



La méthodologie Taan Yama pour répondre aux besoins des personnes en situation de pauvreté – janvier 2014



Rédacteurs : François O. YARGA – Secrétaire Exécutif d'ABF – abfand@yahoo.fr
Marie FORGET – Assistante technique microfinance sociale Entrepreneurs du Monde – marie.forget@entrepreneursdumonde.org

Introduction :



L'Association Base Fandima (« l'éveil des consciences ») est née en 1997 de l'initiative de jeunes paysans du village de Nagaré, près de Fada N'Gourma à l'Est du Burkina Faso. Ils souhaitent mettre en place un système d'épargne et de crédit pour aider les jeunes ruraux à rentabiliser leurs activités agricoles et pallier aux incertitudes des récoltes et ainsi endiguer l'exode vers les villes ou les mines d'or avoisinantes. ABF s'est donné pour mission de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des micro entrepreneurs et de leurs familles dans les zones rurales et

urbaines en leur offrant des services financiers et non financiers de qualité. Progressivement, ABF a cherché à cibler tous les exclus des services financiers sur la zone urbaine de Fada : les jeunes souhaitant démarrer une activité, les femmes, les personnes âgées, etc. Dans l'avenir, ABF souhaite

étendre ses services dans les zones rurales très isolées de la région Est et également à des publics exclus et vulnérables comme les personnes vivant en situation de handicap ou les personnes vivant avec le VIH.

En 2010, le volet microfinance d'ABF a reçu l'agrément d'IMF et début 2012, Entrepreneurs du Monde a réalisé une évaluation institutionnelle et un audit de ses performances sociales. Cela a débouché sur un partenariat qui vise à mener l'institution d'ici 5 à 6 ans vers la pérennité financière et institutionnelle, tout en renforçant sa mission sociale. L'équipe d'ABF a grandi et se compose aujourd'hui de 13 salariés dont 7 agents de crédit. En cette année 2013, l'IMF a ouvert sa première agence dans les zones rurales, à Diapangou, un village situé à une trentaine de kilomètres de Fada où se situent le siège d'ABF et l'agence principale. En janvier 2013, ABF a développé la méthodologie Taan Yama pour répondre aux besoins des personnes en situation de pauvreté. A fin septembre 2013, ABF rassemble 1 899 épargnants dont 754 emprunteurs actifs. Les deux principales activités financées sont le commerce qui concerne 51% des emprunteurs actifs et l'agriculture (45%).

Cette note présente les traits principaux de la mise en œuvre de la méthodologie ainsi que les défis et les enseignements tirés de cette expérience.

Le besoin:

- Spécificités du contexte : Au Burkina Faso, la pauvreté se concentre en zone rurale comme en témoignent les dernières données disponibles sur l'incidence de pauvreté monétaire : les campagnes concentrent 49,1% de personnes pauvres contre 16,6%¹ résidant en milieu urbain. La région Est, dans laquelle travaille ABF, est une région particulièrement défavorisée et touchée par la désertification ce qui génère des problèmes de sécurité alimentaire. Le taux de pénétration du secteur de la microfinance par rapport à la population active dans cette région est le plus faible du pays (5,86% alors que la moyenne nationale est de 14,21%)². Cela s'explique en partie par la faible densité de population qui rend les opérations plus coûteuses, ainsi que par les problèmes de sécurité, avec les coupeurs de route qui sévissent de façon notoire dans cette région.
- Spécificités des besoins : La réalisation d'un audit social avec l'outil Social Performance Indicators (SPI) développé par CERISE début 2012 a permis d'identifier des zones d'amélioration en ce qui concerne le ciblage des personnes pauvres et exclues puisque cette dimension enregistrait alors le score le plus faible (36% par rapport à un score moyen pour ABF de 50%). La direction d'ABF signalait également une dérive de mission dans la mesure où l'institution restait complètement dépendante du refinancement bancaire dont les conditions sont très rigides et empêchent d'adapter les produits de crédit aux besoins des bénéficiaires particulièrement vulnérables.
- Objectifs du projet étant donné le contexte et les besoins spécifiques : L'objectif était de mettre en place une méthodologie (produits, services, modèles de prestations et canaux de distribution) qui réponde aux besoins et préférences de la population cible d'ABF. L'enjeu était d'éliminer les barrières qui existent à l'accès des services financiers formels pour les plus pauvres en prenant en compte leur difficulté à présenter des garanties, de la documentation ainsi que leur niveau d'éducation et leur mobilité limitées. Il était aussi crucial de pouvoir renforcer la sensibilisation à l'importance de l'épargne et de proposer des services permettant de mettre de petites sommes de côté en toute confidentialité. D'autre

¹ Source : INSD, Tableau de bord social, 2008

² Diagnostic approfondi et opérationnel du secteur de la microfinance burkinabè, APSFD, novembre 2011



part, parallèlement aux services financiers, une attention particulière devait être portée sur le renforcement des capacités des membres sur différents sujets économiques et sociaux comme la gestion du crédit et l'importance de l'épargne, la prévention du paludisme ou encore des sensibilisations sur l'environnement et la reforestation.

La méthodologie

Pour répondre aux besoins de ses bénéficiaires, ABF a mis en place avec l'appui d'Entrepreneurs du Monde la méthodologie de groupe sans caution solidaire Taan Yama (« solidarité » en langue locale Gourmantchéma). Avec cette méthodologie, ABF permet l'accès des personnes pauvres à des services financiers en leur proposant, dans le cadre de ces groupes, des prêts individuels et des services adaptés à leurs besoins. Les bénéficiaires se réunissent chaque semaine. Ils déposent alors leur épargne et leur remboursement puis participent à une formation ou une activité de sensibilisation.

Les principes de la méthodologie Taan Yama sont les suivants :

- Epargne : la collecte des dépôts d'épargne a lieu pendant la réunion de groupe et est gérée par les responsables du groupe et l'animateur.
- Prêts : une méthodologie de groupe avec une responsabilité financière individuelle. Comme il n'y a pas de caution solidaire, les montants des prêts peuvent varier d'une personne à l'autre selon les besoins de leur activité. Tous les membres ne sont pas obligés de débiter leur crédit au même moment. La durée du crédit est également flexible et s'adapte aux besoins et aux capacités de l'emprunteur.
- Formations / sensibilisations : offrir un moment propice lors des réunions de groupe pour la tenue de formations et sensibilisations. Chaque réunion de groupe est l'occasion d'échanger sur des sujets socioéconomiques et de renforcer les connaissances des participants sur différentes thématiques. Les formations sont développées selon des méthodologies interactives et au moyen de supports illustrés. Les membres du groupe ne s'ennuient pas en attendant la fin des opérations de crédit et de dépôts.
- Les groupes Taan Yama doivent atteindre 30 membres. Ce sont des groupes de quartier, les bénéficiaires doivent être des voisins et parcourir le moins de distance possible pour se rendre à la réunion. Ils reçoivent une formation sur la dynamique de groupe et élisent des bureaux (président, secrétaire, trésorier) bénévoles qui peuvent appuyer l'agent de crédit lors de la collecte ou des recouvrements. Un animateur communautaire est également désigné par les membres pour faciliter la cohésion du groupe et les rappels sur les formations reçues.



- Du côté opérationnel, cette méthodologie est basée sur la rigueur. Les agents de crédit ont 15 groupes sous leur responsabilité ce qui représente 375 à 450 bénéficiaires. Ils doivent respecter les procédures avec le plus grand sérieux. Les réunions de groupe sont toujours organisées de la même façon : relevé et gestion des absences avant le début de la réunion, collecte de l'épargne et des remboursements, validation avec le groupe des montants reçus, formation, puis de nouveau un relevé des absences. Les opérations réalisées sur le terrain sont enregistrées dans le registre du groupe et ces registres, une fois rapportés à l'agence, sont saisis dans le Système d'Information et de Gestion d'ABF. Les agents de crédit ont un emploi du temps très précis de leur semaine entre réunions de groupe, montage des dossiers de crédit sur le lieu d'activité du bénéficiaire et suivi des crédits.
- Malgré l'absence de caution solidaire entre les membres du groupe et de système de garantie des prêts, cette méthodologie obtient de très bons résultats en termes de qualité du portefeuille. En effet, le suivi très rapproché des bénéficiaires (rencontres hebdomadaires) permet à l'agent de crédit de détecter très rapidement les difficultés rencontrées par les bénéficiaires et de chercher rapidement des solutions pour faciliter le remboursement du prêt. De plus, en cas de retard de remboursement d'un membre, le groupe va faciliter le recouvrement du crédit : soit en choisissant d'être solidaire avec le membre en difficulté et en l'appuyant pour le remboursement de son crédit (aide financière, conseils, recherche de débouchés pour la vente de ses produits, etc.), soit en exerçant une pression sociale sur les membres de mauvaise foi.

Les résultats

- La méthodologie a permis une augmentation continue de la portée auprès des femmes qui représentaient 40% des membres actifs à fin 2012 et constituent aujourd'hui 68% (fin septembre 2013). Les femmes constituent même 76% des emprunteurs actifs de la méthodologie Taan Yama à décembre 2013 et elles sont en moyenne âgées de 38 ans. Au Burkina Faso, les femmes sont plus nombreuses à vivre en situation de pauvreté. En outre, les statistiques montrent que les femmes sont plus vulnérables que les hommes et qu'elles ont tendance à être surreprésentées parmi les emplois informels qui sont connus pour être plus précaires. D'autre part, les femmes sont défavorisées lorsqu'il s'agit d'accéder aux ressources telles que la propriété ou l'éducation comme le montre l'écart en termes d'alphabétisation : les hommes sont plus alphabétisés (31,5%) que les femmes (16,6%)³. Pour ces raisons, bien que les services d'ABF soient ouverts aux femmes comme aux hommes, il n'est pas étonnant de retrouver une majorité de membres femmes.
- On constate un approfondissement de la portée d'ABF tel que l'illustre la baisse mécanique du montant moyen décaissé annualisé/ RNB par habitant de 208% à fin 2012 qui s'établit à 101% à fin septembre 2013. On note également que cette méthodologie facilement accessible à tous, a permis de toucher des personnes jusque là exclues par les banques et les IMF à cause de préjugés sur leur ethnie ou sur leur religion. En effet, ABF travaille à Fada N'Gourma avec plusieurs groupes de Peulhs et de Yorubas (ethnie immigrée du Nigeria) qu'aucune structure n'avait voulu servir jusque là.
- ABF est en train de tester la capacité de la méthodologie Taan Yama à atteindre les ménages pauvres à travers l'utilisation de la carte de score de pauvreté Progress out of Poverty

³ INSD, Tableau de bord social, 2008



Index®. ABF a la volonté de bien connaître le profil des ménages utilisant le produit « Taan Yama » et ainsi d'évaluer si ce produit correspond au profil de la population cible d'ABF.

- Cette méthodologie s'avère très productive et efficace sur le plan financier. Sa mise en place s'est accompagnée d'une amélioration de la qualité du portefeuille, avec un taux de portefeuille à risque à 30 jours (PAR 30) qui passe respectivement de 15,95% à septembre 2012 à 4,64% à septembre 2013. Le nombre d'épargnants a presque doublé en 9 mois pour s'établir à 1 899 à fin septembre 2013. L'amélioration de la performance financière d'ABF et la croissance raisonnée des activités devraient lui permettre d'atteindre la viabilité dans 3 ans.

Les défis

- Dans les zones rurales du Burkina Faso, les activités du secteur informel sont cycliques et s'organisent en deux grands temps dans l'année : la saison sèche et la saison de l'hivernage. Lorsqu'une nouvelle saison débute, nos bénéficiaires changent radicalement d'activité. Or, l'expérience d'Entrepreneurs du Monde qui est venu en appui à la mise en place de la méthodologie était essentiellement liée à des grandes villes (Port-au-Prince, Manille, etc.). Il faut donc réussir à adapter le rythme des cycles de prêt à ces contraintes. En outre, les bénéficiaires sont moins disponibles durant la saison de l'hivernage pour participer aux réunions de groupe. Il a donc fallu assouplir certaines règles pour ces mois-ci tout en restant vigilants sur la qualité du portefeuille qui peut alors se dégrader rapidement.
- La très grande majorité de nos bénéficiaires sont analphabètes et dans certains groupes Taan Yama, aucun membre ne peut lire les chiffres ce qui peut poser des problèmes au niveau du contrôle de l'agent de crédit. En effet, le montant collecté et confié à l'agent de crédit est reporté dans le registre de groupe qui est ensuite signé par les responsables du groupe. Ce contrôle est très important pour protéger les bénéficiaires contre les risques de fraude. Cette faille pourra être résolue en proposant aux membres des bureaux de participer à des sessions de formation plus approfondies sur l'apprentissage de l'écriture et la lecture des nombres.
- La question de la sécurité des fonds est également un défi pour ABF dans une région où sévissent des coupeurs de route armés. Cette méthodologie permet d'apporter aux bénéficiaires un service de très grande proximité mais cela implique que l'agent de crédit se déplace (sur de courtes distances) avec des fonds ce qui peut le mettre en danger. Ce problème freine ABF dans son développement vers des zones particulièrement isolées. L'apparition de services de mobile banking pourra peut être permettre de résoudre ce défi à moyen terme.
- Au niveau de l'équipe opérationnelle, le principal défi reste celui de maintenir une grande rigueur dans le suivi des procédures et la gestion des groupes Taan Yama. En effet, comme ABF n'exige aucune garantie, il est nécessaire que le groupe fonctionne bien, que les règles soient parfaitement respectées pour maintenir de bons taux de remboursement.

Les enseignements et les recommandations

- Cette méthodologie donne de bons résultats si elle est appliquée dans le strict respect de tous les principes. Ce respect des principes est un des défis majeurs durant les premières étapes de la mise en œuvre mais est absolument nécessaire pour le succès de la méthodologie. Il faut également maintenir une très grande régularité dans la fréquence des



réunions sur le long terme et ne jamais supprimer de réunions (sauf cas exceptionnels comme les jours fériés pour lesquels il faut des procédures spéciales).

- Les réunions de groupe et formations/sensibilisations contribuent à consolider les liens sociaux au sein du groupe et plus largement de la communauté. Les formations/sensibilisations sont essentielles pour susciter l'intérêt des bénéficiaires et maintenir des réunions chaque semaine sur le long terme.
- La réunion ne doit pas durer plus de 1 heure de temps pour ne pas perturber les activités des bénéficiaires.
- Cette méthodologie peut facilement s'adapter au contexte ou au public que l'on souhaite toucher : avec ABF nous avons opté pour des réunions hebdomadaires mais la fréquence des rencontres peut changer (réunions bimensuelles ou réunions mensuelles).
- Au sein des groupes, il faut rester toujours vigilant sur le respect des règles notamment de présence et d'épargne régulière. Lorsqu'un groupe commence à ne plus respecter ces règles, on observe immédiatement une augmentation des retards de remboursement et des taux de portefeuille à risque.

En mai 2014, ABF hébergera un atelier régional rassemblant les IMF soutenues par Entrepreneurs du Monde en Afrique. Ces quatre jours auront pour objectif d'échanger sur les meilleures pratiques en termes de services financiers et non financiers aux populations vulnérables en garantissant des pratiques responsables et une bonne gestion des risques.

