

## Contributions de BARRY Amadou Dara, M. DIALLO Lamarana Sadio de la Guinée Conakry pour colloque de Montpellier

### "Accompagner l'insertion des jeunes dans les agricultures familiales au Sud : enjeux, perspectives, programmes d'action pour le développement, la recherche, la formation"

#### Montpellier SupAgro / IRC, les 4, 5 & 6 juin 2014

##### Introduction

Dans les pays africains au sud du Sahara, comme d'ailleurs dans les autres pays en voie de développement, les jeunes (15 à 35 ans) représentent la frange la plus importante de la population. Ils sont dans la majorité des cas en situation de chômage.

L'agriculture familiale pourrait constituer un moyen sûr pour résoudre le problème de chômage et de précarité des jeunes. Malheureusement beaucoup de contraintes (foncier, financement, appui/formation etc...) existent et réduisent fortement les possibilités dans ces agricultures familiales.

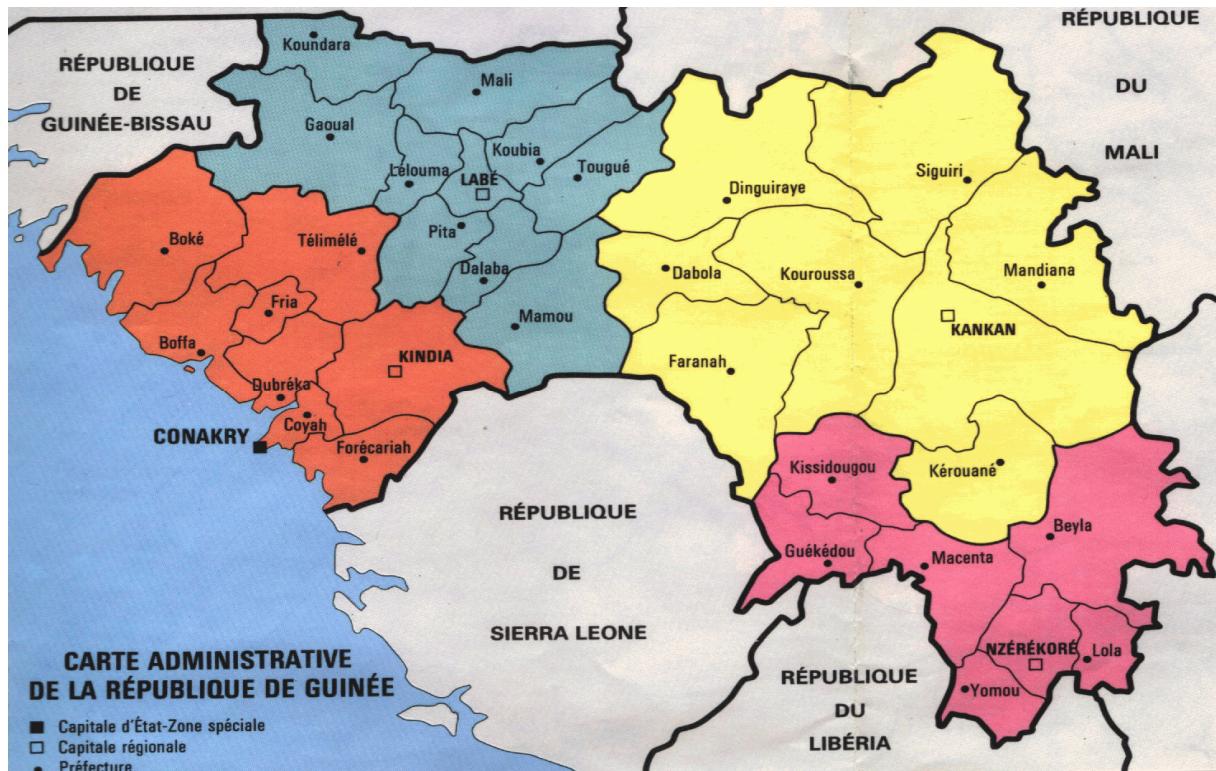
Après une brève présentation du contexte général de la Guinée, notre contribution abordera quelques éléments de l'état des lieux /Diagnostic du secteur, de la stratégie nationale de la microfinance puis nous ferons une résumé de l'historique du Crédit Rural de Guinée avec un accent sur les activités de cette IMF en agriculture familiale en faveur des jeunes, nous aborderons ensuite les difficultés rencontrées aussi bien par le secteur que parle CRG avant de finir par les partenariats possibles.

#### I Quelques éléments du Contexte Socio économique de la Guinée:

La République de Guinée est située en Afrique de l'Ouest et couvre une superficie de 245.857 km<sup>2</sup>. Elle est limitée à l'Ouest par l'Océan Atlantique sur près de 300 km, au Nord-Ouest par la République de Guinée Bissau, au Nord par le Sénégal et la République du Mali, à l'Est par la Côte d'Ivoire et au Sud par le Libéria et la Sierra Léone, soit 3300 km de frontières terrestres avec six pays.

Sur le plan démographique, La population de la Guinée, qui croît à un rythme de 3.1 pour cent par an est estimée en début 2012 à près de 11.3 millions de personnes, dont 52 % de femmes et 48 % d'hommes.

L'économie est dominée par le secteur rural et le secteur minier qui contribuent respectivement pour 18% et 19% au PIB. Le secteur rural procure emploi et moyens de subsistance à près de 80% des guinéens. **Cette population est jeune, plus de 44 % des individus sont âgés de moins de 15 ans** et seulement 4 % des guinéens ont plus de 65 ans et la taille moyenne des ménages est de plus de 6 personnes.



## II Etat des lieux /Diagnostic du secteur de microfinance Guinéenne pour les services financiers agricoles et ruraux:

En terme d'avancée, le diagnostic du secteur de la microfinance a été réalisé, il a révélé d'une part que les acteurs directs du secteur ont besoin de renforcer leurs capacités et compétences, afin de répondre de façon professionnelle et pérenne aux besoins en services financiers de leurs bénéficiaires mais aussi que l'offre de services financiers agricoles et ruraux ne couvre que partiellement la demande dans un environnement où la demande potentielle de crédit agricole et rural en 2011 varierait entre 165 milliards GNF (24 millions USD) et 248 milliards GNF (36 millions USD) pour un nombre de clients/emprunteurs entre 276 000 et 413 000.

### Les Jeunes et les services financiers en Guinée:

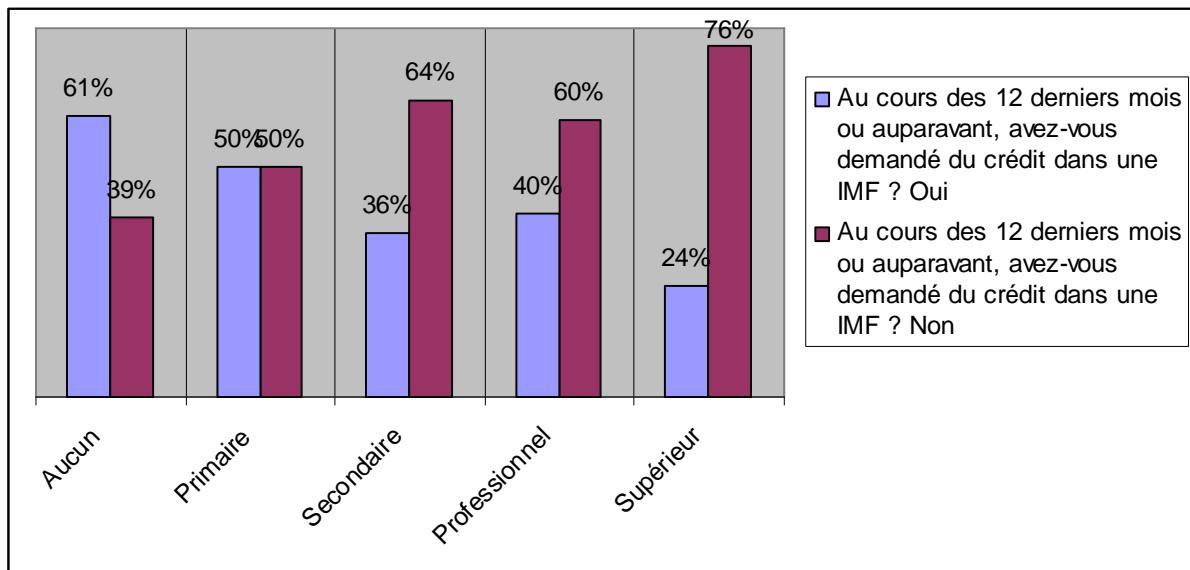
En Guinée, les femmes et les jeunes représentent le plus vaste marché des services financiers qui est faiblement exploité. Quand on regarde le taux de pénétration des services financiers en Guinée et en particulier au niveau des jeunes, on peut regretter que les services financiers misent peu sur cette clientèle durable que sont les jeunes.

Les données montrent aussi l'existence d'un « flou » sur les bornes des jeunes en Guinée. Le Ministère en charge de la Jeunesse et de l'emploi des jeunes souhaite corriger cette lacune en faisant recours à la charte africaine de la jeunesse qui considère les jeunes comme la couche comprise entre 15-35 ans.

Au sein des IMF, le crédit est le service financier le plus couramment offert aux jeunes.

Plus le niveau d'instruction des jeunes semble faible, plus ils semblent demander du crédit dans les IMF.

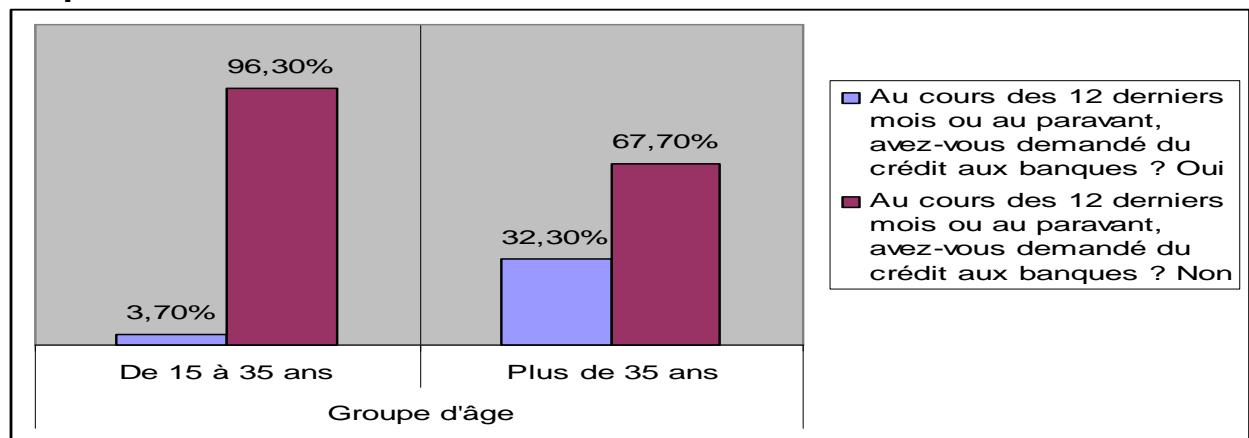
**Figure 1 : La demande de crédit des jeunes auprès des IMF en fonction de leur niveau d'instruction.**



Si cette hypothèse se confirme, on pourrait demander aux IMF et aux banques de concevoir des produits adaptés au niveau de formation, au type de l'activité et aux grandes phases de transition de la vie des jeunes (entrer dans la vie active, entamer des formations, se diversifier, se marier, etc.).

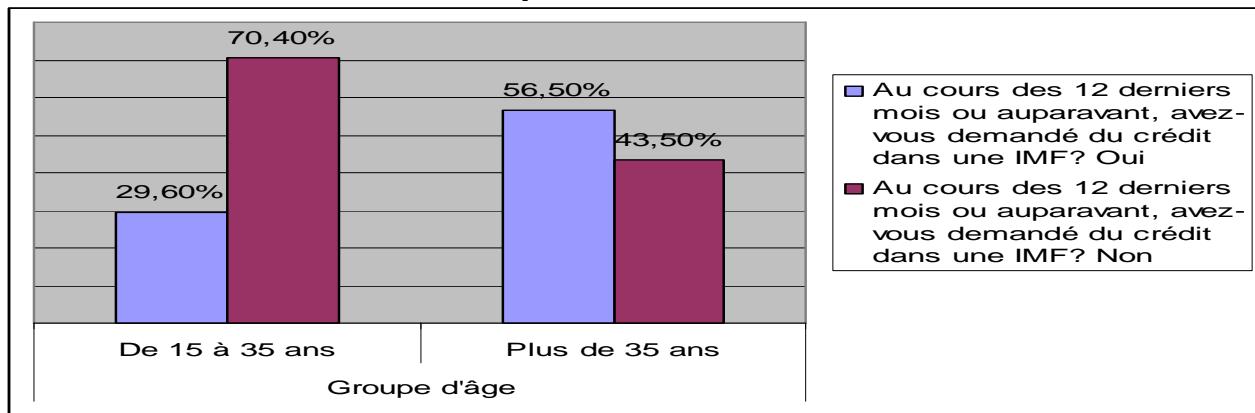
En dépit de cette activité des jeunes, les données semblent indiquer qu'ils (les jeunes) ne demandent aux banques des crédits qu'après 35 ans. Avant cet âge, qui semble clore la jeunesse et ouvrir une autre étape, ceux des jeunes qui demandent un crédit représentent une petite fraction des personnes interrogées dans le cadre de la collecte des données quantitatives.

**Figure 2 : Les jeunes en fonction des groupes d'âge et la demande de crédits auprès des banques.**



L'attitude des jeunes est très différente vis-à-vis des IMF. Les données collectées semblent indiquer que les jeunes sont plus enclins à aller demander du crédit aux IMF qu'aux banques.

**Figure 3: Les jeunes en fonction des groupes d'âge et la demande de crédits auprès des IMF.**



Cette situation pourrait s'expliquer par une sous information des jeunes de la tranche d'âge 15-35 ans. Elle pourrait s'expliquer aussi par un manque d'agressivité des services financiers en direction de cette couche qui est perçue comme immature et surtout sans ressources. Pourtant, les jeunes pourraient constituer un « cheval de Troie » au sein des familles.

Les difficultés des jeunes, selon les responsables de certains IMF, portent autant sur leur situation de chômage et d'absence de ressources que leur faible préparation au montage des affaires. L'impréparation des jeunes combinées à la faiblesse de leurs ressources créent, au niveau des prestataires de services, des préjugés défavorables envers les jeunes qu'il faut éliminer.

Les responsables des IMF rencontrés au cours d'une étude admettent avoir des difficultés à conserver leurs ressources humaines qualifiées pour offrir des produits supplémentaires aux différents segments de leurs clientèles, comme les jeunes.

Entre autres propositions énoncées:

Il faut régulièrement mandater des recherches pour déterminer une « cartographie des jeunes et de leurs besoins ». Chaque IMF devrait aussi prendre l'habitude de réaliser des études de certains segments sociaux pour cerner leurs demandes financières.

Pour que les offreurs de services financiers puissent entreprendre ces activités, il faut qu'ils se convainquent que la pauvreté des jeunes est une opportunité et non une catastrophe. C'est à l'Etat Guinéen et à l'Agence Nationale de la Microfinance de porter cette offensive auprès du secteur.

Dans la même trajectoire, il faudrait qu'à chaque sous-segment des jeunes (niveau d'instruction, zone d'habitation, type d'activité, etc.) que les IMF conçoivent et offrent des produits adaptés.

S'il est établi que d'une manière générale, les jeunes sont pauvres, immatures et peu préparés pour l'entreprenariat privé, les offreurs de services financiers, en particulier les IMF devraient considérer cette situation comme une opportunité et non une catastrophe. Les jeunes représentent un marché potentiel très important pour les IMF. Celles-ci devront pour ce faire développer en leur sein des programmes spécifiques, tenant compte de leurs particularités.

Les jeunes bénéficient dans le cadre de la mise en ouvre du programme emploi Jeunes dont la coordination est faite par le Ministère en charge de l'emploi Jeune de l'appui et de

certaines institutions, notamment le PNUD, (FONIKE, FONCREA), via les institutions de Microfinance.

Le fonds ANAMIF accordé par le Président de la République en 2013 s'est rajouté avec 24 milliards de Francs Guinéens accordés aux jeunes hommes et femmes via les IMF.

Cependant, les conditions d'octroi et la communication qui ont accompagné ce fonds, ont été de nature à perturber fortement le marché et la culture de crédit (en particulier celui du remboursement).

*Le **FONIKE** est un fonds revolving de 2,5 milliards GNF sur financement espagnol et domicilié au niveau des IMF ; les premiers contrats ont été signés en 2010 au profit de 6 IMF (taux 0) ; 6 mois après 3000 jeunes ont bénéficié de ces fonds ; le montant maximal initial était fixé à 30 millions, portés à 50 millions en avril 2011 à condition que plus de 25% du financement obtenu ne soit investi dans l'activité; les 6 IMF sont à Conakry et 13 autres provinces du pays ; le PNUD procède à des visites régulières pour suivre l'évolution de l'activité au sein des IMF; selon les informations reçues, ce fonds évolue normalement et se rembourse assez bien ; le crédit est accordé à 24% l'an. Il s'agira toutefois d'obtenir plus de ressources pour alimenter davantage ce fonds pour accroître le nombre de bénéficiaires.*

*En plus du FONIKE, le PNUD a également mis en place le **FONCREA** (Fonds de Crédit Revolving pour l'Entreprenariat Agricole), pour l'Agriculture et l'Elevage, en collaboration avec le centre SONGHAI du Bénin ; ce crédit est plafonné à 50 millions GNF avec possibilité d'augmenter, à condition que plus de 25% du financement obtenu ne soit investi dans l'activité ; le crédit est accordé à 24% l'an.*

Le Ministère de la Jeunesse a également en chantier un programme appelé JAG (Jeunes agriculteurs de Guinée) dont l'objectif est d'accompagner les jeunes agriculteurs dans toutes les filières en équipements, semence, produits phytosanitaires, frais de mains d'œuvre sous forme de crédit en relation avec les IMF.

### **III Stratégie Nationale Microfinance et Financement des projets des Jeunes:**

Nous avons noté avec satisfaction qu'un document de stratégie nationale de la microfinance rédigé et validé par tous les acteurs avec comme objectif global de contribuer à la promotion du secteur de la microfinance et au développement économique et social des Guinéens les moins favorisés tant en milieu rural qu'en milieu urbain, en particulier les femmes et les jeunes, par l'offre de services de microfinance diversifiés, grâce à des institutions viables, intégrées dans le secteur financier.

**La vision du gouvernement clarifiée:** "La vision du Gouvernement et de l'Etat Guinéen est qu'en 2016, la Guinée dispose d'un secteur de la microfinance plus professionnel, mieux assaini et intégré au secteur financier avec des institutions viables et pérennes, offrant des services financiers de qualité couvrant la demande solvable des populations à faibles revenus (femmes, jeunes, et micro-entrepreneurs notamment) tant en milieu urbain que rural".

Egalement, parmi les principes directeurs qui guident l'élaboration et la mise en œuvre de la SNFI figurent bien **l'attention particulière accordée à l'offre de produits et services financiers spécifiques aux femmes, aux jeunes et aux ruraux.**

### Quelques Chiffres sur le secteur en Guinée:

Au titre des informations, la situation consolidée de quelques indicateurs principaux au 31 décembre 2013 des IMF guinéennes est résumé dans le tableau ci- après:

INDICATEURS	31 12 2012	31 12 2013
Nombre d'agences ou points de services	485	507
Nombre d'employés	676	732
Nombre de clients, membres ou bénéficiaires	414 638	394 500
Hommes	230 563	236 417
Femmes	179 530	155 833
Personnes morales	4 545	2 250
Nombre de crédits accordés	129 624	161 470
Nombre de crédits accordés aux hommes	95865	101 696
Nombre de crédits accordés aux femmes	33 759	59774
Volume global de crédits accordés en GNF	193 014 524 468	181 863 488 926
<b>Part du crédit agricole en GNF</b>	<b>38 659 393 668</b>	<b>37 261 467 489</b>
Part du crédit commercial en GNF	106 466 814 776	102 869 489 341
Encours de crédits en GNF	145 442 296 304	156 885 480 873
Encours d'épargnes en GNF	119 121 446 780	134 524 056 026
Portefeuille de crédit à jour en GNF	138 892 613 650	140 544 021 596

**1 euro= 9 600 GNF**

**Source:** Banque Centrale de la République de Guinée via l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance.

**N.B :** la part du crédit agricole dans le montant total déboursé par les IMF ne représente que **20% aussi bien en 2012 qu'en 2013.**

**Il est bien de noter ici que sur son plan de développement 2014 , le CRG** qui est la seule Institution de Microfinance qui couvre l'étendue du territoire nationale, prévoit **d'octroyer 30 622 390 000 GNF en Crédit agricole** sur une prévision totale annuelle de **123 915 700 000 GNF** soit 24,71%,.

### IV Résumé de l'historique du Crédit Rural de Guinée

L'institution a démarré sous la forme d'un projet de l'Etat , placé sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture. L'IRAM a joué le rôle d'Opérateur technique . Un comité de pilotage composé des cadres de ces deux entités, de la banque centrale et du ministère de l'économie et des finances a été chargé de définir les grandes orientations politiques et économiques du projet ainsi que du contrôle de leur mise en œuvre.

Le CREDIT RURAL DE GUINEE a débuté en 1989, il est aujourd'hui la 1<sup>ère</sup> IMF du pays sur les 18 agréées, avec 60% de parts de marché. Il est présent dans toutes les régions surtout dans des villages les plus reculés.

Cette institution a traversé quatre phases qui peuvent être résumées comme suit:

- Première phase(1989-1991): Recrutement des 1ers cadres, Expérimentation du modèle Gramen Bank dans 2 caisses en région, Etudes et harmonisation des expériences de crédit des projets agricoles de développement. Mise en place du premier protocole de crédits en collaboration avec les paysans et démarrage de l'épargne volontaire.
- Deuxième phase (1991-1994) : Extension du réseau, implication forte des paysans, création de l'inspection, collaboration avec plusieurs projets, introduction de la notion d'épargne de garantie à visée d'autonomie financière progressive de l'emprunteur.
- Troisième phase (1995-1998): Réflexion sur les objectifs à atteindre pour arriver à l'équilibre financier. Diversification des produits et services, Processus d'équilibre des pouvoirs entre les acteurs.
- Quatrième phase (1999 à 2001): Institutionnalisation du projet par la création d'une SA, Réaliser l'autonomie administrative et financière du réseau

Avec **8 000 000 000 GNF** de capital , au tour de la table un Groupement d'intérêt économique GIE composé de salariés et de bénéficiaires (75%), Etat Guinéen (6%) , la SIDI et l'IRAM qui sont des Organismes Français respectivement 18,9% et 0,1% sachant que l'IRAM a été l'opérateur technique qui a accompagné le projet de sa mise en place à son institutionnalisation.

## **V Le Crédit Rural de Guinée et les agricultures familiales:**

A la naissance du projet en 1989, il est bon de rappeler qu'il s'appelait Projet CREDIT AGRICOLE ET RURAL DE GUINEE. Au cours de ses premières années d'existence, dans chaque caisse, il était demandé aux agents de crédit de mettre en place 250 crédits par an dont 100 pour financer l'agriculture de saison et 150 pour toutes les autres activités commerce, artisanat....( y compris le transport et la commercialisations des produits agricoles locaux).

Tous les financements du CRG sont essentiellement familiaux et en particulier les crédits agricoles d'abord du fait que les montants ne sont pas élevés et la majorité des demandeurs de crédits disposent de terres et les familles qui ne l'ont pas prêté auprès des propriétaires. Les bénéficiaires des services du CRG sont majoritairement composés de jeunes (hommes et femmes),

Pour répondre aux besoins des jeunes impliqués dans toute la chaîne (production, transport , stockage, transformation, commercialisation..... ), le CRG offre une gamme de produits dont nous citons entre autres:

1. **le crédit agricole solidaire** adapté aux agriculteurs ou planteurs des villages proches ou éloignés de la caisse locale en culture saisonnière, de maraîchage ou de contre saison. Il finance l'achat d'intrants agricoles.
2. **Le crédit rural solidaire**, adapté aux associés pluri actifs. Il permet de financer les transactions commerciales de petite échelle et certains objets agricoles et artisanaux..

3. **Le crédit commercial solidaire** adapté aux opérateurs disposant déjà de fonds de roulement plus ou moins importants et désireux d'agrandir leur surface commerciale ou de s'approvisionner sur de longues distances. Il sert à la commercialisation des produits locaux.
4. **Le crédit de stockage et d'embouche** adapté aux opérateurs en groupe ou individuels dont les activités reposent sur le stockage et la revente à terme de produits locaux divers (riz, arachide, huile de palme, café, kola, etc.) ou à l'engraissement de petits ou gros ruminants avant la revente.
5. **Le crédit aux associations de caution mutuelle (ACM)** adapté aux opérateurs économiques des localités couvertes, regroupés en association et disposant d'une sécurité financière et matérielle disponible et mobilisable pour solutionner les défaillances éventuelles des membres. Il vise le désenclavement des zones de production par le financement de la collecte **des produits agricoles et artisanaux locaux**.

#### **Les innovations du Crédit Rural de Guinée en lien avec l'Agriculture Familiale:**

Parmi les innovations, le crédit agricole solidaire offert par le Crédit Rural de Guinée sous la forme de **Contrat villageois** est un des modèles les plus efficaces pour le financement des jeunes agriculteurs de Guinée.

Le contrat villageois s'adresse à des agriculteurs situés dans des zones éloignées de la caisse locale ou enclavées. Son principe repose sur le fait que tous les demandeurs de prêts du village créent sous la responsabilité d'un comité de crédit (que eux mettent en place), un ou plusieurs groupes (selon la taille du village) d'un maximum de 25 personnes chacun dénommé contrat villageois-. Les formations et les octrois se tiennent sous l'arbre à palabre du village et non à la caisse locale. Un compte unique est ouvert pour enregistrer en une seule fois les opérations de chaque contrat comme un seul associé.

Le prêt est distribué aux membres individuellement en présence du comité de crédit qui s'engage au nom de tous à recouvrer les montants dus à l'échéance.

C'est une forme d'organisation qui permet de faciliter l'accès de plusieurs villageois à la fois au crédit avec des procédures d'octroi et de remboursement simplifiées.

A travers les Contrats villageois plusieurs activités sont menées dont :

La sensibilisation, la formation à la gestion en commun, la mise en place des comités de crédit villageois, l'intéressement des comités de crédit aux bénéfices de la caisse locale et aux primes de remboursement à l'échéance.

Cette innovation pour:

- ⊕ Toucher le maximum d'agriculteurs mono actifs habitant des zones très éloignées de la caisse (20 à 50 km) et/ou peu accessibles en saison des pluies et ce dans le but d'élargir la zone d'intervention et financer les véritables centres de production agricoles des populations rurales;
- ⊕ Augmenter la productivité relative à la gestion des petits prêts (allant jusqu'à 60 000 GNF par personne en 1ère année à l'époque) ;
- ⊕ Eviter le phénomène de saturation des centres situés aux alentours des caisses locales où les emprunteurs sont plus nombreux
- ⊕ Alléger le travail de poursuite des agents et simplifier la gestion en diminuant fortement le nombre d'opérations et son corollaire le nombre d'imprimés.

#### **VI Difficultés Rencontrées:**

Les difficultés rencontrées par le Crédit rural de Guinée mais aussi par les autres IMF sont entre autres :

- les obstacles liés à l'environnement (infrastructures routières dégradées, enclavement...) qui alourdissent les charges d'exploitation et réduisent la rentabilité.
- Les produits et services portant sur le moyen terme (équipement,) faiblement financés à cause de trois(3) raisons:
  - le manque d'expertise en la matière ;
  - l'absence de ressources longues pour financer ce type d'investissement ;
- L'incapacité de satisfaire les besoins de crédit qui peuvent se situer à tous les chaînons de la filière:
  - **En amont** : crédit à la production pour financer les besoins en semences, intrants, main d'œuvre ; petits équipements et matériels agricoles ;
  - **Au milieu** : crédit à la collecte (grossiste amont) ou crédit de stockage de produits ;
  - **En aval** : crédit pour financer la transformation des produits et leur conditionnement;
  - **Fin de chaîne** : crédit à la commercialisation des produits (grossiste et détaillants).
- Le problème de maîtrise de l'eau en Guinée qui entraîne la sécheresse des cultures à l'épiaison ou au contraire des inondations la période hivernale qui engloutissent tout;
- L'immixtion de l'Etat dans le processus de mise en place du crédit dans le cadre des fonds publics. Ces fortes pressions obligent les IMF de brûler des étapes importantes du processus....);
- Le problème de fidélisation des cadres des IMF qui sont en permanence en quête de l'emploi dans les banques commerciales et sociétés minières qui offrent des traitements plus intéressants;
- Le manque d'intrants ou existence à des prix inabordables pour les paysans et défaillance du circuit de distributions lorsque les intrants sont disponibles;
- Le manque ou l'insuffisance de formation et d'information qui limite fortement la diffusion des innovations;
- L'instabilité de certains jeunes dans leur village et la forte tentation d'aller dans les villes ou en Europe;
- La marginalisation des jeunes dans les organes de décisions;
- Le refus de certains jeunes de rembourser le crédit soit à cause de l'immixtion des politiques surtout lorsque les ressources qui ont servi au financement viennent de l'Etat (certains diplômés sans emploi considèrent que c'est leur part dans ces fonds publics octroyés).
- Le problème du foncier : à certains endroits l'accès à la terre est compliqué pour les jeunes;

## VII Les partenariats possibles:

Dans le cadre des partenariats, le financement des projets des jeunes en particulier dans l'agriculture familiale pourra être organisé à l'intérieur de programmes spécifiques auxquels

les IMF seraient éligibles sur la base de critères spécifiques à définir et soumises à un reporting/ suivi évaluation systématique.

Ce partenariat faciliterait également la conception, la formation des jeunes avec des modules adaptés à leur niveau de formation, aux types d'activités et aux grandes phases de transition de la vie des jeunes pour être apte à bénéficier de crédits et à bien les gérer pour entrer plus facilement dans la vie active, s'installer, se diversifier, se marier, etc.).

Ce partenariat permettrait enfin de réaliser des études pour améliorer les dispositifs existants et au besoin pourquoi pas proposer d'autres pistes de solutions (innovations).

Conakry, le 02 juin 2014

**Amadou Dara BARRY**

Expert Microfiance, Conseiller,  
Administrateur  
en Charge du Contrôle de Gestion  
Crédit Rural de Guinée SA.  
Conakry/ Guinée

**Lamarana Sadio DIALLO**

Directeur Général du Crédit Rural de Guinée SA  
Président de l'Association Professionnelle des  
Institutions de Microfinance de Guinée(APIM/G)  
BP 3790 Conakry / Guinée