

## La coexistence de la microfinance formelle et informelle au Nord du territoire de Kabare, Sud-Kivu en RDC

### [ The coexistence of formal and informal microfinance institutions in the North of the territory of Kabare, South Kivu in the DRC ]

*Mutagoma Bizimana Charles*

Institut Supérieur de Développement de Mulungu, ISTD Mulungu, RD Congo

---

Copyright © 2023 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

**ABSTRACT:** This article aims at grasping why people living in the North part of Kabare territory continue to use informal financial services in spite of the presence of formal institutions which are more helpful than the former in the area.

The presence of formal financial institutions in the North part of Kabare territory should decrease indubitably the fact of recouring on the ways of saving money and asking loans informally. This should be due to the usurious practice that they undergo. Unfortunately, the fact of not being aware of how formal institutions work, their policies as well as the lack of confidence on their behalf, hinder them to use microfinance institutions. To get solution to their financial needs, inhabitants of North Kabare have developed strategies of informal financement which they find useful and more adapted to their needs regardless the highness of the benefit which they pay. It is obvious that most of formal financial institutions are being installed progressively in this part of South Kivu province even though people living there are less interested in that dynamic and consider the informal ones as being sensitive to their financial needs.

**KEYWORDS:** Informal microfinance, «AVEC», «MUSO», «Tontine», Secret banker, formal microfinance.

**RESUME:** Cet article veut comprendre pourquoi les habitants du Nord du territoire de Kabare continuent d'utiliser les services financiers informels malgré la présence des institutions formelles plus avantageuses financièrement dans le milieu.

La présence des institutions financières formelles dans le Nord du territoire de Kabare devrait réduire sensiblement le recours aux moyens informels d'épargne et de crédit étant donné les pratiques usurières vécues à leur sein. Malheureusement, l'ignorance du fonctionnement des institutions formelles, leurs conditionnalités ainsi que le manque de confiance de la population à leur égard bloquent la consommation des services de la microfinance formelle. Pour faire face à leurs besoins financiers, les habitants de Kabare Nord ont développé des stratégies de financement informelles qu'ils trouvent plus proches d'eux et plus adaptées à leurs besoins malgré leurs taux débiteurs très élevés.

Il est vrai que cette partie de la province du Sud Kivu voit s'implanter progressivement des institutions financières formelles mais ses habitants se sentent moins intégrés dans cette dynamique et trouvent la microfinance informelle plus proches d'eux.

**MOTS-CLEFS:** Microfinance informelle, AVEC, MUSO, tontine, banquier clandestin, Microfinance formelle.

## 1 INTRODUCTION

Dans la lutte contre la pauvreté, l'accès aux services financiers en général et en particulier pour le secteur informel est au centre de tous les débats ces dernières années. Eliminer les contraintes qui excluent une partie de la population d'une pleine participation au secteur financier est en effet un grand défi tel que l'a bien souligné l'ancien secrétaire général des nations

unies, Koffi Hanan, déjà en 2003, à l'occasion de la désignation de l'année 2005 comme année internationale des microcrédits [1] et ce, dans le souci d'améliorer l'accessibilité aux services financiers de la population longtemps exclue de ce secteur pourtant essentiel pour le développement et l'autonomisation des couches défavorisées.

Parmi les différentes stratégies pour accroître l'accès aux services financiers en Afrique, la microfinance se démarque comme étant un mécanisme à fort potentiel pour réduire la pauvreté et les inégalités et promouvoir la finance d'entreprise. Elle constitue les fournisseurs importants de financement aux petites et micro-entreprises qui sont incapables d'obtenir un crédit auprès des prêteurs commerciaux en raison de l'asymétrie de l'information et des coûts élevés associés aux prêts [2].

En RDC, afin de permettre une inclusion financière des personnes exclues du système financier classique, fonctionnent des institutions financières notamment les institutions de microfinance, les coopératives d'épargne et de crédit fournissant soit uniquement des services de crédit ou à la fois le crédit et l'épargne. Dans leur slogan et à travers leurs missions, toutes disent lutter contre la pauvreté.

Le nord du territoire de Kabare, dans la province du Sud Kivu, a vu s'implanter dans ses grandes agglomérations, au cours de la dernière décennie, une dizaine d'institutions financières avec comme objectif affiché, la lutte contre la pauvreté en facilitant l'accès aux services financiers des populations rurales. C'est la solution qui a été mise en place, après les différentes guerres qui ont conduit à la dégradation du tissu socio-économique, pour intervenir en faveur de la population oubliée en leur octroyant des crédits afin de suppléer à leurs activités génératrices des revenus [3].

En même temps, des structures informelles d'épargne et crédit foisonnent la même zone en complément à la pratique usurière de longue date qui s'est à son tour accrue fournissant les mêmes services d'épargne et de crédits aux côtés des institutions formelles. Nous nous retrouvons ainsi devant la coexistence des structures formelles et d'autres informelles qui évoluent dans la même sphère. C'est en fait, un dualisme.

Eu égard à ce qui précède, la question qui taraude notre esprit est de savoir pourquoi les habitants du Nord de Kabare continuent à pratiquer l'épargne et les crédits dans les structures informelles et auprès des usuriers malgré la présence de plusieurs institutions financières formelles dans leur entité.

## **2 HYPOTHÈSES DE LA RECHERCHE**

Les hypothèses découlant de cette problématique sont les suivantes:

- Les offres des services des institutions financières œuvrant dans le nord du territoire de Kabare ne seraient pas adaptées aux besoins de ses habitants
- Les habitants du Nord du territoire de Kabare n'auraient pas de confiance dans les institutions financières y implantées
- Les habitants du nord du territoire de Kabare seraient moins informés sur les divers services offerts par les institutions financières y implantées

## **3 APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE**

### **3.1 CADRE DE L'ÉTUDE**

Le nord du territoire de Kabare se situe sur huit groupements qui le composent notamment Mudaka, Miti, Bushumba, Luhihi, Lugendo, Ishungu et Irhambi Katana en province du Sud Kivu à l'est de la République Démocratique du Congo. Il constitue ce qui est appelé le Kabare Littoral car tous ces groupements sont riverains du Lac Kivu. Cette partie est reliée à deux grandes villes à savoir la ville de Goma dans la province du Nord Kivu et la ville de Bukavu au sud Kivu grâce à la route nationale n° 5 et comprend sept grandes agglomérations : Kavumu, Mudaka, Miti, Katana, Kabamba, Luhihi et Birava.

Kavumu est le plus grand centre commercial et Mudaka abrite le plus grand marché du territoire à côté des autres divers petits marchés. Les activités commerciales sont largement dominées par le secteur informel. Dans ce secteur caractérisé par le défaut de structuration et d'organisation, le petit commerce, activité la plus dominante, occupe la grande partie de la population. En dehors du petit commerce, la population pratique l'agriculture, la pêche et un élevage.

Dans ce milieu d'étude, nous avons recensé 9 institutions financières formelles dont:

- 2 dans le groupement de Mudaka: SOREC et Kitumaini
- 1 à Katana: Coopec Fomulac
- 5 à Kavumu: Coopec Nyawera, MECRE, PAIDEK, Coopec Kavumu et Coopec Cahi

### 3.2 COLLECTE DES DONNÉES

Pour bien mener notre étude, un questionnaire a été soumis à un échantillon de 300 individus, membres des structures informelles d'épargne et de crédit (MUSO, AVEC,...) et/ou bénéficiaires des crédits des usuriers et aux membres/Clients des institutions financières. Les individus faisant partie de l'échantillon ont été choisis aléatoirement parmi les personnes rencontrées dans les salles d'attente ou participants à des réunions des structures informelles et/ou usurières. Un complément d'informations a été fourni grâce à l'entretien avec les responsables des institutions financières, des structures informelles voire les pratiquants de l'usure.

Les 300 individus sont repartis comme suit:

**Tableau 1. Répartition des membres des structures informelles et formelles enquêtées**

Appartenance	Nombre	%
Membre d'une institution financière	120	40
Membre d'une structure informelle ou bénéficiaire des crédits usuriers	180	60

Source: Nos analyses. N= 300.

Il convient de préciser que parmi les membres d'institutions financières, certains ont déjà eu à contracter des crédits dans les structures informelles ou auprès des usuriers.

Nous avons recouru principalement à la méthode quantitative dans le but de la collecte des données, à l'analyse et l'interprétation des observations ou donnée relative à un phénomène et susceptible d'être caractérisé par un nombre. Cette méthode a été appuyée par les techniques d'interview directe et de compulsions documentaires à notre disposition.

### 3.3 LES SERVICES FINANCIERS INFORMELS

Le secteur informel peut être conçu comme tout procédé consistant en un emprunt, un prêt ou don ou encore une simple constitution des fonds prêtables et/ou susceptibles de l'être facilement, en dehors des institutions officielles. Ces activités échappent à toute réglementation imposée à l'activité du secteur financier formel en matière de taux d'intérêt et d'allocation de crédit, des réserves obligatoires et d'autres mesures analogues et la fiscalité.

Ces pratiques qui revêtent plusieurs formes concernent généralement les personnes qui se connaissent bien et qui ont entre elles des relations habituelles pour d'autres raisons économiques ou sociales.

Elles ont un aspect financier quoi que très éloignées de celles dont nous avons toujours l'habitude. Elles caractérisent néanmoins une forme originale- et parfois sophistiquée – de finance. C'est le cas de l'activité des tontines (likirimba), qui fait naître un faisceau de créances et dettes dans lesquelles on peut voir des véritables produits financiers. On peut donc les considérer comme une véritable intermédiation financière, dans laquelle les coûts de transaction sont réduits, les risques moins grands, l'information plus symétrique [4]. Dans le nord du territoire de Kabare, le financement d'une activité économique peut être réalisé au plan informel par plusieurs voies regroupées en deux principales:

- Le financement interne
- Le financement externe

Le financement interne se réalise par la constitution d'une épargne préalable qui peut prendre la forme d'un placement monétaire ou financier. Ici, la thésaurisation est aussi possible. Que celle-ci soit faite en monnaie ou en nature, elle peut être considérée comme épargne dès lors que son objectif est le financement d'un projet. C'est le qualificatif d'informel qui peut le distinguer des autres formes de thésaurisation. La plupart de fois, cette épargne est faite dans l'habitation utilisant soit les bambous, les matelas, les chaises,... comme coffre fort.

Le financement externe quant à lui peut être direct ou indirect. Il est dit direct lorsque l'agent bénéficiaire et l'agent excédentaire communiquent directement pour contracter une opération de crédit, sans intervention d'un intermédiaire financier. L'opération peut donc concerner une entreprise légalement constituée et qui fait appel aux capitaux externes. L'opération prend un caractère informel lorsque l'entreprise, quelle que soit sa forme juridique, recourt à des procédés non orthodoxes de financement c'est-à-dire n'impliquant ni émission de la valeur boursière, ni association déclarée comme telle et qui fait appel aux capitaux externes.

Examinons certains cas de financement externe:

- Financement par un banquier clandestin: Ici, il s'agit d'une activité qui semble séculaire lorsqu'elle remonte à l'époque où la profession bancaire était surtout individuelle, échappant la plupart de temps à toute réglementation puisqu'elle était exercée discrètement. Ce sont des prêts par exemple des amis et des proches sanctionnés par un taux d'intérêt variant entre 120 et 240 pour cent l'an. Ce mode de financement est utilisé par les agriculteurs, lorsqu'une récolte est imminente, par les salariés en approche de paiement,

Dans certains cas, l'emprunt s'accompagne d'une pseudo-hypothèque immobilière. Cette opération consiste, pour un agent déficitaire, en l'hypothèque de sa maison, sa parcelle, son champ, etc., pour une durée déterminée en contrepartie du bénéfice d'un emprunt émanant du bailleur de fond. En général, le document représentant la propriété du bien est remis au prêteur qui le garde jusqu'à l'apurement de son dû. Cependant, il n'y a pas généralement d'inscription hypothécaire et le titre de propriété n'est pas forcément reconnu par la législation congolaise en la matière mais est coutumièrement accepté.

Lorsque les promesses ne sont pas honorées par l'emprunteur, deux cas se présentent:

- Le recours à la police et/ou armée pour contrainte de paiement
- L'entrée réelle en possession du bien hypothéqué. Ici, quelques fois, si le bien, ce qui est fréquent, a une valeur supérieure à l'emprunt brut (en capital et en intérêts), le prêteur ajoute le complément. Les bailleurs en quête de terre aiment ce type d'acquisition étant donné que le débiteur a moins de marge de manœuvre dans la discussion de conditions de cession du bien

Outre la pseudo-hypothèque, il faut signaler les cas des employés des institutions tant publiques que privées qui ont développé d'autres mécanismes de garantie de prêt notamment la remise de la carte sim pour ceux dont les salaires transitent par les maisons de télécommunication, la remise de la carte bancaire ou des chèques présignés selon les termes de paiement.

- Le financement par les associations informelles d'épargne et/ou crédit: les grandes formes sont les suivantes
  - Les AVEC
  - Les mutuelles et autres groupements
  - Les tontines
- a) Les AVEC (Association Villageoise d'épargne et crédit): Ce sont des groupes de personnes qui cotisent par réunion (généralement hebdomadaire) et s'entre accordent des crédits qui se remboursent avec un taux d'intérêt convenu. Généralement, ce taux se situe entre 10 et 15% le mois. Une des particularités de ces prêts est que l'ensemble de bénéfices qui résultent des opérations de prêt est partagé entre les membres au prorata de leurs mises
- b) Les tontines: c'est un groupe d'individus qui se cotisent selon une périodicité convenue une somme uniforme qui est remise à chacun d'eux à tour de rôle. C'est en quelque sorte une épargne psychologique surtout dans le chef de ceux qui sont servis en dernier lieu
- c) Les mutuelles et autres groupements: ces mutuelles sont soit de tendance tribale, des ressortissants d'un même coin et vivant dans un centre à forte agglomération, des travailleurs d'une même entreprise ou qui font même activité, etc

## **4 PRÉSENTATION, ANALYSE ET DISCUSSION DES RÉSULTATS**

### **4.1 DES CONDITIONS D'ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS FORMELS ET INFORMELS**

#### **4.1.1 DES CONDITIONS D'ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS FORMELS**

Avant d'accéder aux services financiers des structures formelles, certaines conditions doivent être réalisées aussi bien dans le secteur formel qu'informel. Le tableau ci-dessous décrit cette réalité:

Tableau 2. Conditions d'accès aux services des structures de microfinance formelle

Etapes	Conditions
Adhésion	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fournir la pièce d'identité</li> <li>- Fournir une photo passeport</li> <li>- Payer les frais d'adhésion</li> <li>- Déposer un minimum d'épargne</li> </ul>
Epargne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Retrait par chèque</li> <li>- Respecter les heures/heures d'ouverture et de fermeture</li> <li>- Respecter la file d'attente</li> </ul>
Crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avoir une activité évaluée pouvant rembourser le prêt</li> <li>- Ecrire une lettre de demande de prêt</li> <li>- Ancienneté de 3 mois</li> <li>- Avoir une garantie matérielle ou solidaire ou un salaire domicilié ou retenu à la source</li> <li>- Payer les frais liés au crédit</li> <li>- Déposer une garantie financière</li> <li>- Se conformer au calendrier de remboursement</li> </ul>
Durée de traitement de dossier de crédit	- Moyenne 3 semaines

Source: Nos investigations

Nous remarquons que de l'adhésion à l'accès aux services d'épargne et des prêts, certaines conditions doivent être remplies.

#### 4.1.1.1 A L'ADHÉSION

Dans toutes les structures financières formelles œuvrant au nord du territoire de Kabare, l'adhésion se concrétise par le paiement des frais d'adhésion constitués de la part sociale et des frais de papeterie. Ces frais varient entre 15 et 27\$ qui doivent être versés le jour de l'adhésion en complément de l'épargne minimum fixée à 5 dollars américains.

#### 4.1.1.2 CONDITIONS D'ÉPARGNE

En dehors du PAIDEK, l'accès aux autres services de la microfinance dans la zone est conditionné par la fréquence d'épargne. Si le dépôt est effectué par un simple récépissé offert gratuitement, le retrait quant à lui est conditionné par certaines structures du paiement d'un coupon de chèque dont le prix est d'environ 0.2\$ américain. En dépôt comme en retrait, il faut respecter les jours et les heures de travail de la structure dont on est client/membre.

#### 4.1.1.3 LE CRÉDIT

Une fois qu'on a respecté les conditions imposées à l'adhésion et à l'épargne, on peut accéder aux prêts après avoir rempli certaines conditions supplémentaires telles que:

- Avoir une activité jugée licite et rentable: les preuves de l'existence de l'activité doivent être fournies (documents d'existence légale, factures ou reçus, photographie du lieu d'activité, preuve qu'on est en ordre avec le fisc,...)
- Détenir une garantie matérielle / solidaire ou encore obtenir le sous couvert de son employeur: la garantie matérielle dont question est généralement le document d'une propriété foncière (Acte de vente, certificat d'enregistrement, contrat de location, attestation de propriété) au nom de la personne qui sollicite le crédit ou en obtenir la cession. Quant à la garantie solidaire, le membre doit appartenir à un groupe solidaire d'épargne qui est actif dans la structure et qui accepte de cautionner le membre c'est-à-dire qu'en cas de difficulté de paiement dans le chef du membre, les autres doivent cotiser pour couvrir son impayé. Quant aux salariés des institutions publiques et privées, l'employeur doit préalablement avoir signé une convention de collaboration en matière de prêt avec l'IMF concernée et accepter soit d'opérer une retenue à la source en faveur du prêteur, soit domicilier carrément le salaire de ses employés dans l'IMF concernée
- Les frais liés au dossier: en moyenne ces frais varient entre 2 et 3% du montant obtenu à payer avant le déboursé du crédit. Le client doit aussi accepter de laisser dans son compte une caution financière de 10% du montant obtenu qui est également un autre préalable. Seul le PAIDEK n'impose pas cette caution

#### 4.1.1.4 LA DURÉE DU TRAITEMENT DE DOSSIER

Elle se situe autour de trois semaines voire plus. Pendant ce temps, le client doit faire plusieurs tours dans la structure et/ou émettre des appels téléphoniques pour avoir des informations sur l'évolution de son dossier. Il doit également se rendre disponible pour accueillir l'agent de l'institution et lui faire visiter son domicile et ses activités

#### 4.1.2 LES CONDITIONS D'ACCÈS AUX STRUCTURES INFORMELLES

Parmi les structures informelles, il y a lieu de distinguer le banquier clandestin et les structures informelles d'épargne et de crédit comme les mutuelles, les Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit (AVEC) et les tontines.

Nous appelons banquier clandestin, une personne physique qui octroie des services de crédit et/ou d'épargne sans autorisation légale en termes d'usurier.

Les mutuelles regroupent des personnes exerçant soit une même activité (ex: commerce, transport,...) et qui font une épargne commune et à partir de celle-ci accorde des prêts.

**Tableau 3. Conditions d'accès aux services financiers des structures informelles**

Type de structure	Banquier clandestin	Tontine	AVEC	Mutuelle
Adhésion	NA	- Etre de bonne moralité et accepté par les autres - Exercer une activité connue des autres - Résider dans le même milieu que les autres - Etre à mesure de cotiser un certain montant à une certaine fréquence	- Etre de bonne moralité et accepté par les autres - Exercer une activité connue des autres - Résider dans le même milieu que les autres - Etre à mesure de cotiser un certain montant à une certaine fréquence	- Etre de bonne moralité et accepté par les autres - Exercer une activité connue des autres - Résider dans le même milieu que les autres - Etre à mesure de cotiser un certain montant à une certaine fréquence
Condition d'épargne	NA	Etre présent ou déléguer le jour de la réunion	Etre présent ou déléguer le jour de la réunion	Etre présent ou déléguer le jour de la réunion
Condition de prêt	Avoir une activité bien connue dans le milieu	Avoir une activité bien connue dans le milieu	Avoir une activité bien connue dans le milieu	Avoir une activité bien connue dans le milieu
Durée de traitement de dossier	Traitement direct	Traitement direct le jour de la réunion	Traitement direct le jour de la réunion	Traitement direct le jour de la réunion

Source: Nos investigations

A la lecture de ce tableau, il y a lieu de constater que la condition d'accès dominante dans la microfinance informelle est la proximité entre les membres. En effet, comme déjà dit plus haut les membres d'une même mutuelle, MUSO ou AVEC doivent mieux se connaître entre eux, connaître et maîtriser les activités de chacun d'eux.

La comparaison entre les deux tableaux (N° 3 et N° 2) montre clairement que les conditions imposées par les structures formelles de financement dans notre milieu d'étude ne sont pas faciles à réaliser pour certaines raisons:

- Celui qui est en besoin de financement n'est pas forcément en capacité d'épargner et / ou de payer les divers frais de formalisation de la demande de prêt
- Entre le délai d'introduction de la demande de prêt et le déboursement, les opportunités pour lesquelles on cherche à obtenir le crédit peuvent s'échapper. Pour certains cas comme les maladies, les emprisonnements, la maternité et autres cas sociaux, on ne sait pas attendre le délai d'étude du dossier de prêt
- Les garanties matérielles ne sont pas facilement trouvables surtout dans les milieux ruraux. Au fait, la plupart de fois, les propriétés foncières sont transmises verbalement du père au fils sans titre formel. La recherche d'un titre foncier est déjà un calvaire non seulement en termes de frais à payer mais également en termes de délai d'attente. Dans une étude menée dans tout le territoire de Kabare, seul 2.5% des femmes ont accès à la terre alors qu'elles constituent la majeure partie des

personnes qui exercent des activités informelles en besoin de financement. Elles sont alors une catégorie défavorisée par les institutions financières exigeant obligatoirement les titres fonciers en garantie de prêts. Dans un entretien avec quelques membres des groupes solidaires en quête de prêt, nous avons appris que même la caution solidaire est difficile à réunir étant donné qu'elle exige naturellement la solidarité entre tous les membres du groupe de telle sorte que si l'un ne parvient pas à rembourser le prêt, les autres se cotisent pour payer pour lui. Et pourtant, dans la majeure partie de ces groupes, on enregistre plusieurs déceptions

Par contre, en ne considérant que les conditions d'accès et la durée, les crédits informels apparaissent plus souples. En effet, les formalités à remplir sont moins nombreuses et il y a forte probabilité que le jour de dépôt de la demande (elle peut être verbale ou écrite), le décaissement peut déjà avoir lieu. Ceci répond donc plus rapidement en cas d'urgence.

Une autre facilité soulevée spécifiquement pour le cas des salariés, le fait que les institutions formelles tiennent compte de la quotité cessible du salaire ne permet pas aux salariés de bénéficier des sommes importantes alors qu'en dehors du salaire ils peuvent vivre de leurs produits de champs, de petit commerce,... La prise en compte de cet aspect par les financiers informels qui peuvent aller jusqu'à saisir la totalité du salaire est considéré comme élément important de la concurrence.

Au vu de ce qui précède, nous confirmons donc notre hypothèse selon laquelle les conditions d'accès dans les structures formelles de financement constituent déjà une barrière à l'entrée et qui amènent les gens à se trouver d'autres formes palliatives d'épargne et de crédit. Ainsi, ils jugent que les offres de services financiers de ces structures ne sont pas adaptées à leurs besoins à cause des conditionnalités financières et temporelles. Comme le soulignent Craig Churchill et Cherly Frankiewicz [5], ne pouvant accéder aux services financiers institutionnels, les pauvres ont recours aux sources informelles, telles que les amis, la famille, les associations d'épargne et de crédit, les usuriers et tontiniers ou l'épargne en nature. Ils essaient d'être facilement accessibles, demandent un minimum ou pas de documents et peuvent être rapidement disponibles.

Enfin, les besoins de la population en termes des services financiers ne sont pas en lien avec les produits des structures formelles; ce qui les pousse à les juger de mauvaise qualité. Au fait comme l'a dit Dominique [6], la qualité de service des IMF réside dans la fourniture des produits et services financiers adaptés. Cette adaptation porte essentiellement sur les éléments tels que les objets et les coûts des crédits. La majorité des institutions financières œuvrant dans le nord du territoire de Kabare sont des succursales des maisons mères œuvrant à Bukavu. Leurs politiques de crédit et d'épargne sont uniques aussi bien en ville qu'à l'intérieur. Ce qui traduit un manque d'adaptation au milieu d'implantation des agences oubliant que les besoins financiers des milieux urbains ne sont fortement pas les mêmes que ceux des milieux ruraux.

#### 4.2 DE LA CONFIANCE DANS LES STRUCTURES FORMELLES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT

Les avis sur la confiance dans les structures formelles d'épargne et de crédit du nord du territoire de Kabare sont divers tels que le montre le tableau suivant:

**Tableau 4. Confiance dans les institutions financières du Nord du territoire de Kabare**

Confiance	Nombre	%
OUI	89	29.66
NON	188	62.67
DOUTE	23	7.67
TOTAL	300	100

Source: Nos enquêtes

Le niveau de confiance de la population de Kabare Nord dans les institutions financières de la région est très bas. 29.66% de nos enquêtés n'ont pas confiance dans ces structures et 7.67% ont beaucoup de doute. Ces résultats sont expliqués principalement par les difficultés de fonctionnement actuelles de deux grandes institutions de la place (COOPEC NYAWERA KAVUMU et MECRE KAVUMU) qui sont caractérisées d'un côté par l'incapacité de rembourser les épargnes des membres et d'accorder les prêts de l'autre. Et dans les 15 ans passés, la tontine promotionnelle et autre ont emporté les épargnes de leurs clients qui n'ont jamais été remboursées. Les enquêtés préfèrent garder leurs monnaies dans les structures qu'ils contrôlent facilement, les cas des AVEC et MUSO dont ils participent à la gestion contrairement aux institutions formelles dont la gestion est loin d'eux.

Cette réalité est similaire à l'étude menée dans la ville de Bukavu par Alliance Murhula en 2010, qui montre que l'instabilité monétaire et le manque de confiance auprès des institutions financières formelles ont particulièrement poussé la population

de Bukavu à adopter l'esprit de la débrouillardise surtout sur le plan financier. A cela s'ajoute la difficulté qu'éprouve cette population de pouvoir répondre aux différentes conditions imposées par les institutions formelles.

Or, comme l'a su bien soulever AMULI IBALE Douglas, la satisfaction des clients est fortement influencée par la composante assurance et confiance. Ces facteurs influencent la satisfaction du client, contribuent à sa fidélisation et à sa loyauté.

L'un des éléments de confiance abordé par les membres des AVEC est d'avoir participé à la fin du cycle au partage des profits contrairement aux coopératives d'épargne et de crédit de la place qui n'ont jamais procédé à cet exercice depuis leur existence.

#### **4.3 DE L'INFORMATION SUR LES SERVICES DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES**

Lors de nos entretiens avec les enquêtés, nous avons constaté qu'ils maîtrisent parfaitement comment fonctionnent les structures informelles d'épargne principalement les AVEC, les Mutuelles et les MUSO mais maîtrisent moins le fonctionnement des structures formelles. En effet, interrogés par exemple sur l'appartenance de la coopérative d'épargne et de crédit, 89% des enquêtés estiment que la coopérative appartient aux fondateurs de Bukavu et eux se considèrent comme des clients. Par contre ils reconnaissent qu'une AVEC ou une mutuelle appartient à ses membres. Cet esprit de non appropriation de la coopérative/IMF explique effectivement le fait que la population cherche les services financiers ailleurs que dans les structures formelles. De plus, 48% des personnes interrogées pensent que dans une institution financière ne peuvent entrer que des riches étant donné qu'on ne peut pas verser moins de 100\$.

Il existe donc un décalage entre ce que sont réellement ces institutions financières et ce que la population y compris les membres en connaît. Alors que comme le dit Tremblay Indatou Zuluaga cité par André A [7], et conformément aux principes de la coopération de l'ACI, les coopératives fournissent à leurs membres, leurs dirigeants élus, leurs gestionnaires et leurs employés, l'éducation et la formation requises pour promouvoir le développement de leur coopérative. C'est normalement à travers cela que les membres parviennent à maîtriser le fonctionnement de leur institution surtout pour les coopératives dont ils sont les propriétaires.

Et aux chercheurs Marie J. Bouchard et Marc Gagnon d'affirmer que l'éducation et la formation revêtent une importance particulière dans un contexte coopératif. Pour être conforme à la mission coopérative l'éducation et la formation coopératives doivent contenir un juste équilibre des courants gestionnaire ou développemental. On peut alors à la fois inculquer les compétences techniques requises, propager le message de la coopération comme formule d'organisation économique et sociale, et favoriser le développement des attitudes personnelles des membres [8],

Alors que la majorité de nos enquêtés ont une information éparse sur les IMF, ceux des structures informelles maîtrisent bien leurs structures. Ceci est transmis à travers les réunions hebdomadaires, les sensibilisations de bouche à oreille et surtout la facilité d'entretien grâce à une gestion de proximité (tous les membres de ces structures en dehors de ceux des banquiers clandestins se connaissent parfaitement).

## **5 CONCLUSION**

Cet article démontre l'existence sur une même zone géographique du financement formel et informel des besoins de la population.

La présence des institutions financières formelles n'est pas parvenue à convaincre les habitants du territoire de Kabare par manque d'informations suffisantes, les conditions d'accès à leurs services et l'inadaptation de leurs produits à leurs besoins. C'est ainsi qu'ils se tournent vers l'informel malgré eux pour satisfaire leurs besoins financiers bien sûr à un coût plus élevé.

Pour faire face à cette triste réalité, les institutions financières devraient améliorer leur communication et adapter leur offre des services aux besoins de la population à mentalité rurale. Ceci permettrait aux clients de réduire leur dépendance par rapport aux sources informelles, en particulier celles dont les caractéristiques ne leur sont pas favorables. Les pauvres pourront également accéder à des services qui n'étaient pas disponibles au niveau des sources informelles.

Les Institutions formelles de financement en tireraient plusieurs avantages notamment l'élargissement du marché, la diversification de risque, la diversification des sources de revenus, la diversification des sources de financement, la réduction des coûts d'acquisition de la clientèle, la fidélisation de la clientèle, le renforcement d'impact et de visibilité. Même si une IMF a été initialement conçue pour la ville, se décider d'œuvrer en milieu rural demande qu'elle y adapte ses offres.

## REFERENCES

- [1] Nations unies, Construire des secteurs financiers accessibles, New York, 2006.
- [2] Kfw, Autonomisation économique par l'accès aux produits de la microfinance en RDC, KfW Bankengruppe, Berlin, 2012.
- [3] Matiti F, Katulanya D.et al., Financement du secteur agricole par les institutions financières. Etat de lieu et perspective. Cas de la COOPEC KAVUMU et PAIDEK KATANA, *Journal of Innovations and Scientific research*, VOL 24, N° 1, PP.179-188, juin 2016.
- [4] Michel L., L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, *Mondes en développement*, N° 119, pp. 1-20, 2002/3.
- [5] Craig Churchil, Charly Frankiewicz, *Assurer le fonctionnement de la microfinance. Gérer pour améliorer les performances*, Centre international de formation de l'OIT, Turin, 2008.
- [6] Dominique G., Loseh B., Synthèse thématique de microfinance et politiques agricoles, Synergies et divergences, Dakar, 2002.
- [7] André T. et al., La bonne gouvernance dans les coopératives de solidarité, Sherbrooke, 2007.
- [8] Marie J. Bouchard, M. Gagnon, l'habilitation (empowerment) dans les organisations coopératives. Cinq cas de gestion des coopératives d'habilitation, chaire de la coopération Guy-Bernier, Montréal, 2000.