



CREDIT RURAL DE GUINEE-SA

Au capital de 428 550 000 GNF

Email: crg@afribone.net.gn

L'EXPERIENCE DU CREDIT RURAL DE GUINEE SUR LES ASSOCIATIONS DE CAUTION MUTUELLE DE COMMERCANTS DE PRODUITS VIVRIERS (ACM)

PRESENTATION: EL HADJ Bakari KOULIBALY, DG CRG
RPCA, Dakar NOVEMBRE 2008



PLAN DE L'EXPOSE

- I. Présentation du CRG
- II. Définition et historique des ACM
- III. Création des ACM
- IV. Fonctionnement pratique d'une ACM
- V. Champ d'application: le crédit commercial pour les produits vivriers
- VI. Indicateurs bancaires et leur évolution
- VII. Quelques commentaires sur les indicateurs bancaires
- VIII. Objet des crédits commerciaux
- IX. Les avantages de l'outil ACM
- X. Risques
- XI. Conclusion



I – PRESENTATION SYNTHETIQUE DU CRG-SA

I – 1 Montage institutionnel et Gouvernance

- Le CRG est créé 1989 sous forme de projet de l'Etat, avec l'appui de la coopération française (AFD),
- Le 28 Novembre 2001, le CRG projet public, réussit sa privatisation en Société Anonyme, dont le capital social est de 428 550 000 GNF qui se répartit comme suit
- Les caisses locales: **40%**, - les salariés : **35%** et - les partenaires extérieurs : **25%**, dont l'Etat Guinéen (15%), l'IRAM (2%), la SIDI (8%).
- Le principe de base du CRG est la gestion en commun dans les caisses par les agents salariés et les élus, représentants des associés. Ce principe s'applique jusqu'à la faîtière à travers le conseil d'administration.



I – PRESENTATION SYNTHETIQUE DU CRG-SA (suite)

I – 2 INDICATEURS AU 31/12/2007

- Le CRG est un réseau fortement décentralisé comprenant 120 caisses locales, plus de 160 mille associés,
- Il a octroyé 38 milliards GNF de crédits et collecté 21 milliards en épargne,
- Le réseau comprend 215 salariés, 150 tacherons, plus de 1000 élus,
- Le taux de remboursement global est de l'ordre de 93%, (99% en fin 2006)
- Plusieurs partenariats noués avec L'AFD, LA BAD, LA BID, LES BANQUES COMMERCIALES, LE PDSD, L'OIM.



II DEFINITION ET HISTORIQUE DES ACM

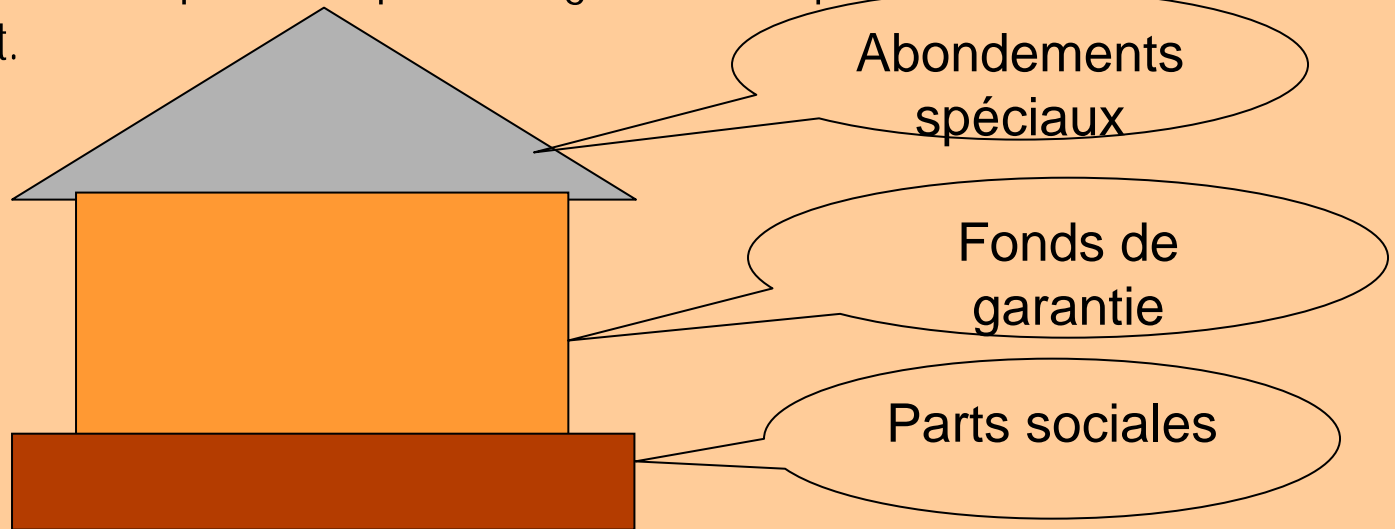
Définition : L'ACM est un regroupement d'individus exerçant la même profession et basée sur la confiance et la solidarité des membres. Son but est d'assurer un partenariat durable avec la caisse locale et de développer des relations professionnelles et sociales entre les membres. Les ACM ont un statut. Elles disposent des fonds sociaux assimilables à une case dont la fondation représente les parts sociales, le mur, les fonds de garantie et le toit représente les abondements sociaux. Elle permet de sécuriser les crédits bancaires et renforcer la solvabilité et la crédibilité du groupe vis-à-vis de la banque. Le système ACM a été développé en Guinée avec les commerçants de produits vivriers locaux.



III- CREATION D'UNE ACM

Pour devenir une ACM, un groupement doit :

- 👉 Tenir l'assemblée constitutive pour l'adoption des textes juridiques et élire un bureau de gestion
- 👉 Ouvrir un registre des fonds sociaux qui sont obtenus dans l'ordre de construction d'une case (voir illustration ci-dessous)
- 👉 Ouvrir un registre des opérateurs pour enregistrer les dépenses et les recettes de fonctionnement.





IV- FONCTIONNEMENT PRATIQUE

Le bureau de gestion de l'ACM

- ✓ Étudie les demandes de crédit de ses membres et les défend devant la banque,
- ✓ Assure le suivi des remboursements par chaque membre,
- ✓ En cas de difficulté de remboursement, assiste le membre dans la recherche d'une solution individuelle,
- ✓ Fait jouer la caution mutuelle si le membre ne peut résoudre seul le problème,
- ✓ En cas d'impayés, mobilise la garantie financière constituée des fonds sociaux. Cette mobilisation se fait dans le sens inverse de la constitution des fonds: **abondements spéciaux, fonds de garantie, parts sociales**
- ✓ Les membres de l'ACM, tous commerçants de produits locaux, connaissent le marché local des vivriers et peuvent prendre des décisions de caution sur cette base



V DOMAINE D'APPLICATION : LE CREDIT COMMERCIAL (CC)

- ✓ La famille de produit à laquelle appartiennent les crédits ACM au CRG est le CC
- Son montant est en moyenne plus important qu'au niveau des autres crédits,
- Il est accordé le plus souvent sous forme individuelle,
- Au départ , ce type de crédit était destiné à la commercialisation du riz local,
- Actuellement, le champ d'application est de plus en plus diversifié, il concerne les autres céréales, des oléagineux (arachide et huile de palme), des produits animaux (embouche bovine et appui aux pêcheurs),
- Le cycle est de 12 mois. Le remboursement des intérêts est étalé sur la durée du crédit, le capital est remboursé en fin de cycle quand arrive la saison morte de commercialisation (saison des pluies). Le calendrier du remboursement négociable (possibilité d'anticipation),



VI - INDICATEURS BANCAIRES ET EVOLUTION

Année	Nombre ACM	Montant Crédits (en millions GNF)	Montant Fonds sociaux (En millions GNF)	Taux de couverture des crédits (en %)
1999	2	109	33,1	30,73
2000	15	543	97	17,86
2001	26	821	167	20,34
2002	29	788	163	20,68
2003	31	931	177	19,01
2004	36	1100	185	16,82
2005	43	1300	361,5	27,81
2006	46	1500	350	23,23
2007	SND	SND	SND	SND



VI - INDICATEURS BANCAIRES ET ÉVOLUTION (suite)

Année	Nombre de membres	Pourcentage de femmes	Taux de récupération des crédits	Taux de ponction sur les fonds sociaux
2002	-	-	100%	2.6%
2003	775	65	100%	2.4%
2004	600	60.5	100%	2.1%
2005	422	60	100%	1%
2006	450	59	94%	5%
2007	SND	SND	SND	SND

Le taux de ponction exprime le niveau de recours aux fonds sociaux pour rembourser les crédits.

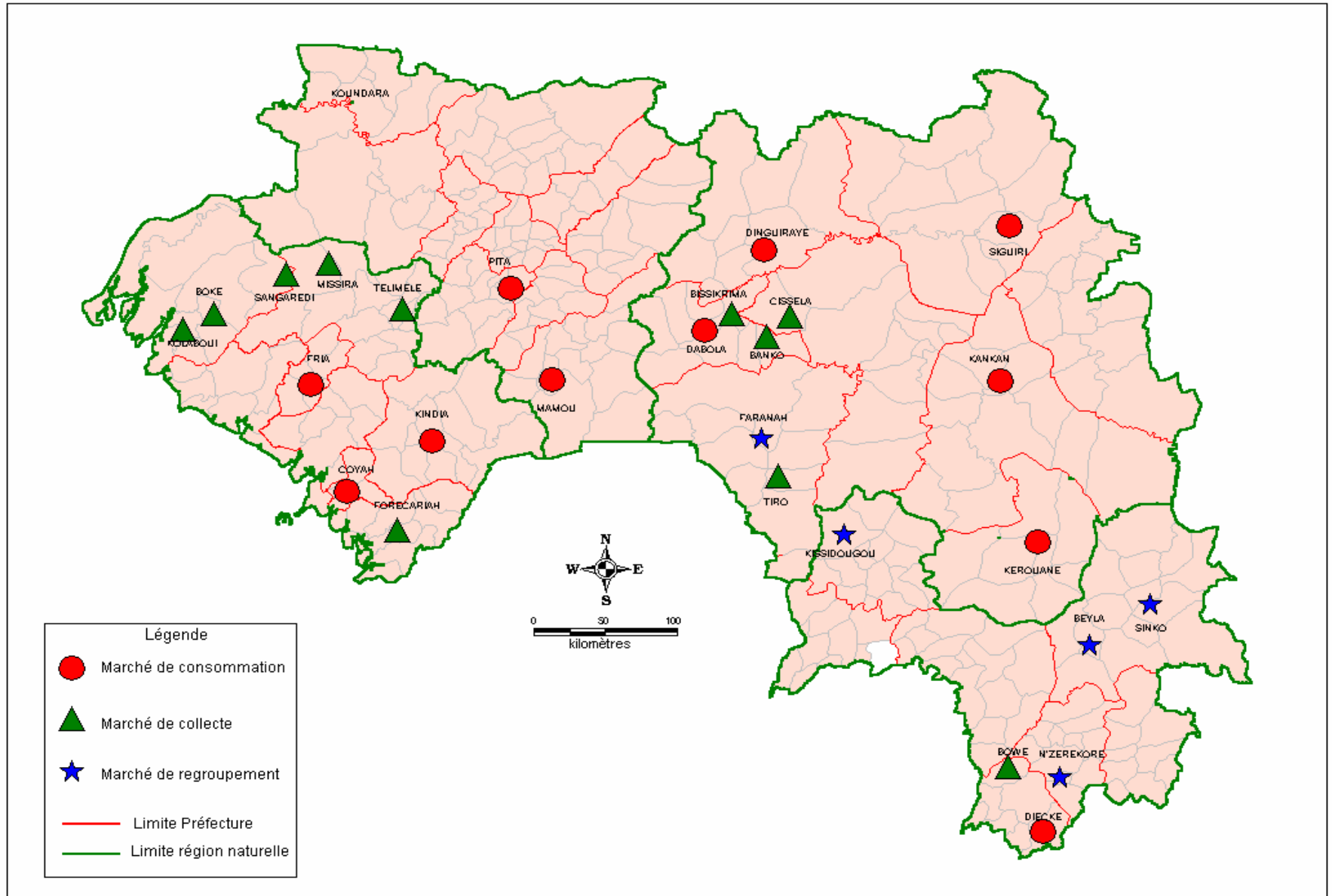


VII - QUELQUES COMMENTAIRES SUR LES INDICATEURS BANCAIRES

- Tendence positive de l'évolution des indicateurs,
- Le taux de récupération est très élevé (99% à 30 Jours), la moyenne sur le réseau CRG est de 98.7% en fin 2005,
- Le recours aux fonds sociaux est relativement faible, en moyenne 2% des prêts accordés,
- La baisse du nombre d'associés se fait au profit d'un assainissement de l'encours par fidélisation d'associés plus crédibles et l'augmentation des montants unitaires,
- Demande de plus en plus forte de la population.

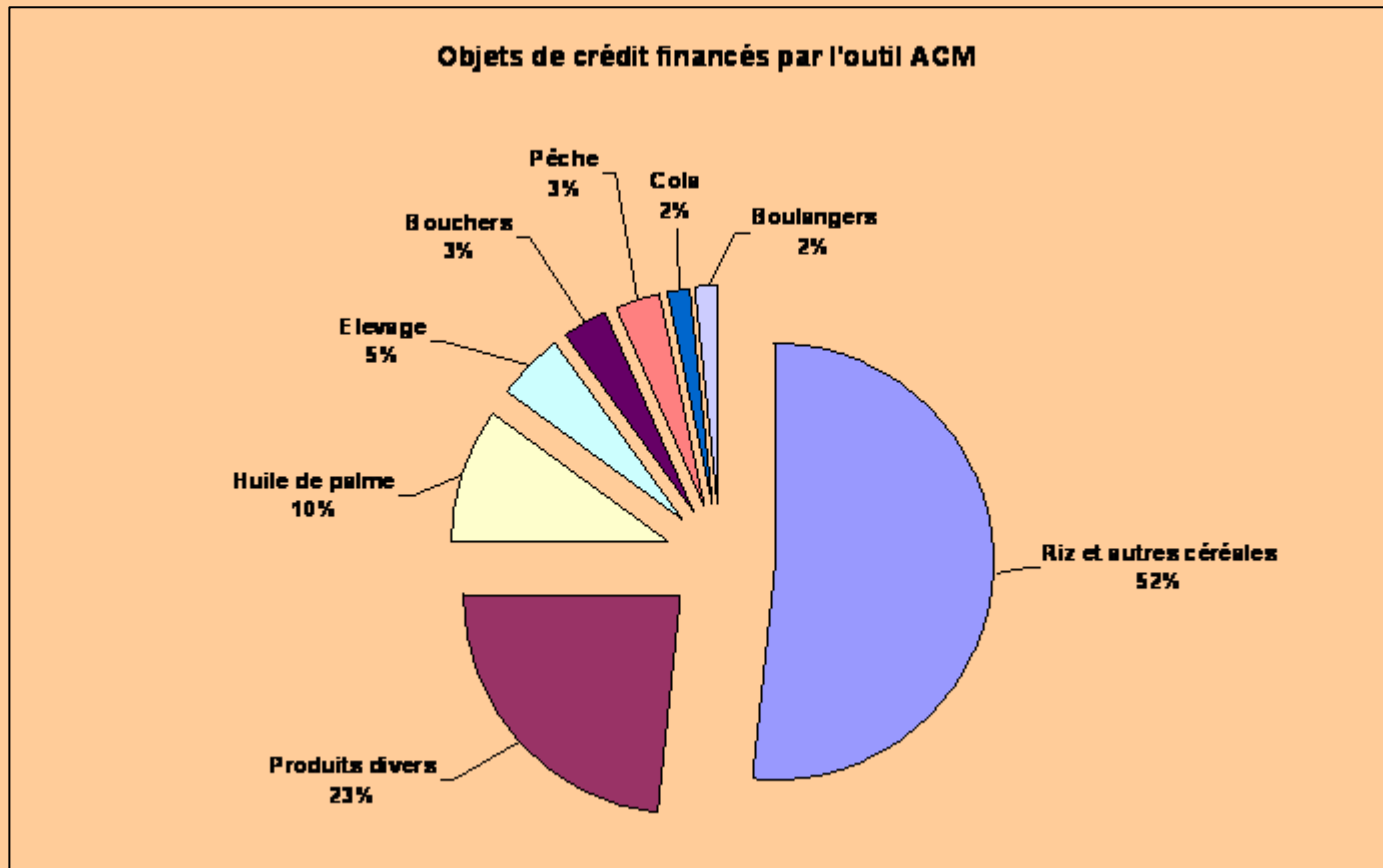


Répartition des ACM par marchés



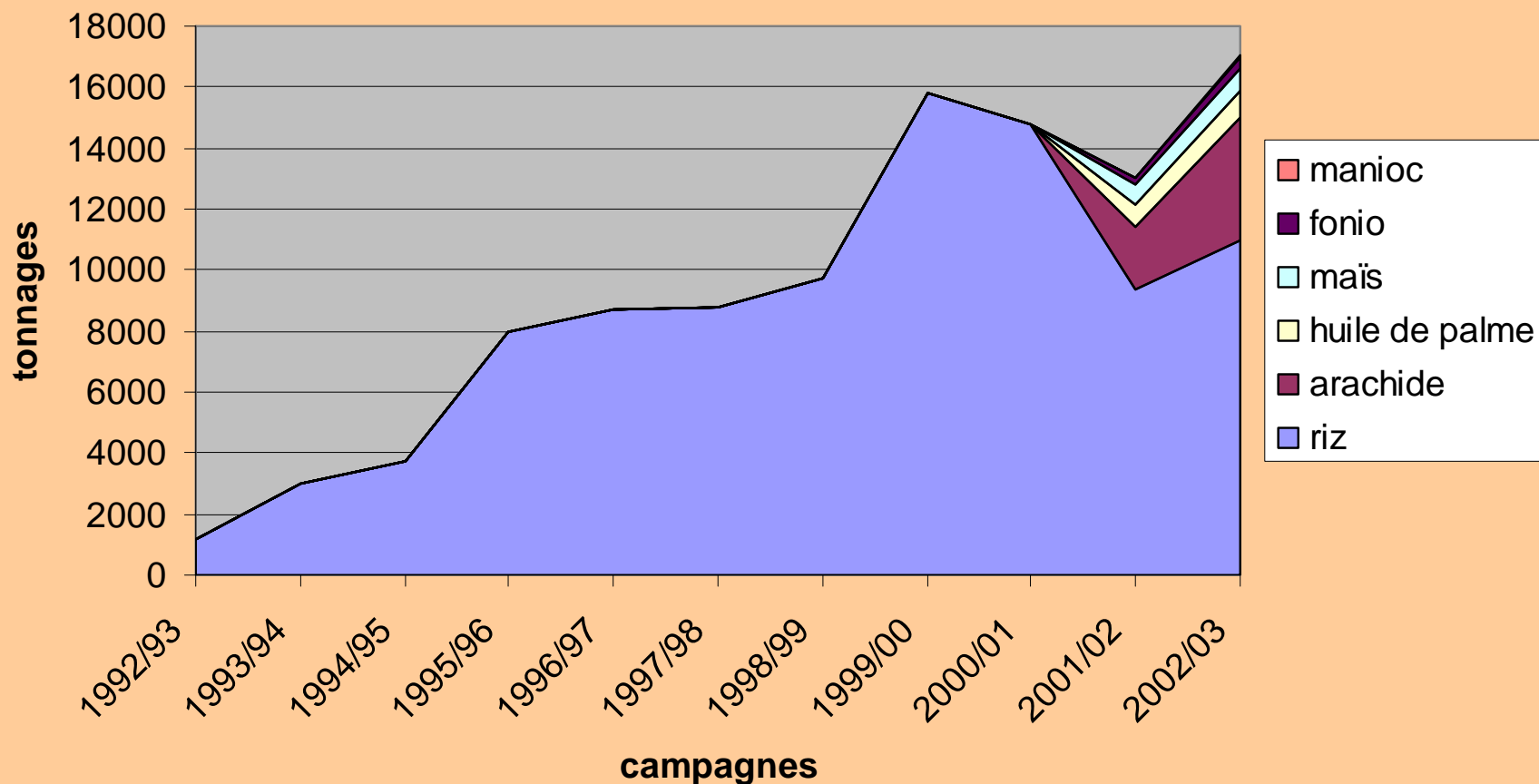


VIII Objet des crédits commerciaux (2006)





Evolution de l'objet des crédits en tonnage de produits collectés





Quelques grandes tendances

- Des taux de rotation du capital prêté de l'ordre de 10 par campagne, soit des achats de 15 Milliards de GNF en 2006
- L'offre de crédit commercial touche les opérateurs de près de 30 marchés de tous types: collecte, regroupement, consommation
- Le riz et autres céréales restent les produits les plus commercialisés



IX - LES AVANTAGES DE L'OUTIL ACM

1. Pour une banque, l'ACM :

- ✓ Sécurise les crédits par la garantie sociale et financière qu'elle présente ;
- ✓ Réduit les charges de suivi des bénéficiaires (assuré par le bureau de l'ACM) ;
- ✓ Favorise l'épargne par la constitution et le blocage des fonds sociaux.

2. Pour les membres associés, le système ACM favorise :

- ✓ L'accès au crédit bancaire d'une clientèle jadis considérée comme peu fiable ;
- ✓ L'expansion de la profession et l'amélioration des revenus ;
- ✓ Un partenariat durable avec la banque, si la responsabilisation du groupe est effective (choix des membres et accord sur les montants de crédit).



Avantages de l'outil ACM (suite): impact sur les filières vivrières nationales

- Augmentation de la concurrence entre petits opérateurs des filières: collecteurs, collectrices étuveuses, semi grossistes
- Incitation à produire pour les paysans car le prix du paddy augmente progressivement
- Offre de crédit entrant en synergie avec d'autres actions (appui à la transformation, désenclavement) pour augmenter la mise en marché des produits locaux
- Construction progressive des filières vivrières locales
- Gain de parts de marché sur les produits importés (riz)



X - RISQUE IDENTIFIES DANS LA MISE EN PLACE DES ACM

Des risques de dérive existent, ce sont:

1. La mauvaise sélection des membres (sur affinités plutôt que capacités, pas de réelle cooptation) → mauvaise utilisation du crédit ;
2. Les négligences dans la prise de garanties entre les membres → non solvabilité ;
3. Le manque de suivi des membres → problèmes détectés trop tardivement,
4. L'insuffisance de sensibilisation des membres sur le principe de la caution mutuelle → fortes tensions dans le groupe en cas d'impayés.
5. Parfois la coexistence difficile entre les collecteurs et grossistes au sein des groupes



CONCLUSION

- En gros, les Crédits ACM ont connu une évolution positive en matière d'accès et de sécurisation des crédits,
- L'Outil ACM est très bien adapté aux besoins des populations et est bien inséré dans le dispositif d'intervention de l'IMF,
- Les ACM méritent davantage de suivi, d'appui, d'analyse afin d'accroître leur efficacité comme un réel outil d'accès, de sécurisation et de pérennisation des services bancaires.
- Elles apparaissent comme un outil efficace de financement du secteur de la commercialisation dans les filières vivrières.

MERCI DE VOTRE ATTENTION