

# Banque et Microfinance : qui prête mieux aux pauvres ? L'exemple de la FBNBank et de la COODEFI en ville de Butembo

Par Kasereka Mundoleko César

est Enseignant à l'Université de Développement de LUBERO, Nord-Kivu RDC, Kasereka Kombi January est Enseignant en Sciences Economiques et de Gestion à l'Université Officielle de Ruwenzori, Ville de Butembo, Nord-Kivu, RDC, Kasereka Luhavo Gaétan est Enseignants au Département de Comptabilité à l'Institut Supérieur de Commerce de Beni, Ville de Beni, Nord-Kivu, RDC et Mbusa Ahumba Thomas est Assistant à l'Institut Supérieur Pédagogique de Oicha/RD Congo

## Résumé

L'objet de cette étude est de comparer le coût de l'emprunt dans une banque et une institution de microcrédit afin d'apprécier si cette dernière constitue véritablement un tremplin pour lutter contre la pauvreté. Les résultats prouvent que l'image de la microfinance comme banque des pauvres est à relativiser. Le coût du crédit, souvent fractionné en terme mensuel, est plus élevé dans une institution de micro crédits que dans une banque. Certes, les conditions d'accès semblent abordables dans une microfinance mais le crédit y coûte cher. Au-delà de la médiatisation, la microfinance rationne ses membres tout en estimant lutter contre la pauvreté. Les pauvres sont ruinés par la microfinance à travers des coûts de crédit plus exorbitants que dans les banques. Il faudrait donc voir comment diminuer et adapter le coût du crédit au niveau de la cible constituée plus des pauvres.

**Mots clés :** Coût du crédit, Politique du crédit, Taux d'intérêt, Coût d'opportunité, Coopérative d'épargne et de crédit.

Date of Submission: 02-04-2022

Date of Acceptance: 16-04-2022

## I. Introduction

Le système bancaire efficace constitue un levier pour tout entrepreneuriat et par ricochet pour tout développement. Sans financement, point d'entrepreneuriat. Les banques comme les Institutions de Microfinance (IMF) jouent un rôle important dans une économie. Cependant, il s'observe une certaine rivalité, divergence et complémentarité entre ces deux institutions en termes de mission et de cible.

Bien que concurrentes et opposées du point de vue mission, ces deux institutions financières sont aussi complémentaires. Les banques tout comme les IMF ont en commun certaines activités à l'instar de la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits. Les deux institutions financières<sup>1</sup> assurent l'intermédiation financière entre les agents en capacité et en besoin de financement.

Bien qu'œuvrant pour une même cause, plusieurs études (Olivier 2004, Koulibaly et Gentil 2002, Cieder 2000, Malala 2012) attestent que les banques excluent de leur sphère les petits promoteurs d'entreprises sans garanties ; notamment les pauvres et les opérateurs œuvrant dans le secteur informel où baigne la majorité de la population des pays en développement. Pourtant, ces catégories des "vulnérables" auraient plus besoin de financements pour sortir de la misère. C'est dans ce contexte que, la vogue de la microfinance s'est fortement développée dans les pays du sud où la pauvreté gagne du terrain et l'informel est la règle. Pour Gbetnkoum (2011 : 33), face à l'échec des banques, les populations de la plupart des pays en développement se sont tournés vers des sources alternatives de financement, tantôt informelles, tantôt formelles. Il s'agit des usagers, des tontines et surtout la microfinance. Guillaume Olivier (2004 : 129) constate, qu'aujourd'hui, les mécanismes économiques et financiers laissent sur la touche des populations entières.

<sup>1</sup> Les banques sont dans la catégorie des institutions financières bancaires car créant de la monnaie (scripturale) alors que les IMF sont dans la catégorie des institutions financières non bancaires qui ne créent pas de la monnaie.

La microfinance est donc un moyen de lutte contre l'exclusion financière des institutions bancaires traditionnelles. La microfinance<sup>2</sup> est perçue comme une alternative ou réponse à la défaillance de la banque classique.

En RDC, Masangu (2008 : 132-133) considère que la microfinance est la solution la mieux adaptée pour des populations souffrant d'un retard de développement et sortant d'une situation de conflit. Cependant, la réalité est controversée dans plusieurs pays où émergent les institutions de micro crédits.

Cependant, il ne suffit pas de demander du crédit pour un simple plaisir. Kasereka (2014 : 49) estime que "les entreprises sollicitent du crédit s'il est susceptible de financer, à moindre coût, une activité rentable...". Le moyen de financement le moins cher sera toujours à rechercher (Caillat et al. 1996 : 46).

La microfinance s'adresse à une population fragile ou mieux vulnérable financièrement. Elle est ainsi appelée non seulement à offrir des financements, mais également à proposer des opportunités à des populations qui sont en manque de marchés, de travail, de revenus, de formation, d'information, bref d'insertion sociale. Assume-t-elle ces challenges par l'octroi des crédits ? Ne rationne-t-elle pas ses clients "pauvres" que les banques classiques qu'elle est censée substituée ? Les coûts du crédit sont-ils identiques dans une banque et une IMF ? Tel est le débat auquel nous voulons contribuer en appréciant la réalité en ville de Butembo, plus précisément à la First Bank of Nigeria (FBNBank), qui est l'ancienne Banque Internationale de Crédit (BIC) et la Coopérative Financière et de Développement Socio-économique (COOPEC-COODEFI).

La présente analyse a pour objectif fondamental d'analyser et comparer le coût lié à la demande de crédit dans une banque et une coopérative afin de déterminer dans quel type d'institution financière il vaudrait s'orienter. Ce travail n'a aucune prétention d'évaluer les dépenses que supporte le banquier ou la microfinance dans le processus d'octroi, de suivi et de remboursement de crédit à ses clients/membres. Il se penche plutôt du revers de cette réflexion en analysant les charges supportées par les bénéficiaires du crédit (clients ou membres selon le cas), dans les deux types d'institutions.

Au regard de la cible, de la mission ainsi que de la littérature, il semble que le crédit est plus coûteux dans une banque que dans une IMF. Cette dernière est un impératif pour la lutte contre la pauvreté.

Cet article s'articule sur quatre points. Le premier décrit la méthodologie du travail. Le deuxième apprécie les politiques de crédit d'une banque et une microfinance. Le troisième compare les coûts des crédits au gré des données empiriques. Enfin, le troisième analyse laquelle de deux institutions contribue à la lutte contre la pauvreté par les services des crédits.

## **II. Indications méthodologiques**

### **2.1 Champs d'investigation**

Dans l'espace, cette étude concerne la First Bank of Nigeria FBNBank, Agence de Butembo (ancienne Banque Internationale de Crédit et la Coopérative d'Épargne et de Crédit COODEFI installées en République Démocratique du Congo, au Nord-Kivu dans la ville de Butembo. Le choix de ces deux institutions est dicté par leur ancienneté dans le milieu mais aussi le fait qu'elles ont survécu aux vagues de disparition ou de faillite des institutions financières dans la ville de Butembo vers 2009.

La naissance de la FBNBank remonte au 1<sup>er</sup> Jillet 1994 en RDC. En décembre 1995, les actionnaires de cette banque ont voulu l'étendre dans toutes les provinces. Cette initiative va se matérialiser au mois de mai 1996 par la création d'une succursale à Butembo. Quant à la COODEFI, elle a été créée à Butembo, en date du 28 avril 1992. Cette Coopérative ainsi créée est dénommée Coopérative Financière et de Développement socio-économique, en sigle COOPEC-COODEFI. Son siège social est établi à Butembo. Sa mission principale consiste à promouvoir les activités socio-économiques de ses membres, particulièrement du gagne-petit comme l'indique son statut.

### **2.2 Période d'étude et sources des données**

Dans le temps, l'analyse porte sur la période allant de 2009 à 2013. Pour réaliser ce travail, nous avons utilisé une méthode et certaines techniques. Les données proviennent des services des crédits de deux institutions sous étude.

### **2.3 Méthodes et techniques**

La méthode comparative a été utilisée et appuyée par l'approche hypothético-déductive et statistique. La méthode comparative a permis d'établir un parallélisme entre les conditions et les coûts de crédit à la COODEFI et à la FBNBank. L'approche hypothético-déductive a permis une vérification des théories sur la microfinance et la banque par rapport à la réalité de la ville de Butembo.

---

<sup>2</sup> Dans cette étude, la microfinance est considérée comme toute institution offrant des microcrédits dans cette étude. Elle regroupe ainsi les Institutions de microfinance (IMF) et les Coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC). D'autres auteurs utilisent le concept Etablissements de microfinance (EMF). Les différences subtiles entre IMF et COOPEC ne sont pas prises en considération dans cette recherche.

En vue de recueillir les données nécessaires, il a été fait recours aux techniques de questionnaire et d'entretien. Ces techniques nous ont permis d'être en contact avec les agents des institutions financières. Après cette description méthodologique, il est en présent question d'apprécier les politiques des crédits mises en place dans les entreprises sous étude.

### **III. Politiques de crédit de la FBNBank et de la COODEFI**

Le crédit est défini comme étant le fait qu'une personne physique ou morale (prêteur/banque) mette ou promette de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne physique ou morale bénéficiaire (emprunteur/client) à un taux d'intérêt précisé et remboursable à une certaine échéance. Il est toujours important pour le banquier de maîtriser certaines informations financières de l'emprunteur qui lui adressent une demande de crédit. Ainsi, dans ce point il est question de présenter les conditions d'octroi de crédit, les types de crédit, les garanties, le taux d'intérêt, etc.

#### **3.1 Conditions d'octroi de crédit**

Une institution financière n'est efficace que si elle parvient à octroyer, de manière durable, des crédits adéquats (en terme de montants et de conditions de remboursement : taux d'intérêt, échéance, garantie) aux ménages et entreprises en besoin de financement (Ndiaye 2008 : 5). Ces conditions orientent un individu à solliciter du crédit dans telle ou telle autre institution des crédits.

- **Conditions générales d'accès au crédit à la FBNBank**

L'octroi des crédits au sein de la FBNBank se réalise sous certaines conditions. Ces dernières sont des moyens utilisés par la banque pour minimiser les risques d'insolvabilité. Elles varient selon que le demandeur est une personne morale ou physique.

Pour les personnes physiques, les conditions sont notamment être client de la banque et disposer d'un compte courant, justifier des mouvements réguliers des transactions, avoir la garantie, rédiger une lettre de demande de crédit et préciser l'affectation de ce crédit. Cela permet à la banque d'avoir une idée sur le motif réel qui pousse le client à solliciter le crédit mais aussi d'analyser s'il sera à mesure de rembourser à l'échéance.

Quant aux personnes morales, les conditions sont aussi multiples. Il s'agit de présenter la preuve de l'existence d'un compte bancaire au sein de la FBNBank, justifier des mouvements bancaires dans le compte courant ouvert, formuler une demande précisant l'objet, la durée du crédit ainsi que la garantie. Il faut aussi présenter des états financiers d'au moins deux ans principalement les bilans et le compte des résultats.

Le plafond du crédit à la FBNBank varie de 10 000 USD à 150 000 USD pour les petites entreprises et de 150 000 à 500 000 USD pour les moyennes entreprises ou plus de 500 000 USD pour les grandes entreprises. En deçà ou au-dessus du seuil, le crédit peut être octroyé après une analyse minutieuse.

Il est aussi à noter que les taux d'intérêt varient entre 1,5 % et 2% le mois suivant le type de crédit. Pour un crédit ordinaire, il est de 2 %.

- **Conditions générales d'accès au crédit à la COODEFI**

L'accès au crédit à la COOPEC-COODEFI est aussi conditionné. Parmi ces conditions, il sied de citer : témoigner d'une réputation irréprochable, être membre régulier de la COODEFI depuis au moins six mois, être majeur ou à mesure de contracter et justifier d'une certaine régularité dans les épargnes sur les deux mois précédant la demande de crédit.

Le seuil de crédit à la COODEFI varie de 50 USD et 30 000 USD contrairement à la FBNBank où il peut atteindre plus de 500 000 USD. Le plafond individuel est le montant maximal dont doit bénéficier un seul membre demandeur de crédit. Pour un membre réputé très crédible et ayant une expérience dans l'activité de crédit, le plafond est fixé à 30 000 USD. Le plancher reste 50 USD.

En menant une analyse comparative des conditions d'octroi de crédit dans une institution financière bancaire (FBNBank) et une institution de microcrédit (COODEFI), le constat est que la première a comme cible les entreprises formelles alors que la deuxième vise tant les entreprises formelles qu'informelles. Alors que les institutions bancaires privilégient les états financiers pour mieux mener une analyse financière du client, les institutions financières non bancaires privilégient plus les relations du client avec la COOPEC, c'est-à-dire la réputation et l'ancienneté dans la coopérative. Les états financiers ne sont pas parmi les conditions nécessaires pour bénéficier du crédit dans la coopérative. Ce qui est logique car nombreux de ses membres exercent des petites activités et principalement du secteur informel. Ainsi, exiger des états financiers certifiés exclurait nombreux clients à accéder au crédit.

Compte tenu du seuil de crédit, les coopératives ont donc comme membres les pauvres ou gagnepetits alors que les banques s'adressent plus aux entreprises formelles ayant des capitaux considérables et un service minimum de comptabilité pouvant être à mesure d'exhiber des états financiers.

Les contraintes d'accès au crédit se révèlent adaptées à la cible et la mission de chaque institution. Les conditions sont souples, simples, adaptées dans une COOPEC mais rigides et contraignantes dans une banque.

Qu'en est-il des taux d'intérêt dans une institution financière bancaire et une coopérative financière ? Avant d'y arriver disons un mot sur les types des crédits octroyés dans les deux types des structures.

### 3.2 Types des crédits octroyés

Dans ce paragraphe, il est question d'analyser si les types des crédits octroyés dans une banque et une IMF sont identiques.

La FBNBank classe ses crédits selon deux principaux critères notamment la nature et la durée du crédit. Par rapport à la nature de crédit, deux grandes catégories sont distinguées : les crédits de signature et les crédits de décaissement. Par rapport à la durée du crédit, la FBNBank accorde trois catégories de crédit notamment à court, moyen et long-terme.

Par contre à la COOPEC-COODEFI, il existe deux principaux types de crédit et cela selon deux critères notamment l'objet et la forme du crédit. Selon l'objet du crédit, il est à distinguer le crédit de consommation de celui de production. Quant à la forme, il y a à distinguer le crédit ordinaire du crédit additionnel. Le crédit ordinaire est celui sollicité et accordé aux conditions générales d'accès au crédit. Il est accordé à tout membre qui a pris son adhésion et qui réside dans le rayon d'exploitation de cette institution. Le crédit additionnel est celui sollicité et accordé d'une manière spéciale à un membre ayant un crédit ordinaire en cours ; lequel ne lui a pas permis de mener son affaire à bout. Sa crédibilité et sa solvabilité lui donne accès à ce type de crédit et son échéance ne peut pas excéder celui du crédit en cours. De même, le montant ne doit pas dépasser 10% du crédit en cours. Il existe aussi le crédit express qui consiste à une récompense pour la fidélité et la ponctualité dans les opérations de crédit. Il est surtout destiné aux membres qui exercent des grosses affaires et dont leur crédibilité est irréprochable. Ce crédit est octroyé pour faciliter aux membres de profiter des opportunités dans les affaires en mettant à leur disposition des fonds pour des opérations d'urgence. Les conditions en taux et en temps sont adaptées à cette urgence.

Les conditions d'octroi de crédit varient selon les types de crédit comme le montre le tableau 1.

**Tableau 1 : Comparaison des types des crédits à la FBNBank et COODEFI**

Types de crédit	Conditions	
	FBNBank	COODEFI
Credit signature	Etre client de la banque Etre une personne morale	Inexistant
Credit de décaissement : crédit ponctuel (au plus 3 mois)	Etre client de la banque Présenter une garantie Rédiger une lettre de demande de crédit Présenter les états financiers Préciser l affectation de crédit	Inexistant
Credit ordinaire	Etre client de la banque Présenter une garantie Rédiger une lettre de demande de crédit Présenter les états financiers Préciser l affectation de crédit	Etre membre régulier pendant au mois 6 moins Avoir participé à deux Assemblées Générales Rédiger une lettre de demande de crédit Présenter une garantie Jouir d'une bonne réputation
Credit express et crédit additionnel	-	Crédibilité et solvabilité
Credit salaire	Avoir un compte Aval de l'employeur	Etre membre Aval de l'employeur
Credit aux groupes	Inexistant	Etre un groupe de solidarité (4 à 10 personnes)
Credit agricole	Inexistant	Etre membre Etre paysan
Credit à long terme	Echéance de plus de 5 ans	Inexistant
Credit à moyen terme	Echéance variant entre 2 et 5 ans	Inexistant
Credit à court terme	Au plus 12 mois	Au plus 6 mois

Source : Les auteurs à partir des informations recueillies à la FBNBank et COODEFI

En procédant à une analyse comparative, le constat est que les conditions ne sont identiques que pour les crédits salaires. Cependant, la COODEFI ne distingue pas le crédit selon leur durée. Elle n'octroie que des crédits à court terme ne dépassant pas 6 mois ; au moins jusqu'à 2013.

Cependant, la FBNBank diversifie son portefeuille de crédit en termes de durée. Elle accorde des crédits pour une longue durée alors que la COODEFI n'accorde que des crédits à court terme. La surface financière de la microfinance est donc étroite. Elle ne permet que des financements limités en montant et en durée. Seul le court terme (voire le très court terme) est possible alors que les besoins cruciaux des entreprises

de petite taille et les gagne-petits sont aussi de moyen et long terme. Des financements durables pourraient permettre aux petites unités de production à sortir de l'informel et se transformer en grandes entreprises formelles.

Ainsi, une question se pose : les pauvres n'ont-ils pas besoin des financements à terme ? La réalité est que la demande des services financiers des pauvres est aussi importante tant pour les activités de consommation que pour la production. Ce courtérisme échancier pousse ainsi nombreux clients à s'injecter dans des activités spéculatives que des activités réellement productives à longue période. La microfinance ne donne que des fonds d'exploitation et non d'investissement durable. Pour sortir de la pauvreté, il est donc opportun d'allonger la durée de remboursement du fait que les pauvres ont plus besoin de produire que de consommer pour sortir de leur marasme ou précarité et ainsi booster un véritable développement. A six mois, il sera difficile d'acquérir des biens d'équipements pour un agriculteur par exemple, alors que l'agriculture est vantée comme priorité des priorités à la COODEFI.

Compte tenu de sa mission commerciale et sa large clientèle, il faudrait surtout allonger les délais de remboursement afin de financer l'investissement et non seulement le fonctionnement des micro entreprises.

Quid des types de garantie dans une banque et une IMF ? Le point suivant étaye cette situation.

### 3.3 Garanties exigées

Le crédit est une opération risquée, complexe et sensible, à la fois psychologique et économique. C'est une question de gestion des affaires, de fixation des priorités en fonction du revenu. Si l'octroi du crédit est perçu comme un service, il n'en est pas de même pour son remboursement.

Pour faire du crédit, chaque système met en place des conditions d'accès qui garantissent le remboursement. Chaque crédit octroyé, quelle que soit sa valeur est une créance à rembourser au moment convenu. Pour cette raison, aucun crédit en blanc donc sans garantie, ne peut être octroyé. Dans ce paragraphe, il est question de voir si les garanties exigées varient selon qu'on est en face d'une banque ou une IMF.

- **Garanties exigées à la FBNBank**

Pour améliorer la sécurité de ses engagements, et surtout se couvrir du risque de non remboursement, la FBNBank recueille des garanties ou les suretés. Les garanties peuvent être personnelles ou matérielles. La source de remboursement du crédit peut être le salaire pour un crédit salaire ou les revenus de l'activité pour un crédit d'affaires et les loyers pour un crédit immobilier.

Les garanties exigées par la FBNBank dépendent du type de crédit. L'hypothèque est exigée pour un bien immobilier dont le client est propriétaire alors qu'une sûreté financière, qui est un dépôt à terme, est constituée pour préparer la retraite. De même, le cautionnement est envisagé lorsqu'une autre banque s'engage à couvrir les dettes en cas d'insolvabilité d'un client. La cession des loyers est exigée pour un client qui a un bâtiment en location. Le nantissement du stock ou du fonds de commerce est aussi possible dans certains cas.

La FBNBank privilégie les garanties solides (l'hypothèque) et les garanties liquides (dépôt à terme).

- **Garanties à la COODEFI**

Les sortes des garanties acceptées par la COOPEC-COODEFI sont présentées au tableau 2, en mettant l'accent particulier sur les montants sollicités.

**Tableau 2 : Des garanties à la COODEFI**

Tranches de crédit	Garanties
De 50 à 500 USD	Garantie salaire et garantie morale avec caution fiable
De 501 à 5 000 USD	Garantie hypothécaire avec comme titres de propriété : acte de vente, quittance parcellaire, fiche d'occupation parcellaire et/ou contrat de location et certificat d'enregistrement pour celui qui en dispose
	Garantie hypothécaire et comme titres de propriété : certificat d'enregistrement ou contrat de location valide
De 5001 à 30 000 USD	

Source : Les auteurs à partir des informations recueillies à la COODEFI

Signalons que le montant octroyé ne doit pas dépasser 75% de valeur marchande du bien remis en hypothèque.

De ces informations relatives aux garanties, il ressort que la COODEFI privilégie les documents parcellaires et non l'aval. Toutefois pour des montants minimes, par exemple 50 USD, les salaires constituent la principale garantie en condition que le patron ou le chef du personnel de l'entreprise où œuvre le demandeur du crédit, donne son aval.

La FBNBank, par contre, n'exige que le certificat d'enregistrement pour les dossiers de crédit excédant 10 000 USD. L'hypothèque constitue la garantie la plus privilégiée.

En sus, chaque catégorie d'institution financière adapte les garanties à sa principale cible et mission. Les institutions de microcrédits accordent plus d'intérêt à la personnalité, la moralité, la réputation alors que dans les institutions bancaires, le privilège est plus accordé aux états financiers comptables et aux garanties fiables. Koulibaly et Gentil (2002 : 136) affirment qu'en Afrique, les institutions de crédit doivent inventer de nouvelles formes de garanties appropriées au contexte local. La COODEFI adapte ses garanties au contexte de la ville de

Butembo, qui caractérisée par un fort taux d'informalité de l'économie, alors que la FBNBank s'arrime toujours aux standards internationaux occidentaux.

Dans les structures informelles, il est difficile d'obtenir des garanties formelles saisissables ou idéales pour sécuriser l'opération délicate du crédit. Les garanties formelles héritées de l'occident sont donc inappropriées dans des petites structures de production qui œuvrent dans l'informel.

Aussi en ville de Butembo, les titres de propriété posent parfois problème. Le patrimoine économique en ville de Butembo n'est pas souvent certifié par des titres de propriété juridiquement valables. Dans la majorité de cas, le patrimoine est familial. Même s'il existait des titres de propriété, un seul membre de famille ne pourrait pas engager ce patrimoine pour garantir son crédit sans le consentement des autres. D'où, les actes de vente, quittances parcellaires, etc. sont acceptés à la COODEFI.

### 3.4 Comparaison des taux d'intérêt et d'échéance

Il est aussi important de procéder à l'analyse comparative des taux d'intérêt des crédits ordinaires à la FBNBank et à la COODEFI.

- **Taux d'intérêt et échéance à la FBNBank**

Le taux d'intérêt appliqué à la FBNBank est de 2% le mois, soit 24% l'année. Toutefois, ce taux varie en fonction du montant sollicité. Il est négociable pour un client qui sollicite un montant élevé dont le plancher est 1,5%. L'intérêt de retard appliqué par la FBNBank est de 5% le mois. Ce dernier varie selon que le crédit est de court, moyen ou de long terme.

- **Taux d'intérêt et échéance à la COODEFI**

Le taux d'intérêt ordinaire à la COODEFI est de 2,5 % le mois pour une échéance maximale initialement fixée à six mois. Ainsi en 12 mois, soit une année, le taux d'intérêt cumulé est de 30 % contrairement à la FBNBank où il est de 24 % l'an pour un crédit ordinaire. Quant aux crédits express et additionnel, le taux est fixé à 4 % le mois, soit 48% l'année.

Pour les crédits qui n'ont pas respecté les clauses du contrat, il en découle une prorogation du délai de remboursement accepté par le gérant, par une lettre de reconduction recommandée au chef de service crédit. Le taux applicable pour une période ne dépassant pas trois mois est le taux normal majoré de 1 %, soit alors  $2,5\% + 1\% = 3,5\%$  ou  $4\% + 1\% = 5\%$  suivant le type de crédit en souffrance.

En procédant à une analyse comparative des taux d'intérêt, le constat est qu'en considérant les crédits ordinaires pour chaque type d'institution et le client respectant l'échéance, de prime à bord, le crédit est moins coûteux à la banque qu'à la coopérative, soit 2% le mois contre 2,5% le mois.

Cependant, en cas de retard ou de non respect de l'échéance le crédit coûte plus à la FBNBank qu'à la COODEFI. Il est plus du double à la banque qu'à la COOPEC. Ceci vise à encourager les clients à rembourser à l'échéance et surtout pour la banque qui prête de sommes colossales que la COOPEC. Elle permet aussi à compenser, tant soit peu, le manque à gagner résultant du non remboursement à l'échéance qui est un facteur de perturbation des prévisions de trésorerie affectant négativement la solvabilité et la crédibilité de l'institution. Ainsi, un client insolvable causera plus des dégâts à la banque qu'à la COOPEC. Dans cette dernière, on privilégie plus la solidarité, l'entraide mutuelle au détriment de la rentabilité, toutes choses restant égales. Ainsi, en cas de retard, on estime que le membre, qui est solidaire, a eu des difficultés pour rembourser contrairement aux banques où la rentabilité est la règle.

En sus, la politique de crédit est divergente selon qu'on est en face d'une banque ou d'une IMF. Elle est verrouillée dans une banque et ouverte dans une IMF.

Quid des coûts des crédits dans les deux types d'institutions ?

## IV. Comparaison des coûts du crédit

Ce paragraphe retrace le niveau de crédit octroyé et le coût du crédit dans chaque institution.

### 4.1 Crédits octroyés à la entraide mutuelle et COODEFI

En prenant les données des volumes de crédit octroyé annuellement et le nombre des bénéficiaires, il est facile de calculer le crédit moyen octroyé par client ou membre afin de déceler l'institution qui octroie plus de crédit par individu.

**Tableau 3 : Demandes et crédits octroyés de 2009 à 2013**

ANNEES	FBNBank			COODEFI		
	Demandes satisfaites	Crédit octroyé	Crédit moyen octroyé par client	Demandes satisfaites	Crédit octroyé	Crédit moyen octroyé par client
2009	185	986 000	5329,73	794	3 019 955	3803,47
2010	230	1 560 000	6782,61	801	3 235 125	4038,86
2011	175	2 175 000	12428,57	791	3 590 660	4539,39

2012	215	4 360 900	20283,26	818	4 261 175	5209,26
2013	135	4 263 953	31584,84	863	4 662 370	5402,51
MOYENNE	188	2669170,6	15281,80	813	3753857	4598,69

Source : Rapports services de crédit de la FBNBank et COODEFI, exercices 2009 à 2013

En terme absolu, la COODEFI offre des crédits à quatre fois plus d'individus que la FBNBank. Il y a plus de bénéficiaires de crédit dans une COOPEC que dans une banque. Ceci peut être expliqué par les conditions liées à l'octroi de crédit qui sont souples et moins contraignantes dans une coopérative financière. Bien qu'il existe un nombre plus élevé des bénéficiaires de crédit chez COODEFI, celle-ci n'octroie pas un volume de crédit aussi élevé que la banque. Le crédit moyen octroyé par client à la COODEFI est loin inférieur à celui de la Banque. Le test statistique unilatéral (tableau 4) renseigne que l'écart entre les deux moyennes des crédits octroyés par client dans les deux institutions renseigne que la différence est significative.

**Tableau 4.** Test de la différence des moyennes des coûts par individu

	Moyenne COODEFI	Moyenne FBNBank	Variation	Statistique t	P-value	Conclusion
Variables	4 598,69	4 038,86	10 683,11	2,1986	0,0296	Significative

Source : Les auteurs à partir du logiciel STATA

Au seuil de signification de 5%, il ressort que le crédit moyen octroyé à la COODEFI est significativement inférieur à celui de la FBNBank. Malgré l'existence d'un nombre plus élevé des bénéficiaires de crédit chez COODEFI, celle-ci n'octroie pas un volume de crédit aussi élevé que la FBNBank.

Après cette comparaison des volumes des crédits octroyés par individu, il est important d'évaluer le coût que doit supporter un client/membre qui en sollicite.

#### 4.2 Coût financier du crédit à la COODEFI et la FBNBank

De nombreux éléments de la littérature économique sur le coût du crédit font apparaître les éléments constitutifs du coût de crédit. Il s'agit des frais de montage de dossier (fournitures de montage...), les frais de descente sur terrain en cas d'expertise de la garantie (transports à domicile et au lieu de travail) et les frais de justice en cas d'un prêt échu et impayé, comme déterminant dans la gestion de crédit. Cependant, pour le demandeur du crédit, le taux d'intérêt appliqué au crédit est extrêmement important à connaître car il présente l'élément essentiel du coût de crédit. Toutefois, il existe d'autres commissions qui influencent le coût du crédit. Celles-ci s'ajoutent souvent au taux d'intérêt nominal. Il s'agit des frais de dossier, commission de notification, frais d'assurances, commission de décaissement. Par rapport à notre cible, les éléments du coût des crédits tiennent compte des modalités présentées au tableau 5.

**Tableau 5.** Principales composantes du coût de crédit

Éléments constitutifs	FBNBank	COODEFI
Taux d'intérêt pour un crédit ordinaire	2%	2,5%
Frais du dossier HT	1% du crédit octroyé	26 USD
Honoraires du notaire HT	100 USD	30 USD
Honoraires du conservateur des titres immobiliers HT	1% du crédit sollicité	1,5% du crédit octroyé
Frais d'expertise de l'hypothèque	1% de la valeur de l'immeuble	0

Source : Les auteurs à partir des informations recueillies à la FBNBank et COODEFI

Le constat est que plusieurs frais sont variables en fonction du montant sollicité ou de la valeur du bien hypothéqué. Il n'y a que les honoraires du notaire qui sont fixes par rapport au crédit sollicité ou octroyé. Les coûts fixes sont plus élevés dans une banque que dans une IMF. Le seuil de rentabilité minimal est de 10 USD à la FBNBank et de 56 USD à la COODEFI pour toute demande de crédit réceptionné.

Les frais de dossier sont fixés par chaque institution. Les honoraires du notaire sont payés pour la légalisation du document signé entre banquier et client alors que ceux du conservateur des titres immobiliers interviennent lors de l'inscription hypothécaire et certification du certificat d'enregistrement. Il intervient aussi en cas de vente si le client devient insolvable. Les frais d'expertise varient selon l'entreprise d'expertise. Ces derniers ne sont pas pris en compte à la COODEFI. On ne tient compte que du certificat et s'assurer qu'il est original au niveau du conservateur des titres immobiliers. Tous ces frais sont en charge du client et retenus à la source. Ils constituent donc le coût du crédit.

Pour mieux apprécier les coûts de crédits, nous prenons un exemple en considérant le plafond pour la COODEFI, soit 30 000 USD en 6 mois. Si la FBNBank fournissait le même montant, pendant la même échéance, quel coût sera supporté par le client. Le tableau 6 présente ces calculs.

**Tableau 6.** Comparaison du coût d'un crédit de 30 000\$ pour six mois

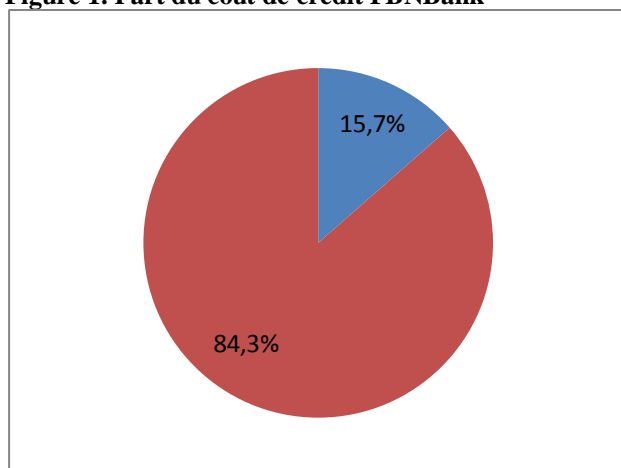
Composantes du coût	FBNBank (USD)	COODEFI (USD)	ECART (USD)
Intérêt pour un crédit ordinaire	3 600	4 500	-900
Frais du dossier HT	300	26	+274
Honoraires du notaire HT	100	30	+70
Honoraires du conservateur des titres immobiliers HT	300	450	-150
Frais d'expertise de l'hypothèque	400	0	+400
<b>COÛT TOTAL</b>	<b>4 700</b>	<b>5 006</b>	<b>-306</b>

Source : Les auteurs sur base du tableau 2.

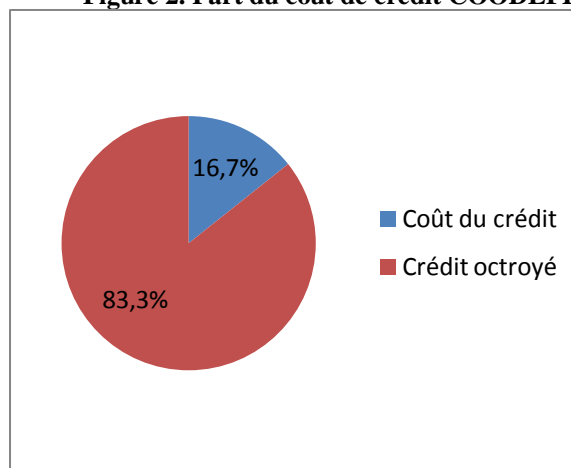
De ce tableau, le constat est que pour un crédit de 30 000\$ US à rembourser dans une échéance de 6 mois, le client supporterait un coût global élevé à la COODEFI qu'à la FBNBank. Il se dégage un gap négatif de 306 USD pour six mois (environ 51 USD le mois). Ce surplus est à supporter pour le client qui s'oriente à la COODEFI plutôt qu'à la FBNBank. Il faudrait donc qu'un client, qui sollicite un crédit de 30 000\$ US, ait une activité pouvant générer plus de 4 700\$ US à la BIC ou plus de 5 006\$ US à la COODEFI pendant six mois pour qu'il profite du crédit reçu.

Rien qu'en considérant l'intérêt à payer, principale composante du coût de crédit, le client supporte 3 600 USD à la FBNBank contre 4 500 USD à la COODEFI, soit un gap de 900 USD. Il représente 3% du crédit sollicité. Un client à la COODEFI supportera pour chaque 1 USD sollicité, un intérêt de plus de 0,03 USD que celui de la FBNBank. La part du coût par rapport au crédit octroyé est présentée par les figures ci-dessous.

**Figure 1. Part du coût de crédit FBNBank**



**Figure 2. Part du coût de crédit COODEFI**



La part du coût du crédit est élevée à la COODEFI qu'à la FBNBank. Pour un crédit global de 100\$, le coût représente 15,7 USD à la BIC contre 16,7 USD à la COODEFI. Celui qui est dans une institution financière non bancaire supporte un excédent de 1 USD pour chaque 100 USD sollicité par rapport à celui qui est à la banque.

Selon ces calculs, pour que le crédit soit profitable tant pour l'institution financière que pour le bénéficiaire du crédit, il faudrait que le montant sollicité soit élevé ou tende vers plus l'infini. Quand le crédit tend vers l'infini, la part du coût de crédit diminue alors que quand le crédit tend vers zéro, le coût du crédit est important, surtout dans une microfinance. Or « les pauvres », principaux clients de microfinance, sollicitent des micros crédits. Ils supportent donc un coût global élevé. Ceci implique que les entrepreneurs qui œuvrent dans l'informel et sollicitent des micros crédits et supportent un coût élevé en empruntant.

Ce coût élevé du crédit formel ou institutionnel serait un des facteurs qui contraignent de nombreux exploitants de micro unités à se réfugier dans des tontines où le coût du crédit semble minime et surtout l'intérêt paraît nul. Une étude menée en 2008 en ville de Butembo révèle que les crédits que reçoit la population proviennent de différentes sources. Soit qu'ils reçoivent le crédit des ONGs de microfinance – avec un taux d'intérêt relativement bas, soit qu'ils reçoivent cela des voisins, soit encore de la mutualité ou du système de tontine organisé au niveau local sans intérêt (Kujirakwinja et al. 2008 : 24). La population préfère la finance informelle, surtout la tontine, suite au coût du crédit qui est élevé pour la finance formelle.

A part ces coûts financiers, il y a aussi des coûts d'opportunité liés aux crédits.



#### **4.3 Coût d'opportunité par rapport au temps**

Tout crédit dépend du taux et du temps, à part d'autres éléments, cités précédemment, qui influent sur le crédit en général. Le crédit demande une analyse minutieuse. Son octroi exige du temps pour mieux apprécier la capacité de remboursement du demandeur.

Notons qu'à la FBNBank, pour un crédit ordinaire, l'analyse du dossier prend au maximum 18 jours et au minimum 14 jours, soit une moyenne de 16 jours. Par contre à la COODEFI, l'appréciation du dossier d'un crédit ordinaire dure au maximum 6 jours. Il ressort que le coût lié aux formalités d'attente de la réponse est plus élevé à la banque qu'à la COODEFI, toutes choses restant égales.

Cette situation est similaire au constat de Gbetnkom, (2011 : 38) qui a analysé les atouts des EMF. Son constat est qu'en termes de diligence, les délais de traitement des dossiers sont nettement plus courts qu'avec les banques. Il y a donc la célérité du traitement des dossiers et des décaissements.

Certes, cette souplesse n'est pas sans embûche. Elle peut aussi mener à une mauvaise appréciation de la capacité de remboursement du client. Pour Nguimzang (2011 : 105), les EMF se heurtent aux difficultés d'analyse du crédit. Il cite les absences d'informations écrites sur les activités des membres (pas de cahier de caisse, pas de bilan, ni de compte d'exploitation, etc.) mais aussi l'absence de matérialisation des projets, les descriptions verbales tenant lieu de dossier technique et les détournements d'objets du crédit. Ces contraintes mériteraient donc une analyse minutieuse pour se rapprocher ainsi de la réalité. Il est donc à douter de la rapidité des IMF dans l'octroi du crédit contrairement aux banques qui apprécient en ayant toutes les données techniques et financières à leur portée.

Aussi, ces vertus de célérité, de proximité ou de souplesse tant vantées peuvent être en même temps une importante niche des risques. Ceci s'est observé en ville de Butembo où plus d'une IMF a disparu avec les fonds des pauvres. En ville de Butembo (Rapport Mairie 2013 : 86), vers les années 2009-2010, la ville comptait 23 COOPEC, mais elle n'a resté qu'avec 7 encore fonctionnelles à la fin de l'année 2013<sup>3</sup>, soit un taux de faillite d'environ 70 %. Ainsi, 7 sur 10 IMF ont disparu avec l'épargne de la population "pauvre". Or, les IMF prétendaient leur venir au secours. Au lieu d'être un instrument de lutte contre la pauvreté, elles ont été un outil de renforcement de la pauvreté. Elles ont enfoncé davantage l'appauvrissement des vulnérables. D'ailleurs, selon ce rapport de la Mairie, certaines COOPEC fonctionnaient même sans autorisation de la Banque Centrale.

A ces coûts, il faut aussi tenir compte des coûts cachés tels que les dépenses liées à la constitution du dossier de demande de crédit (fournitures, impression, temps), les frais de transport, les frais de télécommunication lors du suivi du dossier de demande de crédit. Parfois, on y ajoute les frais de jeton de présence pour la commission de crédit et d'autres frais fictifs octroyés aux agents influents de la commission de crédit afin de donner un avis favorable au dossier. Il s'agit d'une sorte de corruption et même de concussion car certains agents sollicitent et exigent un certain pourcentage en cas d'accès au crédit.

Malgré ces contraintes, les IMF semblent une solution de substitution de par leur mode opérationnel qui est en phase avec les caractéristiques de la population rurale et œuvrant dans l'informel notamment faible exigence documentaire, garanties adaptées, opérations de petits montants, etc. Certes les conditions semblent abordables mais le coût du crédit qui est élevé est à revoir.

Il est ainsi important d'apprécier quelle est l'institution financière qui contribue à la réduction de la pauvreté.

### **V. FBNBank et COODEFI face à la rationalisation des pauvres**

En procédant au test unilatéral supérieur de la différence entre les deux moyennes des coûts du crédit, il ressort que significativement, le coût de crédit à la COODEFI est supérieur à celui de la FBNBank. La différence de 306 USD est parlante ou sensible. Les coopératives étant considérées comme des banques des pauvres ne les rationnent-elles pas ? Les résultats ci-dessus indiquent que les pauvres sont rationnés. Au lieu d'aider les paysans ou les pauvres par l'octroi des financements, la microfinance les ruine avec des taux d'intérêts plus exorbitants que les banques. Ceci occasionne un certain désintéressement des membres à solliciter du crédit. En 2013, sur 18716 membres de la COODEFI, seulement 863 ont accédé au crédit. C'est une petite frange des clients qui sollicitent du crédit. Les COOPEC sont ainsi confondues à des simples caissières. Les membres ne faisant que déposer et retirer leurs fonds. Il s'observe une sorte de thésaurisation formelle. La COOPEC n'est qu'un moyen de sécurisation de l'épargne et non de véritable intermédiation financière. En bref, l'image de la microfinance comme une banque des pauvres est donc à relativiser.

Certains detracteurs de la microfinance lui reproche même de chercher à s'enrichir sur les dos des populations pauvres (Mbouombouo 2011a : 48). Malgré sa mission sociale, celle-ci a le devoir de faire des affaires plutôt que la charité si elle veut s'inscrire dans la durée ; malgré la recherche de cette rentabilité devrait-elle être plus chère que son estimé substitut la banque ?

Nos résultats corroborent avec ceux d'autres études antérieures.

---

<sup>3</sup> Pour plus de détails, lire le rapport de la Mairie Butembo, exercice 2013.

Au Cameroun, Tchandjou (2011) constata que lors des interventions des IMF, le coût effectif global est prohibitif, voire carrément usuraire. On enregistre facilement des taux de 60% (et même plus) l'an. Ainsi, pour essayer de voiler ce taux ou coût élevé, l'astuce consiste à faire une facturation mensuelle quotidienne et/ou rarement annuelle pour voiler le coût du crédit exorbitant.

Gbetnkoum (2011 : 37) affirme que l'avènement de la microfinance a été perçu comme une opportunité pour les PME de trouver des financements à des conditions moins draconiennes. Certes, les conditions sont souples et adaptées aux PME et au secteur informel qui régorgent la grande partie de la population, mais le loyer de l'argent demandé en crédit reste plus cher qu'à la banque.

Yon (2011 : 44), constata aussi que les EMF appliquent des taux d'intérêts sur les crédits que d'autres ne trouvent pas élevés, voire usuraires. Et selon lui, ces EMF se prévalent de l'impératif de couvrir leurs charges de fonctionnement en l'absence d'autres sources de revenus. Donc le leitmotiv reste la couverture des frais de fonctionnement et non la lutte contre la pauvreté.

Kouloubaly et Gentil (2002 : 9) ont aussi affirmé que les services financiers offerts, par la microfinance, comportent des risques et sont souvent fort coûteux (avec des prêts à 10 ou 20% d'intérêt mensuel). La coopérative a comme objet de répondre aux besoins sociaux en fournissant aux coopérateurs le meilleur service possible qui justifie leur adhésion à cette coopérative (...) Elles sont amenées à ne pas rémunérer ou peu rémunérer les capitaux mis à leur disposition sous forme d'un taux d'intérêt ou d'un intérêt des parts sociales nécessairement limité.

D'autres chercheurs semblent ne trouver aucun problème face à cette situation. Pour Nyiehtewang (2011 : 112), malgré ces taux exorbitants, jusqu'à 60% par an dans certaines IMF, voire 100% par an pour les usuriers, les institutions de microfinance restent paradoxalement souvent les seules alternatives de proximité pour les couches les plus vulnérables.

Mbouombouo (2001b) renchérit que les IMF ne sont ni une œuvre sociale ouverte à tout le monde, ni la poubelle de la banque pour ramasser tout ce que celle-ci rejette. Ainsi, donc la chasse effrénée aux clients ne doit pas se faire au détriment de la sécurité financière bien que la microfinance est généralement considérée comme la finance des pauvres, des bannis économiques et sociaux, une armée des gagne-petits. Les fondements philanthropiques de la microfinance sembleraient l'interdire la recherche du gain, ou tout au moins l'inviter à en limiter la nécessité. Avec la crise, Mishkin (2010 : 228) déclare que la petite agence bancaire de proximité ne peut plus prêter librement, comme elle le souhaite, à un patron de PME, à un commerçant ou à un étudiant désireux de continuer son cursus, tant que la circulation du capital ne reprend pas.

Les bénéficiaires des crédits ne doivent pas raser gratis. Le crédit doit être remboursé, puisqu'il s'agit de l'argent des autres, de la sueur des autres, de l'avenir des autres (Kakmo 2011 : 78). Bien que la microfinance s'intéresse aux pauvres, elle ne doit pas se transformer en activité demandeuse d'aumône. « L'aumône aliène les pauvres en érodant leur amour propre tandis que le crédit les élève au rang de client » (Mbouombouo 2011b :52).

S'il est vrai que la microfinance est un moyen de contribuer efficacement à la lutte contre la pauvreté et à remplacer la banque classique auprès d'une large couche de la population, nous proposons de réduire le coût du crédit et cela permettra de conserver l'image de « banque des pauvres » au lieu de rester un slogan et un outil de rationnement.

L'enjeu est donc de continuer à fournir des services financiers aux pauvres, mais aussi de couvrir les charges de fonctionnement, d'élargir la gamme des prestations en y incorporant les services d'épargne qui sont autant demandés par les pauvres, mais dont la mise en œuvre a un coût qu'il faut couvrir. Il n'est donc pas question de donner du crédit gratuitement mais à l'offrir à un moindre coût aux clients.

## **VI. Conclusion**

Cette étude avait pour ambition d'analyser les coûts de crédit au sein d'une institution financière bancaire (banque) et non bancaire (IMF). Nous avons pris respectivement les cas de la FBNBank et de la COODEFI en ville de Butembo.

L'avènement de la microfinance s'est fortement développé dans les pays du sud où la pauvreté gagne du terrain et l'informel est la règle. La microfinance a été perçue comme un moyen de lutte contre l'exclusion financière des institutions bancaires traditionnelles. Ainsi, il a été question dans cet article d'analyser entre la banque et la microfinance, l'institution qui prête mieux aux pauvres partant de la mission et de la cible de chaque catégorie.

L'obtention des divers résultats a été permise grâce à la synthèse de la littérature sur la microfinance et la banque ainsi que grâce à une approche empirique en collectant des données quantitatives à l'aide d'entretiens effectués auprès des agents de la FBNBank et COODEFI.

Les résultats indiquent que du point de vue de la philosophie, du mode de fonctionnement et de la clientèle cible, les conditions sont souples, simples, adaptées à la cible dans une IMF alors qu'elles sont rigides et contraignantes dans une banque. La surface financière de la microfinance est étroite. Elle ne permet que des

financements limités en montant et en durée. Seul le court terme est possible alors que les besoins cruciaux des pauvres sont aussi de moyen et long terme. Les institutions de microfinance accordent plus d'intérêt à la personnalité, à la moralité et à la réputation alors que dans les institutions bancaires, le privilège est plus accordé aux états financiers et à des garanties fiables et réelles.

L'image de la microfinance comme une banque des pauvres est à relativiser. Le coût du crédit est plus élevé dans une IMF que dans une banque. Au lieu d'aider les paysans ou les pauvres, la microfinance les ruine avec des taux d'intérêts exorbitants que les banques. Au-delà de la médiatisation, loin est de conclure que la microfinance est une banque des pauvres, un outil d'aide à la lutte contre la pauvreté.

Ainsi, compte tenu de la mission commerciale de la microfinance et sa large clientèle, il faudrait allonger les délais de remboursement afin de financer l'investissement et surtout offrir à ses clients des produits aux prix plus abordables que sa concurrente "les banques".

Ce travail présente certains apports et limites. La présente étude constitue un prolongement du débat sur l'avènement des IMF dans un contexte de lutte contre la pauvreté. Plusieurs études apprécient le coût du crédit au niveau des institutions financières sans pour autant s'intéresser au niveau des bénéficiaires des crédits. Ainsi, au lieu de se fier uniquement aux slogans et autres vocables publicitaires, le demandeur du crédit doit bien évaluer le coût par rapport à la rentabilité attendue. Cette recherche établit un lien négatif entre le crédit et la lutte contre la pauvreté dans une microfinance. Elle étaye aussi les différentes composantes d'un coût de crédit pour l'emprunteur. Cette recherche présente aussi des limites surtout d'ordre méthodologique. L'enquête a été menée auprès des deux institutions financières d'un seul milieu, la ville de Butembo. Bien que ces deux institutions soient d'importance capitale dans le milieu, il faudra étendre l'étude à toutes les institutions de la ville et surtout l'élargir au niveau macroéconomique. Nous n'avons analysé que le coût du crédit supporté par les clients. Ainsi, il serait intéressant d'apprécier le taux de remboursement et surtout la rentabilité générée par les crédits pour les différents bénéficiaires afin de déterminer s'ils parviennent à rembourser malgré les coûts et ainsi profiter du crédit. Enfin, il serait séduisant de comparer le coût du crédit dans les IMF de la RDC par rapport à celles d'autres pays.

### Bibliographie

- [1]. ANDRIAMBALO M. (2012) : *Projet d'Appui au Secteur de la Microfinance – Phase II (PASMIF II)*, Atelier BCC, Kinshasa.
- [2]. CAILLAT A. et alii (1996) : *Economie d'entreprise*, Paris, Ed. Hachette.
- [3]. CIEDEL HUSSON B. (2000) : *Conquérir le travail, libérer le temps*, Paris, Ed. Charles Léopold Mayer.
- [4]. DORAY M. (1988), *Pratique coopérative en Afrique, de l'association canadienne, pour l'avancement des sciences*, Paris, 2<sup>e</sup> éd. Dunod.
- [5]. GBETNKOM D. (2011) : "La perception de la microfinance par le public. Regards croisés de l'Université et du secteur productif", in MBOUOMBOUO NDAM J., *La microfinance à la croisée des chemins*, Paris, Ed. L'harmattan, pp.33-36.
- [6]. KAKMO P. (2011) : "Quel est le rôle pour les donateurs en microfinance ?" in MBOUOMBOUO NDAM J., *La microfinance à la croisée des chemins*, Paris, Ed. L'harmattan, pp.79-82.
- [7]. KASEREKA KOMBI J. (janvier 2014) : "Rôle de la Banque Internationale de Crédit dans le financement des PME à Butembo" in *Cahiers du FRIDI*, n°006.
- [8]. KOULIBALY B. et GENTIL D. (2002) : *Le crédit rural de Guinée. Du projet à l'institution, une construction sociale progressive*, Paris, Ed. Charles Léopold Mayer et Ganndal.
- [9]. KUJIRAKWINJA D. et alii,(2008) : "Etude socio-économique de la zone nord ouest du Parc National des Virunga. Région de Lubero-Butembo-Beni", in *Feuille technique*, n°2.
- [10]. MALALA BANKALA D. (décembre 2012) : "Pour une croissance économique inclusive en RD CONGO", in *Congo-Afrique*, n°470, Kinshasa.
- [11]. MASANGU MULONGO J.C. (2009) : *Pourquoi je crois au progrès de l'Afrique. Credo d'un banquier africain*, Paris, Ed. Hachette.
- [12]. MBOUOMBOUO NDAM J. (2011a) *Mission sociale contre mission commerciale : faux débat ou choix crucial de la microfinance*, Paris, Ed. L'harmattan.
- [13]. MBOUOMBOUO NDAM (2011b) : *La sécurisation des activités des EMF : un défi permanent*, Paris, Ed. L'harmattan.
- [14]. MISHKIN F. et alii (2010) : *Monnaie, banque et marchés financiers*, Paris, 9<sup>e</sup> éd. Nouveaux Horizons.
- [15]. NDIAYE G.S. (2008) : *Institutions financières et développement économique*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Ed. CERDI, Auvergne.
- [16]. NGUIMZANG A. (2011) : "Les limites du financement des PME par la microfinance. Expérience du financement du secteur informel par la microfinance : le modèle CECAW" in MBOUOMBOUO NDAM J., *La microfinance à la croisée des chemins*, Paris, Ed. L'harmattan, pp.103-106.
- [17]. NYIEHTEWANG P. N (2011), "Action gouvernementale, microfinance et financement de l'agriculture" in MBOUOMBOUO NDAM J., *La microfinance à la croisée des chemins*, Paris, Ed. L'harmattan, pp.107-113.
- [18]. OLIVIER G. (2004) : *L'aide publique au développement, un outil à réinventer*, Paris, Ed. Charles Léopold Mayer.
- [19]. Rapport de la Mairie Butembo, exercice 2013.
- [20]. TCHANDJOU D. (2011) : "La perception de la microfinance par le public. Regards croisés du secteur productif" in MBOUOMBOUO NDAM J., *La microfinance à la croisée des chemins*, Paris, Ed. L'harmattan, pp.37-40.
- [21]. YON TJEGA S. (2011) : "Analyse de l'offre de microfinance au Cameroun" in MBOUOMBOUO NDAM J., *La microfinance à la croisée des chemins*, Paris, Ed. L'harmattan, pp.47-53.