutionnel interdit la reproduction simple du modèle initial et oblige à des expérimentations et des adaptations à chaque type de situation (nationale et régionale). Le contexte politico-économique (notamment l'existence d'une banque agricole active, la maîtrise de l'inflation, la possibilité pour les paysans de s'organiser librement...) créent un ensemble de contraintes et de potentialités. La stricte limitation des emprunteurs aux paysans pauvres, comme au Bangladesh, est pratiquement impossible dans les autres pays mais l'accaparement des crédits par les paysans aisés est freiné par l'imposition d'un plafond du montant de crédit et par l'existence d'autres banques. Les remboursements rapprochés conviennent bien à des activités économiques à cycle court (commerce, transformation, artisanat) mais relativement peu pour l'agri-

culture, sauf si celle-ci est intensive et diversifiée (cas du Vietnam). Une grande nouveauté, par rapport au modèle de départ, reste la possibilité d'appropriation des

caisses locales par les bénéficiaires et un jeu d'équilibre des pouvoirs entre paysans ou urbains et salariés ou promoteurs extérieurs.

	Environnement politico-économique	Bénéficiaires de crédit	Activités économiques financées	Modalités de crédit	Montage institutionnel
Guinée 1989	<ul style="list-style-type: none"> • Reconstruction du pays • Inflation assez forte • Pas de banque agricole 	<ul style="list-style-type: none"> • Paysans pauvres et moyens, petits commerçants et artisans 	<ul style="list-style-type: none"> • Commerce, intrants agricoles, main-d'œuvre, artisanat 	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe de 5 • 2 types de prêts (crédit remboursement mensuel et crédit agricole avec différé) • 3% d'intérêt mensuel • Démarrage de l'épargne 	<ul style="list-style-type: none"> • Caisses intervillageoises • Pouvoir essentiellement aux salariés avec rôle croissant des emprunteurs vers une structure à 2 étages (caisses locales et unité centrale)
Burkina 1989	<ul style="list-style-type: none"> • Relative stabilité politique • CNCA active 	<ul style="list-style-type: none"> • Surtout les femmes dans les zones à faible activité économiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Petits crédits (commerce, transformation) • Crédit, embouche 	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe de 5 • Remboursement hebdomadaire ou différé 	<ul style="list-style-type: none"> • ONG comme opérateur • Liaison avec CNCA
Cambodge 1991	<ul style="list-style-type: none"> • Transition vers une économie de marché • Etat disputé • Monnaie incertaine et inflation • Pas de banque agricole 	<ul style="list-style-type: none"> • Tous les paysans d'un village 	<ul style="list-style-type: none"> • Engrais, porc, pisciculture, intrants, artisanat, commerce 	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe de 5 • Prêts de 6 à 10 mois • Remboursement mensuel ou différé • 5 à 10% d'intérêts mensuels 	<ul style="list-style-type: none"> • Caisses villageoises ou intervillageoises • Equipe d'appui (ministère Agriculture et ONG)
Vietnam 1992	<ul style="list-style-type: none"> • Transition vers une économie de marché • Etat fort • Forte inflation • Agriculture intensive et diversifiée • Banque agricole active 	<ul style="list-style-type: none"> • Paysans pauvres et moyens 	<ul style="list-style-type: none"> • Engrais, semences, porc, volaille, pisciculture, transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe de 5 • Remboursement par quinzaine • 3% d'intérêts mensuels 	<ul style="list-style-type: none"> • Caisses villageoises • Comité gestion paysan • Comité consultatif avec autorités politico-administratives • Equipe d'appui (institut de recherche)
Comores 1993	<ul style="list-style-type: none"> • Etat fluctuant • Inflation faible • Peu de crédit agricole 	<ul style="list-style-type: none"> • Milieu urbain et rural 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversifiées 	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe de 5 • Modalités en cours de discussions • Crédit à ceux qui ont constitué le capital social (épargne individuelle ou collective, complétée par financement extérieur) 	<ul style="list-style-type: none"> • Caisses villageoises ou de quartiers • Appui par projet autonome

Tontines et banquiers ambulants

Les tontines sont de plus en plus étudiées et célébrées. Au-delà de la diversité des formes, (en travail, en nature, en argent), des montants (de 25 CFA à plusieurs millions), du nombre de participants, des modalités (simples ou à enchères), du rapport entre l'économique

et le social (cf. aspect festif et assurances sociales), il faut être très attentif à leurs évolutions. Celles-ci restent très contrastées : avec la crise économique (sécheresse au Sahel, division par deux du prix du café et du cacao), de nombreuses tontines se sont arrêtées, les membres n'étant plus sûrs de faire face à leurs obligations. Dans d'autres cas, l'incapacité de l'Etat à maintenir éducation et santé gratuite a favorisé un

système d'assurance liée à la tontine. Le montant des cotisations peut être libre ou obligatoire, les versements peuvent être généraux ou affectés (une caisse pour les frais d'éducation, une caisse pour les maladies, une caisse pour les enterrements, avec notamment, pour les associations de ressortissants, frais de rapatriement des corps). Les évolutions les plus originales restent les tontines Bamiléké, avec des systèmes complexes d'enchères et de crédit et le début d'un véritable marché intertontinier permettant une intermédiation financière entre tontines en excédent et tontines en besoins de financements complémentaires. Une hypothèse avancée par R. NOUMEN, lors de sa soutenance de thèse⁶, est l'utilisation par les commerçants bamilékés de certaines pratiques de tontines chinoises, connues lors de leurs relations commerciales avec les chinois de Hong Kong et/ou du 13^e arrondissement de Paris.

Enfin, dans certains pays, (notamment Togo et Bénin), beaucoup de commerçants semblent se désintéresser des tontines au profit des banquiers ambulants. L'origine de la formule vient très probablement du pays Yoruba au Nigeria. Elle semble se répandre dans les divers pays côtiers à partir des années 50, notamment au Bénin, au Ghana, en Côte-d'Ivoire et au Togo, et, par l'intermédiaire des commerçants béninois, au Congo et au Gabon.

Les banquiers ambulants sillonnent les marchés et les quartiers, en général sur leurs mobylettes ou leurs petites motos. Ils distribuent des cartes à leurs clients, collectent régulièrement l'épargne, font des avances et quelquefois du crédit.

Le plus souvent, ils remettent une carte, avec 31 cases, portant le nom, l'adresse et parfois la photo du client. Celui-ci et le banquier se mettent d'accord sur un montant journalier de cotisation qui peut varier de 25 CFA à 10 000 CFA, ou plus. Quand toutes les cases sont remplies, le banquier rend au client l'ensemble des sommes cotisées, moins une mise journalière, qui constitue sa commission.

Au départ, le banquier ambulant est donc avant tout un « garde monnaie », qui oblige le client à épargner régulièrement et qui met l'argent en sécurité, contre les risques de vol ou d'incendie ou contre les pressions sociales. Le coût de ce service est d'un peu plus de 3 % par mois.

Mais la profession, sous la pression de la clientèle, est en train d'évoluer. Il n'est pas rare que le banquier « dépanne » son client et lui fasse des avances sur les

sommes déjà épargnées pour un montant inférieur à l'argent collecté. Mais la « soif de l'argent », surtout chez les commerçants de Cotonou, pousse les banquiers à faire des avances de plus en plus tôt, le 10 ou le 5 du mois, voire même le premier jour, pour une somme correspondant aux futurs versements de la carte (soit par exemple 15 000 CFA le 5 du mois pour une carte mensuelle de 31 cases de 500 CFA). Ils font alors du crédit à très court terme. Certains banquiers attribuent même des crédits sur plusieurs mois à des clients privilégiés pour acheter un taxi, améliorer une maison, monter un commerce, démarrer une activité de cambiste⁷... Le crédit est très personnalisé, avec parfois des conseils de bonne gestion. Il peut être assorti d'un taux d'intérêt relativement élevé (de l'ordre de 5 % par mois, voire 10 à 40 % au Togo), d'une participation aux bénéfices ou au contraire d'un intérêt nul. « Je gagnerai par une augmentation des cotisations journalières, qui passeront par exemple de 1 000 CFA par jour à 5 ou 10 000 CFA ».

Qui sont les banquiers ambulants ?

Les banquiers ne constituent pas un groupe homogène. Leurs caractéristiques sont assez différentes selon leur ancienneté dans la profession⁸ selon qu'ils exercent dans la capitale ou dans les villes de l'intérieur, et selon qu'ils soient ou non membres d'une organisation comme la MUSOTAL⁹.

On peut estimer à environ 180 le nombre des banquiers ambulants à Cotonou et à 240 dans les villes secondaires du Bénin. Ils seraient 60 à Lomé et une centaine dans les villes togolaises de l'intérieur.

La profession touche maintenant la quasi totalité des ethnies, même si certaines sont dominantes. Les femmes restent minoritaires¹⁰ et le niveau d'instruction est relativement élevé. Ainsi par exemple au Bénin, 12 % des banquiers ambulants ont fait des études supérieures et 30 % ont fréquenté le second cycle des collèges. Les banquiers, dans leur immense majorité, considèrent qu'il s'agit d'un véritable métier qu'ils comptent exercer pendant longtemps.

Le travail est en général très intense : souvent plus de 8 heures par jour pour 6 jours par semaine.

La clientèle est surtout féminine¹¹ et commerçante. Ses principales motivations sont la facilité d'avance-crédit¹², l'adaptation du système à la modicité des revenus,

l'obligation d'épargne, et enfin la souplesse pour les versements et les retraits. Bien sûr, le risque existe que le banquier ambulant parte avec l'argent de ses clients, et tout le monde en a été victime ou en a entendu parler, mais les avantages l'emportent.

Même si les données sont difficiles à collecter, il semble que les sommes rassemblées soient importantes. On peut ainsi estimer que les banquiers ambulants collectent chaque mois environ 750 millions CFA au Bénin et 270 millions au Togo.

Les chiffres varient bien sûr en fonction du montant de la mise et du nombre de clients, et selon les types de banquiers ambulants.

Ainsi, par exemple, à Cotonou, l'épargne moyenne journalière collectée est de 66 000 CFA, ce qui correspond environ à 2 millions par mois et par banquier. Dans les villes secondaires du Bénin, elle serait seulement de l'ordre de 70 000 CFA par mois et par banquier. Au Togo, les chiffres seraient d'environ 4,4 millions pour les membres de la MUSOTAL, 1,8 millions pour les banquiers ambulants de Lomé non affiliés et d'environ 1,2 millions pour les villes secondaires.

Les sommes en jeu sont donc importantes, même si elles restent faibles par rapport à la masse monétaire nationale ou aux dépôts dans les banques classiques. Elles se comparent cependant tout-à-fait favorablement avec les activités des COOPEC en milieu rural et urbain. Ce qui est plus important, c'est la capacité des banquiers ambulants à offrir à une clientèle diversifiée de plusieurs dizaines de milliers de personnes des services simples et adaptés d'épargne et d'avance, avec parfois même du crédit. Le coût de ces services financiers est facilement accepté par la clientèle et est presque toujours de 3,3 % par mois, ce qui est supérieur aux taux usuraire officiel (24,4 % par an) mais inférieur aux prêts habituels (10 à 20 % par mois).

Les banquiers ambulants et leur environnement

Les banquiers ambulants ont longtemps travaillé d'une manière isolée. Ils déposent cependant régulièrement leurs excédents de trésorerie¹³ à la banque. Certains font des dépôts tous les jours¹⁴, la plupart une à trois fois par semaine. Mais comme les sommes déposées sont relativement petites et les retraits fréquents, il n'y

a pratiquement pas de rémunération. Les banques jouent elles-mêmes un rôle de «garde-monnaie» et ne manifestent pas d'intérêt particulier pour les banquiers ambulants.

Même si l'activité des banquiers ambulants n'est pas encore juridiquement reconnue, les tracasseries de l'administration ou de la police ont considérablement diminué au cours de ces dernières années. Les banquiers ambulants les plus sérieux souhaitent que leur profession soit véritablement reconnue et en acceptant la contrepartie, c'est-à-dire une taxation fiscale, à condition que celle-ci soit modérée et négociée entre leurs représentants et le gouvernement.

Limites et regroupements des banquiers ambulants

Les activités des banquiers ambulants se heurtent à deux limites ; d'une part la sécurité, une erreur est toujours possible ou un banquier ambulant peut prendre la fuite ; d'autre part la faible possibilité de crédit.

Pour lutter contre ces points faibles, les banquiers ambulants ont créé récemment deux regroupements.

A Lomé, la MUSOTAL (Mutuelle de solidarité des tontiniers ambulants de Lomé) succède à une première tentative malheureuse d'organisation de l'ensemble des banquiers ambulants en liaison avec la Centrale Syndicale du Togo. La MUSOTAL est née en 1989, de la cooptation de treize banquiers ambulants parmi les plus anciens et les plus sérieux de la place.

La MUSOTAL est un regroupement, à la fois démocratique, puisqu'il repose sur une base mutualiste, et élitiste, puisqu'il est dirigé par une minorité de banquiers sérieux. L'objectif est d'obtenir une reconnaissance officielle, d'offrir une sécurité aux clients et de développer de nouvelles activités de crédit.

A Cotonou, l'évolution est plus récente et prend des formes différentes. A côté des banquiers ambulants, il existe, depuis 1971, une institution originale, appelée « Opération 71 » ou Organisation privée d'entraide rationnelle. On pourrait la qualifier de « banque tontinière ». Au départ elle s'est développée sur des pratiques proches de celles des banquiers ambulants. En vingt ans, elle a fait preuve d'une grande capacité d'évolution et d'adaptation à une clientèle variée : les

uns cotisent 500 CFA par jour, les autres peuvent déposer 5 millions en épargne longue et en 1990, elle proposait huit produits financiers différents.

Il s'agit là d'une création originale, qui mène de véritables activités bancaires, d'épargne, d'avance et de crédit.

En conclusion, l'innovation reste toujours un processus complexe. Elle survient en réponse à un vide, une détérioration de l'environnement, des besoins non satisfaits (difficulté des banques, carences de l'Etat, normes «usuraires» de crédit). Elle est rarement une création entièrement nouvelle mais plutôt une évolution

des formes sous la pression de l'environnement ou une combinaison d'expériences extérieures et de modalités déjà connues. Elle peut être portée par un groupe social (les commerçants bamilékes, les banquiers ambulants) ou par un individu (le créateur de l'opération 71) ou être la résultante d'une intervention extérieure et d'une appropriation paysanne.

Probablement, elle se développe seulement dans une ambiance relativement ouverte (liberté d'expression et d'organisation, structures sociales sans trop de hiérarchies rigides) et dans un monde plein d'incertitudes.

Notes

1. Cf D. GENTIL et Y. FOUMIER. Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et Crédit en Afrique Noire. Syros, 1993.
2. Supérieure à 500 habitants/km².
3. D.S. GIBBONS and SUKOR KASIM. Banking on the rural poor in peninsula Malaysia. May 1990, 112p. Center for Policy Research University Sains. Malaysia.
4. 52,9 % sur le total de la clientèle.
5. Par exemple, l'expérience de crédit solidaire soutenue par l'ONG Khamara au Cambodge.
6. Paris-Dauphine 1993.
7. Changeur officieux de monnaie.
8. Trois types bien marqués au Bénin.
9. Mutuelle de solidarité des tontiniers ambulants à Lomé.
10. Environ 10 %.
11. A 80 %.
12. Dans 63% des cas au Bénin.
13. 76% au Bénin ; 83 % avec les banques et 10 % à la Caisse nationale d'épargne au Togo.
14. 35% au Togo.