



DEVELOPPEMENT DES MICRO CREDITS COUP DE POUCE ALIDÉ, Bénin

1.	CONTEXTE ET HISTORIQUE.....	1
2.	OBJECTIFS ET POPULATION CIBLE.....	2
3.	METHODOLOGIE.....	4
4.	OBSERVATIONS ET RESULTATS	6
5.	CONCLUSION	8

1. CONTEXTE ET HISTORIQUE

L'amélioration des conditions de vie et de santé des populations est l'un des indices de développement humain. Elle est une priorité dans les pays en développement comme le Bénin, où l'insuffisance des revenus et l'inaccessibilité des services financiers par les plus pauvres demeurent des préoccupations majeures.

ALIDÉ (ex ID / PCE) intervient depuis quelques années dans certains quartiers de Cotonou où la vie des habitants rime avec pauvreté au sens large et faiblesse des revenus. La plupart des ménages (environ 70%) issus de ces quartiers d'intervention, notamment Agbato, Agbodjèdo, Hlacomè, Xwlacodji, Akpakpa-dodomé, Ladji, Djidjè dans Cotonou et Lokokoukoumè, Agblangandan et Djéffa dans Sèmè-Kpodji, éprouvent des difficultés à mobiliser les moyens nécessaires pour la satisfaction des besoins essentiels, notamment l'alimentation équilibrée, la scolarité des enfants, le logement décent,... Ces ménages n'ont pas accès aux services financiers et ne sont servis par aucune institution de micro finance.

Aussi, le Conseil d'Administration et l'Assemblée Générale d'ALIDÉ ont-ils rappelé la vocation d' ALIDÉ à être auprès des familles **les plus pauvres** et à les accompagner

socialement. Lors de l'AG de juin 2004, il a été demandé à la direction et aux équipes d'ALIDé de « remettre l'homme au cœur des activités de microcrédit. »

C'est dans ces conditions que l'association ALIDé a élargi ses interventions aux populations plus pauvres, en l'occurrence les femmes en situation de grande précarité et exclues du système financier traditionnel, à travers la création d'un volet dit social au sein duquel il a été initié le produit **Coup de Pouce**.

2. OBJECTIFS ET POPULATION CIBLE

☞ Définition et caractéristiques

Le crédit Coup de Pouce est un tout petit crédit octroyé sans condition contraignante pour le partenaire, comme l'indiquent ses caractéristiques :

CARACTERISTIQUES DU PRODUIT	CREDIT AUX PLUS PAUVRES
NOM DU PRODUIT	COUP DE POUCE
TYPE DE PRODUIT	CREDIT INDIVIDUEL
OBJECTIF/PRIORITE <ul style="list-style-type: none"> ✓ Utilisation du prêt ✓ Profil du client ✓ Localisation 	Activités Génératrices de Revenus Personnes vulnérables exclues de tout système financier Cotonou ou zones périphériques
MONTANT <ul style="list-style-type: none"> ✓ Montant minimal du 1^{er} prêt ✓ Montant maximal du 1^{er} prêt ✓ Montant minimal du renouvellement ✓ Montant maximal du renouvellement 	5.000 10.000 10.000 20.000
CONDITIONS PREALABLES	Néant
TARIFICATION <ul style="list-style-type: none"> ✓ Taux d'intérêt ✓ Frais de dossier ✓ Solidarité décès ✓ Pénalités 	0% 0% 0% Pas de pénalité de retard
DECAISSEMENT <ul style="list-style-type: none"> ✓ Calendrier de décaissement ✓ Délai d'attente entre les prêts 	Au jour de décaissement de l'agence 7 jours mini / 14 jours maxi

<p>CONDITIONS DE REMBOURSEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fréquence des remboursements ✓ Durée effective du prêt ✓ Période de grâce 	<p>Hebdomadaire (avec possibilité exceptionnelle de passer en remboursement par quinzaine si les circonstances le justifient)</p> <p>6 mois maxi (20 semaines en général ; durée en fonction du besoin exprimé par le partenaire)</p> <p>2 semaines</p>
---	---

☞ **Objectif**

L'objectif visé en introduisant ce produit au niveau de l'institution est d'aboutir à un ensemble original de traitement global de la précarité avec une IMF travaillant effectivement avec les plus pauvres et se situant donc dans un champ radicalement différent que celui des autres IMF de la place qui, sous la pression de la rentabilité, dévient de leur objectif initial annoncé.

Le produit Micro Crédit Coup de Pouce comme son nom l'indique a donc pour objectif d'aider les plus pauvres à améliorer leur statut social à travers un accompagnement social des familles. Il vise à offrir aux bénéficiaires des possibilités d'initier et/ou de renforcer des activités génératrices de revenus à travers des appuis financiers adaptés et bon marché.

☞ **Population cible**

C'est un crédit destiné à une catégorie de personnes perçues comme étant en situation de grande précarité et caractérisées par une très forte vulnérabilité aux risques :

- Un habitat extrêmement précaire
- Absence d'accès à l'électricité et à l'eau courante
- Forte densité de personnes dans l'habitat
- Analphabétisme et faible taux de scolarisation des enfants
- Absence d'activité ou activité très faible (fonds de roulement < 30.000 FCFA)
- Une épargne très faible ou inexistante (< 2 800 FCFA en moyenne)

Ces bénéficiaires ne sont la cible d'aucune Institution de Micro finance car elles sont dans les situations d'urgence sociale qui nécessitent de régler d'abord les problèmes les plus graves (alimentation des enfants, problèmes de santé...) avant de penser à l'utilisation de services financiers. Leur ambition n'est toujours pas d'épargner mais de mener une activité capable de les aider à assurer la subsistance quotidienne de leur

ménage. Ce sont le plus souvent des femmes, qui n'ont qu'un soutien très faible ou absent de leur mari, même si dans certains cas celui-ci est présent au foyer.

Cette cible est aussi caractérisée par les situations suivantes :

- Le régime alimentaire journalier laisse à désirer et témoigne de l'absence régulière de revenus. Ce sont des ménages qui utilisent en moyenne 250 FCFA par jour pour une fratrie de 3 à 5 enfants (soit un équivalent de ½ dollar par jour pour la famille). Ce revenu ne permet justement pas de s'offrir une alimentation de qualité, cette dernière étant souvent composée de calories mais très pauvre en nutriments essentiels pour assurer la croissance et le développement cognitif des enfants, surtout les tout petits.

- La réalité sociale au sein des ménages : les foyers sont monoparentaux ou le plus souvent polygames où la femme est seule face aux charges familiales. Le mari est parfois au foyer mais n'a ni qualification professionnelle ni travail pour suppléer la femme dans ses difficultés. Ce cas de figure est prédominant dans les quartiers d'interventions d'ALIDé. Les enfants attendent tout de leur « maman » et parfois le mari aussi. Dans ces conditions, dès que survient un accès palustre ou toute autre affection chez la mère (source de revenus de la famille), c'est tout le ménage qui se retrouve paralysé.

3. METHODOLOGIE

☞ Identification des partenaires

L'identification des partenaires est l'étape la plus importante du processus d'accompagnement. La stratégie d'identification repose sur trois approches distinctes ; il s'agit de :

- **L'approche par implication des autorités locales :**

Cette approche nécessite l'implication réelle des autorités locales pour mieux assurer la mobilisation des femmes en situation de grande précarité. L'institution a l'avantage d'être déjà implantée dans les zones où elle peut compter sur la pleine collaboration de ces autorités.

- **L'approche par exploration documentaire :**

Elle consiste à étudier, sur la base d'un entretien préalable avec les animateurs, leur registre de suivi des bénéficiaires.

C'est dans ce sens que les portefeuilles à risque des agents de prêts ont été parcourus pour ressortir les cas en situation de précarité ; malheureusement cette approche n'a pas été concluante, peu de partenaires remplissant les conditions ont été identifiés. Cet exercice nous fait penser que les vrais bénéficiaires du crédit coup de pouce sont très rares dans le portefeuille existant des agents de crédits.

- **L'approche par collaboration avec les pairs**

Cette approche vise à organiser la mobilisation des femmes en situation de précarité par les bénéficiaires qui sont déjà inscrites dans l'institution.

Elle nécessite la visite dans les quartiers ciblés à haut risque de précarité. Cette visite se déroule avec des bénéficiaires choisis à qui nous avons sommairement présenté les objectifs de la démarche. Ces dernières nous indiquent alors des femmes qui sollicitent souvent des aides (nourriture, argent de poche, vêtement) compte tenu de leur situation. Ces femmes identifiées sont conviées à la séance d'acceptation préalable à la mise en place du crédit social.

Cette stratégie a été concluante puisqu'elle a permis d'identifier les femmes en situation très précaire et ainsi démarrer les octrois de crédits coup de pouce. Et nous avons pu renforcer cette activité en concevant un système de collaboration avec des « relais communautaires ». Cette collaboration repose sur l'implication des femmes leaders dans leur communauté. Ces femmes sont présentes sur toutes les zones d'intervention d'ALIDé et grâce à ce processus d'identification par les pairs, nous parvenons à toucher plus de femmes en situation de grande précarité.

- ☞ **Le processus de mise en place du crédit**

La mise en place du crédit part de l'identification des bénéficiaires et finit par le décaissement en passant successivement par l'appui-conseil et les formations.

Les partenaires identifiées par le projet suivent d'abord les formations portant sur les thèmes de gestion et d'entreprenariat (politique de crédit et constitution de l'épargne ; les techniques de vente, gestion du crédit, détermination du bénéfice) et de santé communautaire et vie familiale (paludisme, choléra, planification familiale, malnutrition, les groupes d'aliment et la relation mari femme).

Elles bénéficient ensuite d'entretiens spécifiques relatifs à leur situation (fortement caractérisée par la misère sous toutes ses formes, et le manque de soutien du mari.) Cet entretien est conduit par l'assistant social.

Si besoin, cet entretien spécifique peut être conduit de façon individuelle : il vise à apprécier la destination du crédit social ; selon les cas et en fonction des expériences passées de la femme, celle-ci est guidée pour choisir une autre activité de sorte à proposer sur le marché des produits qui intéressent beaucoup de clients. Le principe, c'est de mieux gérer le crédit pour constituer une épargne aux fins d'un renouvellement de prêt plus élevé.

☞ Suivi des partenaires pendant le remboursement du crédit

Les partenaires ayant bénéficié d'un crédit coup de pouce sont suivis par les Assistants Sociaux appuyés quelques fois par les agents de crédits et les caissières. Ce suivi s'effectue à travers deux différentes stratégies complémentaires :

- 1- Elle permet à l'assistant Social de se mettre en collaboration avec la caissière lors de ses permanences sociales dont l'une coïncide avec le jour de remboursement des partenaires coup de pouce. Ceux-ci lui sont référés par la caissière en cas de retard pour écoute et conseils. Cette première stratégie de suivi (sans aller sur le terrain) favorise l'identification des causes des mauvais remboursements et la mise en place d'un plan de rééchelonnement qui donne aux partenaires l'opportunité de rattraper leurs retards sans aucune contrainte. Tous les partenaires référés bénéficient de la part de l'assistant Social d'un appui conseils dans le but de prémunir contre tout obstacle au bon développement de leurs activités gage d'un meilleur remboursement. Il faut noter que les partenaires à jour sont félicités et encouragés au guichet par la caissière.
- 2- Cette deuxième stratégie est celle du terrain. Elle permet d'abord à l'Assistant Social qui peut être accompagné d'un agent de crédit, de s'enquérir des nouvelles d'un partenaire ayant accumulé deux retards successifs au moins et qui ne s'est pas présenté pour expliquer ses problèmes ; ensuite d'expliquer à un tel partenaire les conséquences de ses retards sur son développement personnel (évolution de l'activité, atteintes des objectifs fixés avant l'obtention du crédit, renouvellement du crédit à la clôture etc.). Enfin, le partenaire est amené à prendre des engagements (l'engagement est ici verbal et spontané) favorables au recouvrement du crédit. Au cours de ces descentes sur le terrain, d'autres partenaires en règle sont visités et conseillés. Ce qui constitue un moyen dissuasif et de renforcement de la motivation au remboursement.

4. OBSERVATIONS ET RESULTATS

☞ Observations

La plupart des partenaires bénéficiaires de crédits coup de pouce ont connu une élévation de leur statut social après la relance d'une activité perdue pour des raisons de santé, de perte d'activité etc. Presque toutes ont amélioré leur mode de vie et celui de leurs enfants que ce soit dans le domaine alimentaire ou vestimentaire

D'une manière générale, les crédits coup de pouce ont eu un impact positif dans la vie des bénéficiaires. Parmi ceux-ci, on peut retenir :

- Le redémarrage d'une activité entre-temps interrompue,
- L'amélioration du fond de roulement,
- Le renforcement et ou la diversification de l'activité, vecteur d'augmentation des revenus,
- La participation aux dépenses familiales,
- Le passage au crédit économique, signe d'un changement du statut social initial chez certaines femmes

☞ **Cas témoin du changement de statut des partenaires**



DOHOU M. :

« J'étais citée parmi les femmes battantes de mon quartier jusqu'au jour où je fus frappée d'une maladie qui m'a pris à la fois ma renommée et ma petite épargne. Je devais tout recommencer à zéro après ma maladie. J'étais traumatisée par la recherche infructueuse d'aide quand ALIDÉ m'a tendu la main pour me relever. »

Mère de 4 enfants (dont deux en cours de scolarisation) dont elle assure seule l'entièreté des dépenses, Dame DOHOU est connue dans son environnement social comme une femme battante. Sa vente de « akpan glacé » lui permettait de subvenir aux besoins de ses enfants et à ses propres besoins jusqu'au moment où une maladie l'attaque et l'oblige à rester longtemps inactive. Elle perd ainsi son activité génératrice de revenus et se retrouve dans une situation de dépendance vis à vis de sa famille.

N'ayant pas pu bénéficier d'une aide à la scolarisation de ses enfants auprès de notre partenaire RACINES, elle a été référée à notre institution. Dame DOHOU a été prise en charge par le service Ecoute Conseils et Accompagnement Familial de Alidé. Elle a d'abord reçu un crédit de 10 000 FCFA avec pour objectif de reprendre une petite activité en vue de subvenir aux besoins de son ménage. Ce premier crédit lui a permis de réinstaller son commerce de akpan, une bouillie locale à base de maïs. Plus tard elle renouvelle deux fois ce crédit coup de pouce (15 000 puis 20 000) avant de passer au crédit économique le 02 novembre 2006 avec un prêt de 40 000 FCFA renouvelé avec le même montant le 06 août 2007. Aujourd'hui l'activité de dame DOHOU est dynamisée. Son étalage est composé actuellement de deux variétés de akpan (à base de maïs et du sorgho) et de tapioca. Elle entreprend cumulativement la vente de biscuits et autres friandises en vue de diversifier ses sources de revenu. Elle arrive en dépit de tout à prendre en charge la scolarité de ses enfants et sort progressivement de sa dépendance vis à vis des autres. Fière d'avoir trouvé le chemin, dame DOHOU

est devenue une véritable personne ressource par qui plusieurs autres femmes sont rentrées dans l'institution.

☞ Résultats

INDICATEURS	RESULTATS au 30 avril 2008		REMARQUES
	En nombre	En montant	
Nombre de crédits décaissés à date	678 crédits	8 580 000 FCFA	Les premiers crédits ont été décaissés le 27 juin 2006.
	<i>soit une moyenne de</i> 12 650 FCFA		
Portefeuille encours au 30-avr-2008	344 crédits	2 789 500 FCFA	L'encours moyen diminue, montrant que les crédits coup de pouce de plus faible montant répondent à un vrai besoin.
	<i>soit près de 6% de l'encours total en nombre</i>		
Taux de remboursement	99.00%		Les partenaires ont un très bon comportement de remboursement. Ceci est grâce aux services d'accompagnement familial dont ils bénéficient.
Portefeuille à risque (à 30 jours)	1.83 %		La qualité du portefeuille est meilleure que celle des crédits économiques.
Arriérés	58.500 FCFA		Ces arriérés peuvent être recouverts.
Passage à l'économique	79		Tous ces partenaires évoluent bien dans les crédits économiques.

5. CONCLUSION

L'impact de ce produit est très perceptible même si les résultats tendent à montrer sa faible portée. Il est à retenir néanmoins une certaine normalisation des indicateurs de qualité du portefeuille. En effet, contrairement à ce qu'on aurait pensé de ce produit à grand risque, les résultats sont plutôt bons. Ceci peut s'expliquer par le rôle de l'accompagnement familial dans la mise en place et le suivi des crédits.

Après deux années d'expérience avec le Micro Crédit Coup de Pouce, on peut noter, suite aux entretiens avec les bénéficiaires lors du suivi évaluation, quelques améliorations dans les attitudes des partenaires :

- Soulagement dans le fait de mener une activité synonyme de capacité de la femme à sortir de la maison par le biais d'un petit commerce

- Soulagement dans le fait de renouer avec les réflexes en matière de dépense pendant que le mari ne contribue presque plus aux charges du ménage
- Soulagement dans le fait d'améliorer la ration alimentaire de ses enfants
- Le poids des charges domestiques est de moins en moins ressenti au niveau du ménage
- La satisfaction morale est aussi très perceptible
- La cohésion sociale naît et l'épanouissement de la femme parmi les siennes dans la cour, l'agglomération et dans le quartier s'apparente à un retour à la croissance

☞ **PERSPECTIVES**

Le développement des Micro Crédits Coup de Pouce a atteint sa phase active depuis Janvier 2007. Cependant l'évolution de sa portée reste encore lente. Ainsi, nous comptons l'étendre aux ménages non encore couverts à travers l'identification de nouvelles zones de précarité mais aussi la collaboration avec les relais communautaires. Il sera également tenu grand compte de la qualité du portefeuille. En définitive, nos perspectives d'avenir tournent autour de deux points essentiels à savoir :

- L'agrandissement du portefeuille à travers l'extension du crédit à d'autres ménages. Nous comptons atteindre plus de **mille (1.000)** crédits pour un montant de **plus de treize millions (plus de 13.000.000 FCFA)** d'ici à la fin de l'année 2008.
- L'amélioration de la qualité du portefeuille à travers un accompagnement familial et le suivi régulier des partenaires en situation d'impayés. Nos efforts iront dans le sens du maintien des indicateurs de qualité du portefeuille largement au dessus de la norme universelle (plus de **99%** pour le taux de remboursement et moins de **3%** pour le portefeuille à risque) à la fin de l'année 2008.