



Services d'Épargne à la BAse pour le  
DÉveloppement Rural et Social

BP 597/ E-mail : [sebaders96@yahoo.fr](mailto:sebaders96@yahoo.fr) / TEL.441/04/19-KPALIME

---

Agrément n°128/MFBP/SG/CAS-IMEC DU 15/10/2007

## La microfinance en question

# LA PRATIQUE DE LA MICROFINANCE

Octobre 2008

Robert EDAH  
Spécialiste en Microfinance  
Directeur Exécutif de SEBADERS-Microfinance

## SOMMAIRE

Historique .....	3
Philosophie .....	3
Les objectifs .....	3
Les résultats 2008 .....	3
• effectif des salariés.....	3
• encours de crédit .....	4
• effectif des bénéficiaires .....	4
Les conditions d'accès au crédit .....	4
Le taux de remboursement des prêts .....	5
Les méthodes et stratégies d'intervention.....	5
Les types d'activités financés .....	6
Les produits et services offerts .....	6
Le choix de la zone d'intervention .....	6
Les spécificités de SEBADERS .....	6
Les relations de SEBADERS avec ses partenaires .....	7
Impact des activités de la microfinance sur les bénéficiaires .....	8-9
Le rôle social, économique et d'éducation joué par SEBADERS.	10
Les perspectives en terme de résultats attendus .....	11
SEBADERS et le désengagement des bailleurs de fonds.....	12
Le devenir de la microfinance au Togo.....	12
La microfinance reste toujours en question.....	12-13
Conclusion.....	13

## **I - Historique**

Services d'Épargne à la Base pour le DÉveloppement Rural et Social (SEBADERS) est une organisation non gouvernementale à volet microfinance qui est créée le 1<sup>er</sup> avril 1996 à Kpalimé (l'une des grandes villes du Togo).

Elle est née suite à des constats ci-après :

- 1- les couches les plus défavorisées en l'occurrence les femmes n'ont pas souvent les compétences nécessaires dans leurs efforts d'initiative de leurs activités génératrices de revenus ;
- 2- Les structures bancaires classiques n'ont pas les mécanismes adaptés pour faciliter la mobilisation de l'épargne de ces communautés ; pourtant c'est elles qui animent le développement de l'économie informel ;
- 3- Elles ne peuvent donc de surcroît avoir accès aux crédits pour promouvoir leurs activités économiques et éventuellement faire face à leurs besoins nécessaires ;

Cette situation malheureuse constatée a amené à la création de cette institution.

## **II- La philosophie**

L'institution veut contribuer à la réduction de la pauvreté des populations démunies sous toutes ses formes à l'aide de l'outil « microfinance ».

## **III- Les objectifs**

- Créer des structures appropriées pour faciliter la mobilisation de l'épargne et l'accès facile au microcrédit des communautés démunies ;
- Sensibiliser ces communautés sur les principes et les conditions de jouissance des services de la microfinance ;
- Former ces communautés à la gestion technique, commerciale et financière des activités économiques qu'elles mènent ;
- Former ces communautés à la gestion de leurs revenus.

## **IV- SEBADERS en 2008**

### **• Effectif des salariés**

L'institution SEBADERS compte à ce jour 13 salariés composés de trois agents de crédit, cinq agents de promotion et de collecte de tontines ambulantes, un comptable, un caissier-guichétier, un Responsable administratif et financier, un agent de sécurité et d'entretien et enfin le Directeur Exécutif.

- **L'ENCOURS DE CREDIT**

Le crédit est la principale machine de production qui génère les produits financiers et qui participe à la création de la monnaie pour la structure. Il exige principalement des moyens en ressources humaines qualifiées, les moyens matériels, les moyens de déplacement et les fonds de crédits.

Il est de 120 000 000 fcfa soit 184 112 euros au 30 juin 2008. Cet encours a financé les secteurs de l'agriculture, du petit commerce, de l'artisanat, de la transformation, du transport et du social.

- **L'EFFECTIF DES BENEFICIAIRES AU PREMIER SEMESTRE 2008**

**Bénéficiaires directs** : 3 000 petits entrepreneurs et leurs familles (15.000 personnes), à très faible revenu, ayant des projets économiques dans l'agriculture, le commerce, l'artisanat ou encore le tourisme.

**Bénéficiaires indirects** : 5 000 familles (25 000 personnes) qui bénéficieront de la dynamisation économique de la zone (création d'emplois, commerce local), ou du soutien de proches bénéficiaires.

## **V- LES CONDITIONS D'ACCES AUX CREDITS**

Elles sont les suivantes :

- 1- La personne exerce une activité génératrice de revenus ;
- 2- Elle a adhéré à l'action pendant une durée d'au moins 3 mois et matérialise les mouvements sur son compte ;
- 3- Elle dispose d'un compte d'épargne ;
- 4- Elle est fidèle à la structure dans ses opérations de dépôts, de retrait et de crédit ;
- 5- Elle a fait des efforts en mobilisation de l'épargne ;
- 6- Elle dispose d'une garantie sous forme de caution solidaire (l'aval du conjoint, d'un ami, d'un parent ou d'un groupe d'appartenance....) ou jouit d'une qualité de souplesse dans la mise en pratique des conseils en gestion ;
- 7- Elle prend part régulièrement aux séances d'éducation des membres ou se fait souvent disponible pour accueillir les agents de suivi ;
- 8- L'activité faisant l'objet du crédit est rentable, licite et morale.

***Ainsi, 236 demandes ont été enregistrées et étudiées. 232 ont été accordées et 4 ont été rejetées soit 1,69 % des demandes à cause essentiellement de l'incompatibilité de certaines activités par rapport à leurs saisons d'une part et à la non rentabilité d'autres projets générateurs de revenus d'autre part.***

Le taux d'intérêt sur les crédits est de 2 % ou de 1,5 % le mois calculé de manière dégressive soit 13.47% l'an de manière constante.

## **VI- LE TAUX DE REMBOURSEMENT DES PRETS**

C'est ici une fois encore l'occasion de louer le rôle important que joue la microfinance dans la lutte contre la pauvreté. En effet, nous assistons amèrement que le secteur de la microfinance est presque le seul qui endosse toutes les charges.

Comme précédemment souligné, c'est la microfinance qui fait nourrir les 80 % de la populations à partir des activités qu'elle soutient. C'est elle qui appuie l'éducation des enfants, s'occupe de l'amélioration de l'habitat, et beaucoup de cas sociaux rencontrés dans les villages, et puis rembourser les prêts.

Quelques fois, nous assistons à des peines, des catastrophes etc.. qui font que certains remboursements sont en retard allant même jusqu'à 15 % de l'encours total des prêts. C'est là encore des casses-tête pour les dirigeants.

Toutefois, la diversification soutenue des activités en zone rural a permis de réduire ce taux de non remboursement. Nous nous situons avec les efforts déployés au taux de remboursement de 90 %.

## **VII- LES METHODES ET STRATEGIES D'INTERVENTION**

Les méthodes utilisées par SEBADERS permettent à ces communautés d'être informées sur les principes et les conditions de jouissance des services de microfinance. Il s'agit de :

- Les réunions mensuelles des groupes de bénéficiaires ; ainsi, certaines catégories de bénéficiaires se réunissent pour évoquer leurs difficultés dans les relations avec les agents de terrain ; de ces réunions, les politiques de crédit touchant certaines conditions d'accès sont revues à leur satisfaction ; ces bénéficiaires sont constamment informés et sensibilisés sur les éléments susceptibles de handicaper la jouissance des produits de la microfinance ;
- L'organisation des réunions de sensibilisation dans les villages ; ces réunions informent les communautés villageoises à l'existence des mécanismes de financement décentralisés et les détournent du joug des usuriers qui pratiquent dans ces villages des taux exorbitants sur les crédits ;
- la réalisation des émissions sur les radios rurales ;
- l'organisation des visites domiciliaires ;
- l'organisation d'un système permanent de communication au guichet de la banque microfinance.

Toutes ces méthodes ont été renforcées par des appuis techniques, matériels et financiers apportés par des donateurs.

## **VIII- LES TYPES D'ACTIVITES FINANCES**

Les types d'activités souvent touchés par les crédits sont le petit commerce, l'artisanat, le transport, l'agriculture, la transformation, les services etc. ;

## **IX- LES PRODUITS ET SERVICES OFFERTS**

Comme produits et services de SEBADERS, nous pouvons noter la collecte des tontines ambulantes, les dépôts ordinaires, les mises à disposition des fonds, l'octroi des crédits ordinaires, des crédits d'opportunités ainsi que d'autres facilités de caisse.

Ces produits et services sont consolidés par les appuis-conseils, les consultations au bureau et les formations techniques.

## **X- LE CHOIX DE LA ZONE D'INTERVENTION**

A sa création, Services d'Epargne à la BAsE pour le DEveloppement Rural et Social (SEBADERS) intervenait dans une zone limitée à Kpalimé et ses villages environnants.

La zone Kpalimé est située à 120 km au Nord-Ouest de la capitale Lomé. Elle compte environ 64 000 habitants et se définit comme une zone semi-rurale.

Depuis mars 2003, grâce au soutien de l'ONG ALDEFI, cette zone d'intervention a été étendue à d'autres villages dans un rayon plus large autour de Kpalimé. La plupart des villages se situent à 30 km autour de la ville, à l'exception de Agbetiko-Bas-Mono situé à 200 km du siège à Kpalimé.

SEBADERS a essentiellement ciblé et développé ses interventions là où les populations ne bénéficiaient pas de services financiers de la part de l'Etat ou d'autres institutions de microfinance, et là où des besoins avaient été identifiés.

## **XI- LES SPECIFITES ET LES PARTICULARITES**

Les actions de l'institution SEBADERS se remarquent par des traits particuliers :

- une proximité absolue auprès de ces bénéficiaires ;
- une grande souplesse dans l'exécution de ses tâches envers ces bénéficiaires ;
- une grande disponibilité ;
- une grande écoute et une adaptation rapide des services à la satisfaction de tous clients ;
- Une grande rigueur (ceci intéresse la plupart des déposant car la rigueur garantit la sécurité de leurs dépôts ;

Ces spécificités créent nettement la différence entre SEBADERS et ses concurrents dont les responsables ne font que parachuter des décisions et politiques depuis la capitale Lomé vers leurs antennes à l'intérieur du pays. Hors, pour SEBADERS, les politiques et stratégies se conçoivent et s'actualisent sur place avec la base.

Ces traits spécifiques sont appuyés par des valeurs qui gouvernent l'éthique de la microfinance auxquelles adhère le personnel, les élus et cela atteint même les client.

## **XII- LES RELATIONS DE SEBADERS AVEC SES PARTENAIRES**

A l'heure actuelle, les relations de SEBADERS avec ALDEFI et Groupe-Développement sont bonnes et porteuses de grandes perspectives.

C'est bien ici l'occasion de leurs transmettre les sincères remerciements de mon Président du Conseil d'Administration, M.TOGBE Kodjo pour tous les concours techniques et financiers qu'ils ne cessent d'apporter à notre jeune Institution depuis mars 2003.

La relation établie est solide et basée sur la confiance et le respect mutuel.





### **XIII- IMPACT DES ACTIVITES DE LA MICROFINANCE SUR LES BENEFICIAIRES**

Depuis 1997, les activités de SEBADERS ont permis aux bénéficiaires de dépasser la survie et d'accroître leur capacité d'autonomie grâce à des activités de petit commerce, d'agriculture, d'artisanat et de transport.

SEBADERS a aussi appuyé les différents acteurs du développement de cette zone pour renforcer leurs capacités d'initiatives, d'organisation, et la gestion de leurs activités économiques.

Cette action a un impact sur la vie des bénéficiaires selon même leur propre témoignage.

Ainsi, la microfinance a permis de :

- 1- financer les besoins alimentaires ce qui réduit sensiblement chaque année le degré de la famine;
- 2- financer la scolarisation des enfants ;
- 3- s'occuper de la santé de la famille ;
- 4- faire face aux cas fortuits de décès de parents ;
- 5- améliorer l'habitat (logement) et puis
- 6- faire le remboursement du crédit.

***N.B. Ces besoins se finançaient à partir des usuriers à plus de 10 % le mois.***

#### **Quelques exemples concrets**

Beaucoup d'exemples caractérisent le rôle que joue la microfinance dans la vie des communautés. Nous citons quelques uns.

- Madame KPATA Mariama, mère de 4 enfants, Chef de ménage a eu successivement 3 crédits soit 400, 685, 457 euros, qu'elle a bien remboursés. La réalisation de ces activités avec ces crédits lui ont permis d'inscrire et de payer les frais de scolarité, les fournitures de ces enfants ; elle arrive à les nourrir également ;
- Monsieur SOKPO Améyo père d'un enfant a bénéficié d'un crédit de 121 euros. Les revenus lui ont permis de sauver sa femme d'une maladie grave ;
- Madame ALOTOU Atawa, mère de 4 enfants a bénéficié de 3 prêts successifs soit 30, 46, 152 euros ; ce qui lui a permis de prendre en charge la scolarité de ces enfants et de payer régulièrement ses loyers ;
- Madame TONTONGOU mère de 3 enfants a grâce à un prêt de 229 euros supporter les frais de scolarité de sa fille qui a réussi son Brevet de Technicien supérieur (BTS) et qui est actuellement en stage dans une entreprise de la place ;
- Madame DOE Epiphanie a grâce à un prêt de 533 euros renforcé son atelier de coiffure dame en s'équipant d'un séchoir, miroirs et alimenter son kiosque de mèches et des produits défrissants ;

- M. EKOUE, un Enseignant a gagé sa vespa et son congélateur auprès d'un usurier pour un montant principal de 152 euros qui s'est vu doublé en 6 mois. Grâce à un crédit de 305 euros, il a pu retirer ses équipements de l'usurier.
- Madame Rosaline a grâce à un crédit de 55 euros a pu ouvrir son atelier de couture qui marche ; elle a engagé 7 apprentis pour leur formation professionnelle.

#### **XIV- LE ROLE SOCIAL, ECONOMIQUE ET D'EDUCATION JOUE PAR SEBADERS**

Sur le plan social, SEBADERS a choisi comme cible les communautés démunies. En effet, les microcrédits octroyés permettent à ces groupes de résoudre promptement leurs problèmes sociaux comme les maladies, les accidents, les funérailles, l'éducation des enfants. En somme, tout ce qui concerne la vie d'une famille. Cela permet aux populations démunies de conserver leur dignité en évitant de recourir aux usuriers à chaque fois qu'un problème se pose. Ces communautés se suffisent à leur manière. C'est ainsi la lutte que SEBADERS mène aux côtés des plus pauvre par la finance.

Sur le plan économique, la microfinance menée par SEBADERS permet à ces bénéficiaires de créer et de gérer des petites entreprises génératrices d'emplois et de revenus. La microfinance met en mouvement beaucoup d'acteurs économiques que sont les couches féminines en l'occurrence dans leur petit commerce, l'artisanat, l'agriculture, le maraîchage etc.....

Par son rôle d'éducation, SEBADERS permet à ces bénéficiaires de s'épanouir. Elles apprennent la rigueur dans la gestion des activités menées et de leurs revenus. Elles se comportent de mieux en mieux par rapport au respect de leurs engagements dans la société et au remboursement de leurs crédits. Elles ont la culture de l'épargne ce qui se constate dans leurs efforts d'épargner. Elles deviennent de plus en plus conscientes face aux enjeux économiques et raisonnent sur certains phénomènes sociaux et sanitaires du moment à l'instar du SIDA.

## **XV- LES PERSPECTIVES DE SEBADERS EN TERME DE RESULTATS ATTENDUS**

Pour les trois (3) prochaines années, SEBADERS souhaite être une structure de référence au Togo, en Afrique et pourquoi pas dans le monde entier à l'instar des Gramen Bank du Bangladesh.

### ***Résultat 1 : Diversifier et rentabiliser les produits de SEBADERS***

- Création de nouveaux points de services de microfinance et recrutement du personnel supplémentaire ;
- Organisation de formations et de sensibilisations à l'utilisation de services financiers.
- Relèvement de plafond du montant des crédits pour la clientèle en évolution
- Augmentation du nombre et du volume des crédits octroyés ;
- Augmentation de l'épargne collectée ;

### ***Résultat 2 : Améliorer la qualité du portefeuille de crédit***

- Education des bénéficiaires en techniques commerciales et de gestion des ressources financières.
- Renforcer les compétences des agents de crédit et des agents de promotion en techniques d'instruction des demandes de crédit.

### ***Résultat 3 : Améliorer la qualité des prestations de services de SEBADERS***

- Acquisition de moyens de déplacement et de communication adaptés, pour pouvoir mieux soutenir les communautés rurales éloignées.
- Acquisition d'outils de traitement de l'information et de suivi pour accompagner plus efficacement les bénéficiaires.

### ***Résultat 4 : Renforcer institutionnellement SEBADERS pour mieux servir les bénéficiaires***

Révision de la politique de rémunération pour prendre en compte les

### ***Résultat 5 : Renforcer les politiques et les stratégies de présentation de SEBADERS par rapport aux partenaires***

- Systématisation et capitalisation de l'expérience de SEBADERS.
- Développement d'outils de communication externe (site web, calendriers, etc.).
- Réaménagement des locaux pour prendre en compte la croissance de l'activité.

***SEBADERS se doit de mobiliser les moyens humains très compétents, matériels et financiers appropriés pour réussir sa mission, celle de continuer par accompagner les communautés démunies des villes et des campagnes.***

## **XVII- SEBADERS ET LE DESENGAGEMENT DE SES BAILLEURS DE FONDS**

Il est très tôt d'envisager que SEBADERS se passe des bailleurs de fonds surtout que c'est justement à cette période qu'il se situe dans un grand virage, celui du décollage, « un tournant décisif ». Avec encore cette ambition de mobiliser d'importants moyens pour affronter le défi qui l'attend celui d'atteindre une dizaine de villes, villages et fermes dans le pays, les bailleurs de SEBADERS seront beaucoup sollicités. C'est là encore une question de la microfinance. « Jusqu'à quand le désengagement des bailleurs ne poserait pas de problème à l'Institution SEBADERS »

## **XVI- LE DEVENIR DE LA MICROFINANCE AU TOGO**

La microfinance fait aujourd'hui partie des grands programmes du gouvernement. Au Togo, près de deux cents (200) institutions de microfinance ont pris d'assaut toutes les villes, villages et fermes pour non seulement accroître le taux de bancarisation dans le pays, mais aussi et surtout aider les communautés à accéder au microcrédit et ainsi réduire la pauvreté. A ce jour, la demande annoncée par les villes, fermes et villages en services financiers décentralisés demeure encore forte. Ce que les banques classiques craignent aujourd'hui est l'infime partie du marché qui leur reste et il leur sera difficile de couvrir leurs charges d'exploitation si cette vitesse vertigineuse prise par les SFD est maintenue et tend même à progresser. C'est déjà là une question ! Est-ce que l'Etat togolais va plaider un peu la cause pour une répartition du marché en matière d'offre des services financiers aux populations essentiellement rural.

## **XVIII- LA MICROFINANCE DEMEURE TOUJOURS EN QUESTION**

Elle est toujours en question en ce sens même que certains bailleurs de fonds ne s'entendent pas encore sur certaines méthodologies d'approche et d'intervention surtout sur le plafonnement des crédits en microfinance. D'autres s'interrogent sur la définition de « pauvre ». D'aucuns soutiennent que la catégorie de fonctionnaires et autres salariés ne sont pas pauvres et ne désignent que les paysans, les ruraux comme étant les seuls pauvres. Or, sur le plan revenu, certains paysans sont plus heureux que les fonctionnaires.

Ces problèmes se posent souvent s'il faut définir les groupes-cibles de la microfinance à appuyer.

En résumé, les questions fondamentales autour desquelles la microfinance s'interroge sont les suivantes :

- qui est pauvre pour être ciblé par la microfinance et qui ne l'est pas ?
- quel est le plafond à fixer pour un crédit au pauvre ?

- Les grandes villes ont-elles besoin des structures d'accompagnement et de microcrédit ?
- La microfinance pourra t-elle survivre sans les aides des bailleurs de fonds ?
- La recherche du profit est-elle nécessaire en microfinance ?
- La fixation du niveau des taux d'intérêt en microfinance a-t-il une répercussion sur la qualité du remboursement du crédit ?
- Quelle doit être la réaction des institutions de microfinance en cas de non remboursement des crédits par les pauvres ?

Les partenaires en microfinance n'ont pas les mêmes points de vue. C'est pourquoi la microfinance est toujours en question.

## **XIX- CONCLUSION**

**Nous saluons la reprise de la coopération économique du Togo avec les grandes Institutions internationales ; ce qui à coup sûr aura de grandes retombées positives sur la vie des communautés de la base que la microfinance à ce jour prend en charge.**

**Nous réitérons nos vifs remerciements aux bailleurs épris de la volonté de continuer par apporter leurs concours techniques et financiers à SEBADERS en appui à ses plans d'action malgré la crise financière internationale.**