

# CIHEAM



Centre  
International  
de Hautes Etudes  
Agronomiques Méditerranéennes

*International  
Centre for  
Advanced  
Mediterranean Agronomic Studies*

## Thèse / Thesis

requis pour  
l'obtention du Titre

*submitted  
for the Degree of*

## Master of Science

**Microfinance et ONG : bilan et  
analyse diagnostic du fonctionnement  
du dispositif de microcrédit à l'ONG  
algérienne Touiza en vue de la création  
d'une institution de microfinance.**

**Karima BOUDEDJA**

Série « Master of Science » n°89

**Institut Agronomique Méditerranéen de  
Montpellier**



**CIHEAM**  
IAM MONTPELLIER

**Microfinance et ONG : bilan et  
analyse diagnostic du fonctionnement  
du dispositif de microcrédit à l'ONG  
algérienne Touiza en vue de la création  
d'une institution de microfinance.**

**Karima BOUDEDJA**

**Série « Master of Science » n°89**



**Microfinance et ONG : bilan et analyse diagnostic du fonctionnement du dispositif de microcrédit à l'ONG algérienne Touiza en vue de la création d'une institution de microfinance.**

**Karima BOUDEDJA**

### Série Thèses et Masters

Ce Master est le numéro 89 de la série *Master of Science* de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier.

Cette collection réunit les *Masters of Science* du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention « Publication », ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants chercheurs.

Le *Master of Science* du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :  
**Microfinance et ONG : bilan et analyse diagnostique du fonctionnement du dispositif de microcrédit à l'ONG algérienne Touiza en vue de la création d'une institution de microfinance**

a été soutenu par Karima Boudedja le 2 juillet 2007 devant le jury suivant :

Mme B. Wampfler, professeur, IRC SupAgro Montpellier, .....Présidente  
M. M. Khandriche, président de l'ONG Touiza, ..... Membre  
Mme T. Abdel Hakim, enseignant chercheur, CIHEAM-IAMM, ..... Membre  
M. O. Bessaoud, enseignant chercheur, CIHEAM-IAMM, ..... Membre

Le travail de recherche a été encadré par Mme Tahani Abdel Hakim et M. Omar Bessaoud.

CIHEAM-IAMM

**Institut Agronomique Méditerranéen de  
Montpellier  
Directeur : Vincent Dollé**

3191 route de Mende – BP 5056  
34093 Montpellier cedex 05  
Tél. : 04 67 04 60 00  
Fax : 04 67 54 25 27  
<http://www.iamm.fr>

**L'institut Agronomique Méditerranéen  
n'entend donner aucune approbation ni improbation  
aux opinions émises dans cette thèse**

ISBN : 2-85352-377-2 ; ISSN : 0989-473X

Numéros à commander au  
CIHEAM- IAMM  
Bureau des Publications  
e-mail : [tigoulet@iamm.fr](mailto:tigoulet@iamm.fr)  
Prix : 50€  
©CIHEAM, 2008

## Fiche bibliographique

Karima BOUDEDJA - Microfinance et ONG : bilan et analyse diagnostic du fonctionnement du dispositif de microcrédit à l'ONG algérienne Touiza en vue de la création d'une institution de microfinance. Montpellier : CIHEAM-IAMM, 2007 – 189p. (Master of Science, IAMM, 2008, Série Thèses & Masters n°89)

**Résumé :** L'association Touiza, seule association à pratiquer le micro-crédit pour les populations rurales défavorisées, dépend de bailleurs de fonds étrangers pour financer cette activité. Ceci pose le problème de pérennité de son action, c'est pour cela qu'elle a élaboré un projet de création d'une institution de micro-finance. Cette institution doit assurer sa rentabilité financière tout en tenant compte de son rôle social.

L'objectif du mémoire est de réaliser une analyse diagnostic du fonctionnement de l'activité micro-crédit à la Touiza pendant dix ans, sur le plan institutionnel et aussi un diagnostic auprès des bénéficiaires pour apporter des éléments permettant d'améliorer les performances de l'association en vue de la création de l'institution de micro-finance. Le système bancaire est en pleine réforme en Algérie ce qui fait que la réglementation permet la création de coopératives d'épargne, opportunité que la Touiza souhaite saisir. Le diagnostic institutionnel a permis de constater que malgré les résultats obtenus (bénéficiaires touchés, formation du personnel, diversité des partenaires etc.), les moyens financiers et humains actuels ne permettent pas la croissance de l'activité micro-crédit. L'enquête auprès des bénéficiaires a fait ressortir une typologie renseignant sur la nécessité de diversifier les services.

De ce fait, des recommandations, synthétisées sous forme de cadre logique, ont été émises. Elles concernent la future institution qui devra assurer sa viabilité institutionnelle, sa viabilité financière, sa viabilité technique et sa viabilité sociale. Elle aura donc à garder les principes fondamentaux de la Touiza qui sont la solidarité et la confiance dans sa vision stratégique même si la rentabilité financière est indispensable.

**Mots clés :** Algérie, capital social, développement socialement durable, économie solidaire, organisation non gouvernementale, populations défavorisées, micro-crédit, micro-finance, société civile.

***Microfinance and NGO : diagnosis analysis of micro-credit functionary in the Algerian NGO Touiza for the creation of a microfinance institution***

### ***Abstract***

*Touiza association, which aims to reach sustainable development, is relying only on international funds to finance micro-credit activity. This undermines its assistance activity toward underprivileged populations who can't afford to have bank loans. This association works according to standards so that the money invested creates financial benefit but at the same time still achieve its social purposes.*

*The goal of this thesis is to come up with a diagnosis analysis of the institutional side of the micro-credit functionary in Touiza during ten years and to evaluate the impact on the part of the recipients. The aim of this work is to come up with suggestions to improve the performances of this association especially after the creation of the microfinance institution. The banking system reforms enable the creation of saving and loan associations that targets non bankable populations with whom Touiza deals. The institutional diagnosis shows that despite the results (staff training, assistance to the recipients, partners' diversity and so on), the actual human and material means are not enough to develop the micro-credit activity. The survey of the recipients highlights a typology which allows us to figure out the need to diversify the services.*

*Thus, recommendations synthesized in a logical framework, are suggested. It deals with the microfinance institution which has to ensure its institutional and financial viability and its technical and social capability. It has, however, to stick to the principles of Touiza that is solidarity and confidence and to include the social dimension in its approach even though it should not neglect the economical profitability.*

*Key words: Algeria, civil society, disadvantaged populations, interdependent economy, micro-credit, microfinance, non governmental organization, social capital, socially durable development.*

# Remerciements

Au terme de ce travail, je tiens à témoigner mes remerciements à tous ceux qui m'ont aidée et encouragée à réaliser ce mémoire et particulièrement :

Tahani Abdelhakim et Omar Bessaoud pour avoir accepté de m'encadrer au cours de la réalisation de ce travail et pour leurs orientations et conseils.

Mme Betty Wampfler, Professeur d'économie à SupAgro (Institut des Régions Chaudes) d'avoir accepté de présider le jury et d'examiner ce travail.

M. Mohamed Khandriche, président de l'association Touiza d'avoir accepté d'être dans le jury.

M. Zoubir Sahli, pour l'aide qu'il m'a apportée au cours du déroulement de mon stage.

Au directeur de l'Institut National de la Vulgarisation Agricole, M. Djamel Ghemired pour m'avoir permis de suivre cette formation très enrichissante.

Les membres du bureau et le personnel de la Touiza pour leur aide précieuse et leur disponibilité en particulier M. Maiza (délégué général), Melle Selhab Assia Ferial (vice-présidente), Lounes Nassima (responsable de la formation), les chefs de projet : Azziz Lounaouci, Cherif Aoudjit, Sadek à Alger, Youcef à Blida et Tipaza, M. Dahmani, Iddou Belaid et Samia à Tizi-Ouzou

Les bénéficiaires du micro-crédit de la Touiza qui ont accepté de faire partie de l'échantillon et de répondre à mes questions et toutes les personnes qui ont bien voulu répondre à mes questions à l'ANGEM, l'ANSEJ et la CNAC.

A ma famille, mes parents, mes frères, mes sœurs, mon beau-frère et ma belle-sœur et mes trois petites nièces pour leur appui et leur soutien moral qu'ils trouvent ici toute ma reconnaissance.

A mes ami(e)s en particulier ceux de la promotion 2005 de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier avec qui j'ai passé des moments inoubliables et gagné une expérience riche, en particulier Lamia, Ouassila et Rym.

J'adresse également ma respectueuse reconnaissance au personnel de l'IAMM pour sa disponibilité et son aide et à tous ceux et celles qui ont contribué à mon travail et que j'ai pu oublier.

# Table des matières

<b>Introduction générale</b> .....	9
I- Commande du stage.....	9
1- Description du commanditaire : l'association Touiza .....	9
2- Justification de la commande.....	11
Chapitre introductif : Problématique et méthodologie.....	12
I- Problématique et hypothèses .....	12
II- Les aspects méthodologiques .....	13
1- Rappel de l'objectif de l'analyse diagnostic .....	14
2- La méthode adoptée .....	14
A- Justification de la méthode .....	14
B- Justification du choix de l'objet de l'étude .....	15
III- Déroulement du travail : les différentes étapes.....	16
1- Première étape : Recherche documentaire et entretiens .....	16
2- Deuxième étape : Enquête auprès des bénéficiaires du micro-crédit à la Touiza.....	17
3- Troisième étape : Discussion de l'opportunité de création d'une institution de micro-finance par la Touiza et recommandations.....	22
<b>Première partie : cadre théorique et contexte de l'étude</b> .....	<b>23</b>
<b>Chapitre I : Le cadre théorique</b> .....	<b>23</b>
I- Caractéristiques du micro-crédit.....	23
1- Qu'est-ce que le micro-crédit : .....	23
2- Différents types de micro-crédits.....	23
3- Micro-crédit ou micro-finance? .....	24
4- Origine du micro-crédit.....	24
5- Les différentes institutions de gestion de la micro-finance : .....	25
II- La micro-finance outil de lutte contre la pauvreté et de développement durable dans le milieu rural .....	26
1- La micro-finance, outil de lutte contre la pauvreté.....	26
2- Micro-finance et développement social durable.....	28
III- L'intégration de la micro-finance en général et du micro-crédit en particulier dans l'économie solidaire .....	28
1- Définition de la notion d'économie solidaire.....	28
2- Place de la micro-finance et du micro-crédit dans l'économie solidaire .....	29
IV- Le capital social et son influence sur le développement du micro-crédit.....	29
1- Définition du concept de capital social .....	29
2- Le capital social élément essentiel dans la réussite de l'activité micro-crédit.....	30
V- La recherche de la pérennité les conditions et les possibilités.....	31
<b>Chapitre II : Contexte de l'étude</b> .....	<b>33</b>
I- Présentation du contexte socio-économique général de l'Algérie.....	33
II- Les mesures de lutte contre la pauvreté en Algérie.....	34
III- Les dispositifs spécifiques au développement agricole et rural .....	35

1- Le passage du financement agricole vers l'économie de marché.....	35
2- Les programmes de financement actuels.....	36
3- Place du secteur informel dans le financement de l'agriculture.....	36
IV- La micro-finance en Algérie, contraintes et opportunités.....	37
1- Place du micro-crédit dans la lutte contre la pauvreté en Algérie.....	37
2- Le contexte d'évolution de la micro-finance en Algérie.....	37

**Deuxième partie : Analyse diagnostic du fonctionnement de l'activité micro-crédit à l'association Touiza ; distinction par rapport aux dispositifs structurels d'insertion économique des populations marginalisées ..... 41**

Introduction.....	41
-------------------	----

**Chapitre I : Bilan du fonctionnement du dispositif du micro-crédit à la Touiza..... 43**

I- Sur le plan institutionnel.....	43
1- Les objectifs de la Touiza en matière de développement du micro-crédit.....	43
2- La place accordée au micro-crédit par la Touiza.....	46
3- Les mécanismes de prise de décision et de contrôle de la gestion du micro-crédit.....	47
4- L'environnement réglementaire et juridique.....	50
5- L'environnement social.....	51
II- Sur le plan technique.....	52
1- Les ressources humaines.....	52
2- Les outils et les moyens de gestion du micro-crédit.....	53
3- La diffusion de l'information.....	54
4- Les méthodes de mesure de l'impact.....	55
III- La gestion financière du micro-crédit.....	56
1- Les bailleurs de fonds et le portefeuille de crédit.....	56
2- La participation des bénéficiaires.....	57
IV- Zones couvertes et activités financées.....	57
1- Le rayon d'intervention.....	57
2- Les activités financées.....	60
V- Les services non financiers.....	62
1- La formation des bénéficiaires.....	62
2- L'accompagnement et le suivi.....	63
VI- Le partenariat et l'affiliation aux réseaux spécialisés dans la micro-finance.....	64
VII- Analyse des résultats des dix ans de pratique du micro-crédit par la Touiza.....	65
1- Evolution du micro-crédit à la Touiza.....	65
2- Les résultats par zone et par genre.....	66
3- Le bilan financier.....	69
Conclusion.....	72

**Chapitre II - Comparaison entre la Touiza et les dispositifs structurels d'insertion économique des populations défavorisées..... 73**

1- Caractéristiques des bénéficiaires des différents dispositifs.....	73
2- Sur le plan technique.....	77
3- Concernant le financement.....	80
4- Concernant les conditions d'éligibilité.....	85
5- Concernant les services non financiers offerts aux bénéficiaires.....	88

6- Synthèse des spécificités de la Touiza par rapport aux dispositifs publiques de micro-finance.....	91
Conclusion.....	93

**Chapitre III : Diagnostic de la pratique du micro-crédit par la Touiza auprès des bénéficiaires ..... 94**

I- Caractéristiques des bénéficiaires enquêtés.....	94
1- Leur situation familiale et leur âge .....	95
2- Leur niveau d'études.....	97
3- Leur occupation avant l'obtention du micro-crédit et motivations pour sa demande.....	97
4- L'utilisation du prêt .....	97
II- Conditions d'acquisition du micro-crédit.....	101
1- Pourquoi se sont-ils adressés à la Touiza ? .....	101
2- Le montant emprunté .....	102
3- Caractéristiques du prêt.....	105
III- Accès à l'information sur le micro-crédit .....	108
1- Source d'information des bénéficiaires .....	108
2- Informations sur les autres sources de prêt .....	109
IV- Destination du crédit .....	110
V- Impact socio-économique du micro-crédit accordé par la Touiza .....	110
1- Impact économique du crédit.....	110
2- L'investissement et l'épargne .....	112
3- La création d'emploi .....	112
VI- Impact technique du crédit.....	113
VII- Impact social du crédit .....	114
1- Amélioration des conditions de vie.....	114
2- Impact sur la scolarisation des enfants.....	116
3- Impact sur l'accès au soins .....	116
4- Impact sur les conditions d'habitat .....	116
5- Impact sur l'acquisition d'actifs ménagers .....	117
6- Impact sur l'amélioration de l'alimentation.....	117
VIII- Impact sur « l'empowerment ».....	118
1- Impact sur la situation des bénéficiaires .....	118
2- Impact sur le statut des bénéficiaires au sein de leur famille.....	118
IX- Accompagnement et suivi.....	120
1- L'accueil des candidats .....	120
2- Les visites de suivi .....	120
3- Sollicitation de l'accompagnement par les bénéficiaires.....	120
4- Sollicitation d'un deuxième prêt.....	121
5- La formation des bénéficiaires .....	121
X- Réactions et suggestions des bénéficiaires.....	122
1- Sur le plan financier .....	122
2- Les aspects non financiers .....	128
XI- Typologie des bénéficiaires .....	132

**Chapitre IV : Analyse diagnostic du dispositif du micro-crédit de la Touiza ..... 137**

I- Rappel sur le fonctionnement du micro-crédit à la Touiza .....	137
II- Contraintes et difficultés rencontrées par le dispositif micro-crédit de la Touiza .....	140

III- Analyse du dispositif du micro-crédit selon des critères d'évaluation des programmes de développement .....	142
1- Sur le plan de la pertinence .....	142
2- Sur le plan de la cohérence .....	142
3- Sur le plan de l'efficacité .....	143
4- L'efficience de la démarche de la Touiza .....	144
5- Examen de l'impact .....	144
<b>Chapitre V : Réflexions et recommandations</b> .....	146
I- Viabilité institutionnelle .....	146
1- Sur le plan réglementaire .....	146
2- Existence de dispositifs structurels d'insertion économique (ANSEJ, ANGEM et CNAC) .....	147
3- Sur le plan organisationnel .....	147
4- Sur le plan de la prise de décision .....	147
II- Viabilité sociologique .....	148
1- Les aspects du genre .....	148
2- Localisation géographique des bénéficiaires .....	148
3- La destination du crédit .....	149
4- Les études d'évaluation d'impact .....	149
III- Viabilité technique.....	149
1- Les ressources humaines.....	149
2- Le système d'information .....	150
4- Viabilité financière .....	150
<b>Conclusion générale</b> .....	157
<b>Bibliographie</b> .....	160
<b>Annexes</b> .....	164

## Liste des tableaux

<b>Tableau 1</b> : Examen des conditions d'octroi du crédit par la Touiza .....	48
<b>Tableau 2</b> : Les bailleurs de fonds qui ont collaboré avec la Touiza.....	56
<b>Tableau 3</b> : Répartition des activités financées par la Touiza dans le milieu urbain.....	61
<b>Tableau 4</b> : Récapitulation des résultats de l'activité micro-crédit pendant dix ans .....	66
<b>Tableau 5</b> : Evolution des bénéficiaires à Boghni et à Chéraga .....	67
<b>Tableau 6</b> : Micro-crédits urbains .....	69
<b>Tableau 7</b> : Micro-crédits ruraux .....	69
<b>Tableau 8</b> : Recettes pour l'année 2004 de la pépinière de Boghni.....	70
<b>Tableau 9</b> : Revenus net pour l'année 2004 du bureau de Chéraga.....	71
<b>Tableau 10</b> : Nombre de bénéficiaires (Touiza et ANGEM).....	73
<b>Tableau 11</b> : Nombre de bénéficiaires (ANSEJ, CNAC) .....	74
<b>Tableau 12</b> : Emplois créés par les quatre dispositifs.....	75
<b>Tableau 13</b> : La stratégie de gestion des prêts par les quatre structures.....	78
<b>Tableau 14</b> : Le financement : ses sources, ses modalités .....	82
<b>Tableau 15</b> : Les conditions d'éligibilité .....	86
<b>Tableau 16</b> : Les services non financiers offerts par les différents dispositifs.....	89
<b>Tableau 17</b> : Avantages et insuffisances de la Touiza par rapport aux dispositifs publiques .....	91
<b>Tableau 18</b> : Répartition des bénéficiaires par zone .....	94
<b>Tableau 19</b> : Répartition des bénéficiaires par genre .....	94
<b>Tableau 20</b> : Répartition par âge des bénéficiaires par wilaya .....	96
<b>Tableau 21</b> : Nature de l'activité pour laquelle est destiné le prêt de la Touiza .....	98
<b>Tableau 22</b> : Les raisons qui ont poussé les bénéficiaires à s'adresser à la Touiza .....	101
<b>Tableau 23</b> : Situation des emprunts demandés par les bénéficiaires enquêtés.....	102
<b>Tableau 24</b> : Variation du montant du crédit en fonction de la localité .....	103
<b>Tableau 25</b> : Raisons du non recours à d'autres sources de prêt .....	107
<b>Tableau 26</b> : Source d'information sur possibilité de prêt à la Touiza .....	108
<b>Tableau 27</b> : Revenus issus de l'activité par mois.....	111
<b>Tableau 28</b> : Impact sur l'amélioration des conditions de vie par genre .....	115
<b>Tableau 29</b> : Impact sur l'accès aux soins .....	116
<b>Tableau 30</b> : Impact sur les conditions d'habitat.....	117
<b>Tableau 31</b> : Impact sur l'alimentation .....	117
<b>Tableau 32</b> : Impact du crédit sur le changement de la situation des bénéficiaires.....	118
<b>Tableau 33</b> : Amélioration de la situation des bénéficiaires : répartition par genre.....	118
<b>Tableau 34</b> : Amélioration du statut au sein de la famille par genre .....	119
<b>Tableau 35</b> : Explications de la Touiza.....	120
<b>Tableau 36</b> : Visites de suivi de la Touiza.....	120
<b>Tableau 37</b> : Les motifs de sollicitation par les bénéficiaires de l'encadrement de la Touiza .....	121
<b>Tableau 38</b> : Souhait d'un deuxième prêt par les bénéficiaires.....	121
<b>Tableau 39</b> : Suivi de formations de la part des bénéficiaires .....	121
<b>Tableau 40</b> : Avis des bénéficiaires sur le montant plafond accordé par la Touiza .....	122
<b>Tableau 41</b> : Suggestions des bénéficiaires concernant l'apport personnel .....	124
<b>Tableau 42</b> : Avis des bénéficiaires sur les frais de gestion .....	124
<b>Tableau 43</b> : Les motifs non économiques de prêts suggérés par les bénéficiaires.....	124
<b>Tableau 44</b> : Raisons évoquées par les bénéficiaires refusant le taux d'intérêt .....	126
<b>Tableau 45</b> : Suggestions des bénéficiaires d'un taux d'intérêt jugé abordable.....	126
<b>Tableau 46</b> : Avis des bénéficiaires sur le cautionnement des candidats au prêt par genre .....	128
<b>Tableau 47</b> : Avis des bénéficiaires sur le cautionnement des candidats au prêt par zone .....	128
<b>Tableau 48</b> : Les formations liées à leur activité souhaitées par les bénéficiaires .....	130
<b>Tableau 49</b> : Les « gros emprunteurs » de Tizi-Ouzou .....	133
<b>Tableau 50</b> : « Gros emprunteurs » d'Alger .....	134
<b>Tableau 51</b> : Les bénéficiaires du projet CUME .....	135

<b>Tableau 52</b> : Les femmes bénéficiaires de la pépinière de Boghni et d'Alger .....	136
<b>Tableau 53</b> : Cadre logique du projet de création d'une institution de micro-finance .....	153

## Liste des figures

<b>Figure 1</b> : Représentation de relations établies avec les clients et les institutions .....	15
<b>Figure 2</b> : Assi Youcef au piémont du Djurdjura .....	19
<b>Figure 3</b> : Pépinière d'entreprises de Boghni .....	19
<b>Figure 4</b> : Habitat précaire à Tipaza .....	20
<b>Figure 5</b> : Effets des inondations de 2001 .....	20
<b>Figure 6</b> : Effets des inondations de 2001 .....	20
<b>Figure 7</b> : Les phases d'intégration financière .....	31
<b>Figure 8</b> : Types d'activités financées par le micro-crédit de la Touiza .....	45
<b>Figure 9</b> : Objectifs de la Touiza en matière de développement socialement durable par l'insertion .....	46
<b>Figure 10</b> : Principes de la micro-finance adoptés par la Touiza .....	58
<b>Figure 11</b> : Zones couvertes par la Touiza .....	59
<b>Figure 12</b> : Zones touchées par la Touiza dans la wilaya de Tizi-Ouzou .....	59
<b>Figure 13</b> : Zones touchées par la Touiza dans la wilaya d'Alger .....	60
<b>Figure 14</b> : Type d'activités financées par le micro-crédit de la Touiza .....	61
<b>Figure 15</b> : Evolution de l'activité micro-crédit à la Touiza .....	65
<b>Figure 16</b> : Evolution du nombre de bénéficiaire de 2001 à 2004 à la pépinière de Boghni .....	67
<b>Figure 17</b> : Evolution du nombre de bénéficiaires de 2001 à 2004 au bureau de Chéraga .....	68
<b>Figure 18</b> : Répartition des bénéficiaires de la pépinière de Boghni et du bureau de Chéraga de 2001 à 2004 par genre .....	68
<b>Figure 19</b> : Nombre de bénéficiaires par structure .....	74
<b>Figure 20</b> : Moyenne d'emplois créée par entreprise .....	75
<b>Figure 21</b> : Pourcentage de femmes bénéficiaires des différents dispositifs structurels et la Touiza .....	76
<b>Figure 22</b> : Situation familiale des bénéficiaires enquêtés .....	95
<b>Figure 23</b> : Situation familiale des bénéficiaires par zone .....	95
<b>Figure 24</b> : Distribution de l'âge des bénéficiaires par genre .....	96
<b>Figure 25</b> : Répartition des bénéficiaires selon leur niveau d'études .....	97
<b>Figure 26</b> : Origine de l'idée d'activité par genre .....	99
<b>Figure 27</b> : Place du revenu issu du micro-crédit selon la situation familiale .....	100
<b>Figure 28</b> : Place des revenus du micro-crédit selon le genre .....	100
<b>Figure 29</b> : Variation du montant emprunté par genre .....	104
<b>Figure 30</b> : Satisfaction par rapport au montant emprunté .....	104
<b>Figure 31</b> : Avis des bénéficiaires par rapport à l'échéancier .....	105
<b>Figure 32</b> : Source de l'apport personnel .....	106
<b>Figure 33</b> : Autres structures d'insertion économique connues par les bénéficiaires .....	109
<b>Figure 34</b> : Destination du prêt .....	110
<b>Figure 35</b> : Revenus issus de l'activité grâce au prêt de la Touiza .....	112
<b>Figure 36</b> : Nombre d'emplois créés par les bénéficiaires .....	113
<b>Figure 37</b> : Introduction par les bénéficiaires de nouvelles techniques grâce au prêt .....	114
<b>Figure 38</b> : Impact sur l'amélioration des conditions de vie .....	115
<b>Figure 39</b> : Impact sur l'amélioration des conditions de vie par zone .....	116
<b>Figure 40</b> : Avis des bénéficiaires sur le différé de remboursement par genre .....	123
<b>Figure 41</b> : Avis des bénéficiaires sur l'apport personnel .....	123
<b>Figure 42</b> : Avis des bénéficiaires sur la demande du prêt en cas d'instauration du taux d'intérêt .....	125
<b>Figure 43</b> : Avis des femmes sur le taux d'intérêt .....	125
<b>Figure 44</b> : Avis des bénéficiaires sur le taux d'intérêt par zone .....	126
<b>Figure 45</b> : Avis des bénéficiaires sur d'autres services financiers .....	127
<b>Figure 46</b> : Autres services financiers souhaités par les bénéficiaires .....	127
<b>Figure 47</b> : Adhésion à une association de bénéficiaires .....	129
<b>Figure 48</b> : Sujets de formation dans le domaine de la santé souhaités par les bénéficiaires .....	129

<b>Figure 49</b> : Expression du besoin de formation liée à l'activité .....	130
<b>Figure 50</b> : Fonctionnement du dispositif de micro-crédit à la Touiza.....	139
<b>Figure 51</b> : Les contraintes subies par le dispositif de micro-crédit de la Touiza .....	140
<b>Figure 52</b> : Pyramide des besoins de Maslow.....	150

# Liste des abréviations

**ADS** : Agence de développement social  
**APC** : Assemblée communale collective  
**AFD** : Agence française de développement  
**AGFUND** : *Arab Gulf Fondation*  
**ANGEM** : Agence nationale de gestion du micro-crédit  
**ANSEJ** : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes  
**APFA** : Accession à la propriété foncière agricole  
**BADR** : Banque de l'agriculture et du développement rural  
**CENEAP** : Centre national d'études et d'analyses pour la planification et le développement  
**CIDEAL** : Centre de communication, investigation et documentation «Europe-Amérique latine »  
**CIRAD** : Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement.  
**CGAP** : *Consultative group to Assist the Poor* (groupe consultatif d'assistance aux pauvres)  
**CNAC** : Caisse nationale de l'assurance chômage  
**CNMA** : Caisse nationale de mutualité agricole  
**DAS** : Domaines autogérés socialistes  
**EAC** : Exploitation agricole collective  
**EAI** : Exploitation agricole individuelle  
**ECOSOC** : Conseil économique et social de l'Organisation des Nations Unies  
**FEBEA** : Fédération européenne des banques éthiques et alternatives  
**FNRDA** : Fonds national de la régulation et du développement agricole  
**GRET** : Groupe de recherche et d'études technologiques  
**IMF** : Institution de micro-finance  
**ISED** : *Institute for social and economic development*  
**MADES** : Mutuelle d'assistance développement économie sociale  
**OCDE** : Organisation de coopération et de développement économiques  
**OMC** : Loi sur la monnaie et le crédit  
**ONG** : Organisation non gouvernementale  
**ONS** : Office national des statistiques  
**PAS** : Plan d'ajustement structurel  
**PIB** : Produit intérieur brut  
**PME** : Petites et moyennes entreprises  
**PNUD** : Programme des Nations Unies pour le développement  
**PPDR** : Projet de proximité de développement rural  
**SANABEL** : Réseau de micro-finance des pays arabes  
**SFI** : Société financière internationale (*international finance corporation*)  
**SIDI** : Solidarité internationale pour le développement et l'investissement

# Introduction générale

C'est au Bangladesh, en 1974, que les concepts de solidarité et de confiance ont donné naissance au micro-crédit, aujourd'hui répandu dans tout le monde. La confiance et la solidarité sont également les deux principes fondateurs de la Touiza, une association algérienne qui pratique le micro-crédit depuis 1996, avant que l'Etat algérien ne l'intègre à travers des dispositifs structurels en 1999, comme moyen de lutte contre la pauvreté et de développement durable.

Dans un contexte de libéralisation du marché et de sortie d'une crise politique, la lutte contre la pauvreté revêt une importance capitale en Algérie, les conséquences de la crise politico-économique et du plan d'ajustement structurel ont été trop dures pour certaines franges de la société. C'est surtout le cas des populations rurales dont la majorité a vu ses conditions de vie se dégrader peu à peu et son système basé sur l'entraide et la solidarité se disloquer. Cette situation a poussé une grande partie des jeunes à désertir les lieux, en raison de l'absence de la possibilité de reproduire le système qui a permis à leurs aînés de vivre dans ces zones, par ailleurs, recelant des ressources naturelles et patrimoniales très riches.

Cependant, des jeunes et des femmes sont restés sur place et ont des idées de projets qui leur permettraient d'améliorer leurs conditions de vie. Ils ont confiance en eux-mêmes et la Touiza croit en eux. C'est pour cette catégorie de personnes, que la Touiza a développé l'activité micro-crédit, ce qu'elle exprime en leur accordant des prêts sans intérêt et sans garantie physique.

Aujourd'hui, la préoccupation essentielle de l'association, c'est de pouvoir continuer à soutenir ce type de personnes pour qui elle a développé des procédures de crédit solidaire (petits prêts, caution solidaire, accompagnement par la formation et l'appui).

Au bout de dix ans, la Touiza se rend compte qu'il est nécessaire de pérenniser son intervention, vu l'ampleur des besoins et pour cela, elle doit limiter sa dépendance des bailleurs de fonds, notamment étrangers qui constituent sa principale source de financement. A cet effet, une seule solution existe, la création d'une institution de micro-finance, dont un mode de gouvernance adéquat lui permettrait, à terme, de s'autofinancer tout en répondant aux besoins socio-économiques de sa population cible.

Au delà de la Touiza, c'est la question de la participation de la société civile dans la lutte contre la pauvreté et le chômage qui est posée. La Touiza en fait un objectif stratégique majeur. Elle souhaite continuer à jouer un rôle de pionnière dans le processus d'instauration progressive de pratiques inspirées de la bonne gouvernance et de la libéralisation économique pour l'épanouissement de l'initiative.

Ces objectifs sont-ils réalisables et les deux principes de confiance et de solidarité sont-ils suffisants dans ce cas ? C'est la question à laquelle nous sommes amenés à répondre par le biais du travail demandé par la Touiza.

## I- Commande du stage

### 1. Description du commanditaire : l'association Touiza

**L'association TOUIZA** a été créée en 1989 en s'inspirant d'une pratique ancestrale d'entraide et de solidarité qui consiste à mettre en commun les efforts des membres d'une même communauté pour des travaux d'intérêt général.

L'ambition de la Touiza est de valoriser cette tradition pour l'adapter à notre temps, en imaginant de nouvelles formes d'expression des élans de solidarité au regard des besoins actuels, et notamment en direction des catégories sociales démunies.

La TOUIZA compte aujourd'hui 10 permanents, 20 experts bénévoles, 6.000 adhérents. Elle est organisée en trois pôles d'activités : Touiza Animation Jeunesse, Touiza Développement et Touiza formation et étude. Le mouvement compte aussi depuis 1995 Touiza Solidarité (France) et depuis 1996 Touiza Solidaridad (Espagne). Touiza a développé 26 partenariats avec des organismes publics et privés étrangers et travaille avec les pouvoirs publics (CGAP, 2006).

Avant que les instances dirigeantes de l'organisation ne tranchent en consacrant statutairement la priorité stratégique du développement et de la formation, la question du devenir de l'activité animation s'est posée avec force. Elle continue d'ailleurs, aujourd'hui encore, à préoccuper de nombreux responsables de l'association, notamment les plus anciens d'entre eux.

#### ***A- Objectifs de la Touiza***

- Promouvoir l'action volontaire « Touiza ».
- Susciter chez les jeunes un esprit de pionnier dans tous les domaines notamment ceux relatifs à l'éducation, la formation et la création.
- Développer chez les jeunes un esprit d'entraide et de solidarité,
- Encourager la création de petites entreprises, de coopératives, afin de promouvoir l'économie sociale.
- Développer des activités d'animation socioculturelle dans les établissements spécialisés de prise en charge des personnes âgées, des handicapés et des inadaptés sociaux,
- Elaborer des projets de développement socio-économique visant à réduire le déséquilibre entre les régions, notamment entre le Nord et les régions des Haut-Plateaux et du Sud, par la mise en valeur des potentialités économiques à travers la création d'activités de production agricole et d'élevage,
- Participer aux actions de protection de l'environnement, de lutte contre les maux sociaux par des activités éducatives et de formation.

#### ***B- La démarche de la Touiza en matière de développement***

Touiza est principalement organisée en deux structures : une structure d'appui technique et financier : Touiza-Développement et une autre structure d'animation.

Touiza-développement est chargée de promouvoir des actions de solidarité adaptées aux réalités et aux attentes caractérisant le contexte économique et social actuel. Dans cette perspective, la solidarité trouve à s'exprimer notamment dans l'aide à la création d'emplois, au profit de jeunes et des femmes en particulier, à la faveur de projets cherchant à la fois la mobilisation des potentialités locales, le développement du sens de la responsabilité et la création de richesses par l'éclosion d'activités multiples de production de biens ou services.

Dans le domaine de l'insertion par l'économique, Touiza développe depuis dix ans des micro-projets en faveur de personnes qui possèdent un potentiel professionnel tout en étant dépourvues de moyens financiers. Un programme se propose de permettre à des jeunes et des femmes défavorisés de démarrer un métier et d'aller vers une microactivité voire une micro-entreprise dans les domaines de production ou de services.

La Touiza part du constat que les moyens financiers ne sont pas le seul handicap qui entrave le lancement de l'activité. La formation, l'orientation, l'accompagnement, le conseil et le suivi constituent des étapes incontournables à franchir qui sont à même d'assurer la survie et la pérennité des activités créées. C'est pourquoi la Touiza a tracé un objectif prioritaire qui est la formation de son personnel appelé à gérer ces projets et assumer les tâches de formation, d'accompagnement, de conseil et du suivi des entrepreneurs bénéficiaires de ses activités.

Le public cible est constitué d'individus motivés, possédant un savoir-faire et des compétences, qui néanmoins ne suffisent pas à concrétiser leurs souhaits. La Touiza tente, en dehors de l'appui financier, d'apporter le manque qui n'est pas toujours exprimé tel que le conseil, l'accompagnement, le suivi et surtout rompre définitivement avec l'esprit de l'assistanat.

Notre mission s'inscrit dans ce cadre, il est prioritaire pour la Touiza d'exploiter ses compétences, de les améliorer et d'en assurer la durabilité pour répondre aux besoins réels et pressant de sa population cible.

## **2. Justification de la commande**

Après dix ans d'attente, la nouvelle loi de finance 2006 redonne espoir à la Touiza sur la possibilité de création d'une institution de micro-finance. En effet, il est évoqué pour la première fois dans *l'article 81 de cette loi « la possibilité de création par le secteur privé d'un établissement à statut particulier, sous forme mutualiste ayant pour objet la réception et la mobilisation de fonds et l'octroi de crédits et ce, au bénéfice de ses adhérents »*<sup>1</sup>.

Ceci répondra enfin à la préoccupation de la Touiza de développer la micro-finance comme moyen d'intervention de la société civile pour la lutte contre la pauvreté et la mise en œuvre de projets de développement durable basés sur l'initiative locale et la participation des populations cibles.

Ceci renforcera l'intervention de la Touiza, dans ce domaine qui jusqu'à maintenant et depuis 1996, s'appuyait sur le crédit solidaire pour atteindre ses objectifs d'insertion économique des populations les plus vulnérables notamment dans le milieu rural.

Comme décrit plus haut, la Touiza a au fur et à mesure acquis une expérience unique en son genre en matière de gestion du micro-crédit en Algérie, elle assure des services financiers (prêts) et non financiers (suivi, appui, accompagnement, formation).

Seulement, il lui est difficile de développer cette dimension de son intervention en continuant à recourir aux bailleurs de fonds et avec les procédures actuelles.

### **La commande du stage**

Les récentes réformes du système financier en Algérie réservent une place à la micro-finance à travers notamment la loi de finance 2006 qui permet la création de caisses d'économie dans un cadre privé. Pour la Touiza, seule association en Algérie à s'appuyer sur le micro-crédit pour l'insertion économique de populations défavorisées, c'est une opportunité offerte pour concrétiser son projet de création d'une institution de micro-finance (IMF).

Pour cela, une analyse diagnostic du fonctionnement institutionnel (au sein de la Touiza) et opérationnel (auprès des bénéficiaires) et un bilan des dix ans d'activité dans ce domaine, ainsi qu'un positionnement de l'association, comme seule représentante de la société civile par rapport aux dispositifs structurels d'insertion économique (ANSEJ, CNAC, ANGEM) sont nécessaires.

Sur la base de l'examen de l'environnement interne et externe à la Touiza, il faudra mener une réflexion et émettre des recommandations sur les éléments de gouvernance de l'institution de micro-finance que l'association envisage de créer et pour laquelle la pérennité, la viabilité institutionnelle, technique, sociale et financière, doivent être assurées.

Ce sont là les deux objectifs du travail que nous aurons à entreprendre.

---

<sup>1</sup> Journal officiel N° 85 du 31 décembre 2005

# Chapitre introductif : Problématique et méthodologie

## I. Problématique et hypothèses

L'Algérie a adopté le micro-crédit comme outil de lutte contre la pauvreté à partir de 1999 par le biais de l'agence du développement social (ADS). Ce dispositif devait adopter des pratiques conformes à la politique de libéralisation économique, dans laquelle s'est engagé le pays, notamment depuis l'application du plan d'ajustement structurel.

Seulement, cinq ans après, il a fallu créer une autre structure octroyant des micro-crédits : l'agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM), après le constat d'échec de l'ADS qui n'a pas pu mettre en place un dispositif efficace ce qui s'est traduit par un taux de remboursement faible.

A cette agence de récente création, 2004, il faut adjoindre l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) et la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) pour compléter le paysage public des structures destinées à l'insertion économique des populations n'ayant pas accès aux services bancaires. Tous ces dispositifs montrent que la lutte contre la pauvreté reste pour l'Etat son domaine réservé.

Qu'en est-il de la société civile ? Les associations de développement en Algérie sont rares et pour celles-là, l'intervention par les subventions reste une tendance forte (associations caritatives). Ceci peut s'expliquer par deux raisons, la première est liée à la jeunesse du mouvement associatif en Algérie, ce qui pose un problème d'approche en matière de développement (très peu d'associations oeuvrent à travers des projets de développement suscitant l'initiative de la part des bénéficiaires). La deuxième raison renvoie vers la disponibilité de fonds, d'autant plus qu'il est interdit, jusqu'à récemment, aux associations, qui souhaiteraient adopter le micro-crédit, de créer une institution de micro-finance et de collecter l'épargne.

Il est évident que l'impact des actions développées par ces associations est limité et ne tranche pas avec les méthodes adoptées par l'Etat, pendant longtemps, et qui n'ont pas abouti à la durabilité économique des activités créées.

Cette situation se pose encore avec plus d'acuité quand il s'agit des associations oeuvrant dans le milieu rural. Aux conditions économiques difficiles et l'analphabétisme, se sont rajoutés, pendant 10 ans, les problèmes sécuritaires qui ont rendu ces zones vulnérables et les attentes des populations très vastes.

Dans ce contexte, l'association Touiza est parmi les rares organisations non gouvernementales, en Algérie, à s'être donnée comme mission l'aide de ces populations, notamment les jeunes et les femmes, par le biais de démarches favorisant l'initiative et la participation active.

En effet, l'expérience de la Touiza en matière d'élaboration et de gestion de projets de développement rural fait office d'exception dans le mouvement associatif.

Les questions qui se posent sont :

- Est-ce que le micro-crédit, tel qu'il est proposé par l'association Touiza depuis 10 ans, est adapté aux besoins des populations défavorisées du milieu rural (notamment les jeunes et les femmes) ?
- Qu'est-ce qui distingue la Touiza des dispositifs publics de lutte contre la pauvreté qui adoptent le micro-crédit (l'ANGEM, l'ANSEJ, la CNAC) ?

- Quel est le mode de gouvernance à adopter, dans le cas de création d'une institution de micro-finance par l'association, pour lui permettre aussi bien de remplir sa mission essentielle d'accès des populations non bancables au crédit que de s'inscrire dans la durabilité afin de constituer un pôle de rayonnement pour les autres ONGs algériennes désirant adopter cet outil de lutte contre la pauvreté et de développement socialement durable ? Plus précisément, dans une perspective de création d'une institution de micro-finance<sup>2</sup> (le crédit, l'épargne, les assurances et les transferts des migrants), par l'association, quels sont les éléments de l'environnement interne (mécanismes de prise de décision, ressources humaines, système d'information etc.) et de l'environnement externe (réglementation, dispositifs structurels d'insertion économique, bailleurs de fonds etc.), desquels il faut tenir compte et/ou qu'il faut améliorer, pour assurer la pérennité de cette institution?

De toute évidence, le besoin en micro-finance est réel, sur les 6,36 millions de la population algérienne vivant au dessous du seuil supérieur de pauvreté, 68% vivent dans le milieu rural<sup>3</sup> et les programmes de l'ANGEM qui ont démarré depuis 2004, ne peuvent pas à eux seuls répondre aux besoins, d'autant plus que les lenteurs administratives et bancaires découragent les populations vulnérables, notamment les femmes à y recourir.

Néanmoins, les procédures et les conditions appliquées par la Touiza présentent des éléments qui suscitent des questions sur la pérennité de son mode de gestion du micro-crédit qui se veut surtout solidaire. Les expériences à travers le monde<sup>4</sup> montrent que ce type de micro-crédit ne permet jamais de pérenniser la démarche. Qu'en est-il de la Touiza ?

Pour répondre à ces questionnements, nous émettons les hypothèses suivantes :

- ❑ Après dix ans, l'association Touiza possède assez de compétences et d'expérience pour la gestion du micro-crédit qu'elle accorde à des populations vulnérables qui n'ont pas accès aux services financiers. Seulement, elle devra revoir le cadre pour assurer la pérennité de cet outil de lutte contre la pauvreté et de développement durable.
- ❑ Les lenteurs administratives et les contraintes bancaires découragent les bénéficiaires de la Touiza à recourir aux institutions publiques d'insertion économique par le crédit et les a poussé à s'orienter vers la Touiza, jugée plus flexible et qui déploie des efforts pour répondre à leurs besoins réels.
- ❑ Les conditions juridiques, techniques et sociales sont favorables à la création d'une institution de micro-finance qui adopte un mode de gestion et de gouvernance qui permet sa propre pérennisation en limitant le recours aux bailleurs de fonds.

Nous tenterons de vérifier ces hypothèses et d'aboutir à des recommandations pour un mode de gouvernance de la futur institution de micro-finance permettant de concilier entre les objectifs de lutte contre la pauvreté assignés à la micro-finance et l'impératif de pérenniser l'offre de services aux populations défavorisées.

## II. Les aspects méthodologiques

La commande exprimée par la Touiza et sa formulation en problématique, nous a permis de comprendre les objectifs de notre travail pour l'atteinte duquel nous avons adopté une méthodologie et démarche que nous expliquons dans ce qui suit.

<sup>2</sup> L'association a présenté un dossier pour créer une institution de micro-finance depuis une dizaine d'années

<sup>3</sup> Ministère de la solidarité et de l'emploi. 2003, brochure « alliance contre la faim »

<sup>4</sup>Fonds d'équipement des Nations Unies, évaluation de 2003 de l'impact des programmes de micro-finance

## 1. Rappel de l'objectif de l'analyse diagnostic

Nous rappelons que la Touiza ayant choisi de créer une institution de micro-finance, notre objectif était d'analyser la faisabilité de ce projet et de proposer un mode de gouvernance pour répondre aux besoins des populations visées par le micro-crédit tout en assurant la pérennité de l'institution.

Cette finalité a nécessité d'abord l'analyse diagnostic du fonctionnement passé et actuel, sur 10 ans, de l'activité micro-crédit au sein de l'institution, puis nous avons recherché les informations auprès des bénéficiaires. En effet, pour améliorer ces performances dans le domaine de la micro-finance que ce soit par une réforme structurelle (création de l'IMF) ou des services offerts, la Touiza a besoin de cette étape de diagnostic.

Il s'agit de déterminer la participation de l'association avec l'outil qu'elle a choisi, le micro-crédit, à la lutte contre la pauvreté. A travers cette association, nous examinerons les opportunités offertes à la société civile d'investir ce créneau pour jouer un rôle dans le développement socialement durable, véritable indicateur d'une société dynamique et émancipée.

En effet, le secteur de la micro-finance, une composante de l'économie solidaire, a une marge d'évolution importante en Algérie notamment par le biais de la société civile, seulement il faut tenir compte des conditions réglementaires (système financier), politiques, économiques et sociales pour situer, non seulement le rôle que pourrait jouer la société civile, mais aussi le rôle de l'Etat pour le développement de ce secteur.

## 2. La méthode adoptée

### A. Justification de la méthode

Nous avons procédé à une analyse diagnostic de l'activité micro-crédit, considérant la Touiza comme une institution de micro-finance qui pratique le crédit solidaire, comme outil principal de développement.

Seulement, les méthodes de diagnostic des institutions de micro-finance sont nombreuses et ont une orientation différente selon l'objectif visé. A l'origine, les études orientées vers les IMF visaient surtout à prouver qu'il existe un lien de cause à effet entre les activités de l'IMF et les changements observés sur la population cible. Cette démarche cherche à justifier l'existence et les activités de l'IMF par les changements de long terme à tous les niveaux (individuel, familial, de l'entreprise et communautaire). C'est la démarche que les anglo-saxons appellent «prouver» («*prove* »)<sup>5</sup>.

Ces dernières années, la démarche des études s'est progressivement orientée vers l'amélioration des services («*improve* ») plus que vers la volonté de démontrer l'impact («*prove* »). Cela montre bien que ce type d'études est de plus en plus perçu et utilisé par les IMF non comme un simple élément d'évaluation et de démonstration vis-à-vis des bailleurs de fonds, mais comme un outil de pilotage interne<sup>6</sup>.

Le premier type d'études est généralement commandé par les bailleurs de fonds qui veulent connaître l'issue des fonds engagés et le deuxième est commandé et parfois réalisé par les institutions de micro-finance elles-mêmes.

Par ailleurs, l'évaluation d'impact qui était plus orientée vers la performance financière, est qualifiée aujourd'hui de minimaliste (Fouillet, 2003) et l'analyse des contextes socioculturels est devenu primordiale pour l'amélioration de l'ensemble des services de l'IMF : financiers et non financiers.

---

<sup>5</sup> Portail micro-finance en ligne [www.lamicrofinance.org/](http://www.lamicrofinance.org/)

<sup>6</sup> Cerise, l'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact, Article paru dans *Techniques Financières et Développement*, N° 70, mars 2003

C'est ce type d'analyse que nous avons réalisé suite à la commande de la Touiza. Seulement il s'agit d'une analyse diagnostic assistée puisque la Touiza a fait appel à une personne externe.

En effet, la Touiza ne se pose plus la question de l'opportunité de cet outil de lutte contre la pauvreté adopté depuis 1996, mais celle de l'amélioration de ses performances et de l'innovation pour la création et la pérennisation d'une institution de micro-finance.

**De ce fait, l'objectif visé est de déterminer : comment la Touiza pourrait améliorer ses produits et services pour mieux satisfaire ses bénéficiaires et quelles sont les procédures qui lui permettront, en même temps, d'assurer la pérennité de cette dimension de ses activités en cas de création d'une institution de micro-finance ?**

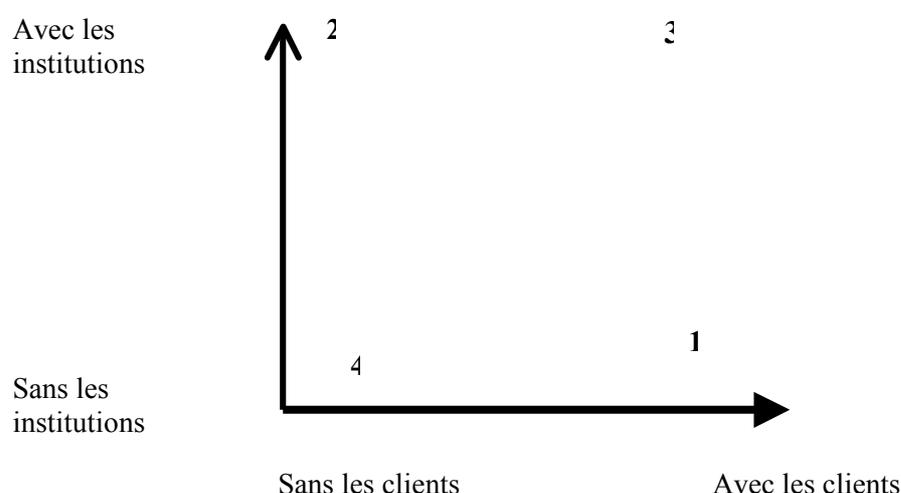
L'information, collectée pour l'institution, doit être directement opérationnelle pour aider au développement de produits ou à l'amélioration des services, non seulement en augmentant l'impact sur les actuels et futurs bénéficiaires de la Touiza, mais aussi, en améliorant ses performances.

### ***B. Justification du choix de l'objet de l'étude***

Après avoir identifié le type d'étude adéquate pour répondre à notre objectif, nous nous intéressons à l'objet de l'analyse et dans notre cas, il s'agit de la Touiza, et de ses bénéficiaires. Il s'agit donc d'un diagnostic orienté vers le client et vers l'institution.

Ce choix s'est fait parmi 4 types d'analyse, selon que les clients (concept utilisé par les IMFs) et les institutions participent ou non à l'étude (Figure n°1)

**Figure n° 1 : Représentation de relations établies avec les clients et les institutions**



Source : Fouillet 2003

1 : Ce point illustre une situation où l'objectif est de collaborer seulement avec les bénéficiaires des services de micro-finance. Cette démarche vise à rechercher la neutralité vis-à-vis des clients.

2 : Dans ce cas, le partenariat entre les exécuteurs de l'étude et institutions est un objectif prioritaire. Cette méthode est souvent utilisée lors des autoévaluations quasi régulières de l'impact de l'intervention de l'IMF.

3 : Institution et clients participent tous deux au processus d'analyse diagnostic.

4 : Les exécutants de l'étude restent totalement isolés du terrain. Aucune participation n'est demandée ni aux clients ni à l'institution. Ceci se rapproche des méthodes d'analyse financières.

Nous avons adopté évidemment la troisième méthode en faisant participer aussi bien l'institution à travers les entretiens auprès de ses responsables et les rapports et autres documents fournis, que les bénéficiaires des prêts.

### **III. Déroulement du travail : les différentes étapes**

#### **1. Première étape : Recherche documentaire et entretiens**

Cette étape a pour double objectif :

- Réaliser un diagnostic de la pratique de l'activité micro-crédit par la Touiza depuis 10 ans. Nous avons procédé pour cela, à la consultation des archives de l'association et de la documentation récente (rapports d'activité, rapports d'expertise, documents de projets etc.) et à des entretiens avec les responsables de l'association (délégué général, vice présidente développement, responsable de la formation, membres du bureau national et des chefs de projet).
- Déterminer les différences de gestion entre la Touiza et les dispositifs structurels d'insertion économique des populations défavorisées non bancables, pour cela le recueil d'informations s'est déroulé au niveau de 3 structures (l'ANGEM, l'ANSEJ et la CNAC). En plus des documents consultés, des entretiens ont été réalisés avec des cadres de la Touiza et de ces institutions (Annexe n° 1)

Pour l'atteinte de ces objectifs, nous nous sommes basés sur les indicateurs suivants :

Sur le plan institutionnel, nous avons examiné :

- La place du micro-crédit parmi les méthodes d'intervention de la Touiza
- Les mécanismes de prise de décision et de contrôle de la gestion du micro-crédit
- Le cadre réglementaire

Sur le plan technique, nous avons examiné :

- Les ressources humaines, leurs compétences, formations et motivations
- Les outils de gestion : le manuel du micro-crédit, la comptabilité etc.
- Les moyens matériels
- La circulation de l'information

Concernant le financement, nous avons examiné :

- L'identification des bailleurs de fonds
- L'éventuelle aide publique
- l'autofinancement par rapport à l'apport des bailleurs de fonds
- Le taux de remboursement
- La participation financière des bénéficiaires
- La garantie solidaire (caution par un tiers)

Concernant la sélection des bénéficiaires, nous avons examiné :

- Le nombre et la catégorie de personnes ciblées (jeunes, femmes, chômeurs etc.).
- Les zones touchées

- Les critères de choix des bénéficiaires
- Les activités financées par le micro-crédit

Concernant les services non financiers offerts par la Touiza aux bénéficiaires, nous avons examiné :

- L'organisation du suivi des bénéficiaires
- Le type d'appui
- La formation

Il a fallu aussi procéder à une recherche documentaire et juridique destinée à mieux connaître le nouveau cadre juridique de la création et fonctionnement des IMF.

## **2. Deuxième étape : Enquête auprès des bénéficiaires du micro-crédit à la Touiza.**

Cette étape a pour objectif :

L'analyse diagnostic auprès de la population cible de la Touiza de l'impact enregistré ou attendu sur le plan socio-économique des prêts accordés, de sa perception sur le micro-crédit et de son attitude et ses propositions par rapport à d'éventuels changements dans les procédures pour aller vers la pérennisation.

### **a) l'échantillonnage**

En général, dans les études concernant les institutions de micro-finance, pour le choix des clients à enquêter, on procède soit par un échantillonnage aléatoire, soit par un échantillonnage par quota.

Dans notre cas, il était impossible de procéder à un échantillonnage aléatoire et cela pour plusieurs raisons :

- 1) les 450 bénéficiaires que compte la Touiza n'existent pas tous sur le fichier ou alors le manque d'informations, telles que les coordonnées, est un frein insurmontable pour enquêter auprès de certains bénéficiaires, notamment les éleveurs se trouvant dans des zones rurales éparses.
- 2) Nous avons souhaité enquêter des catégories précises : les bénéficiaires de prêts issus du fonds revolving, les bénéficiaires dans le cadre d'un projet de coopération avec une organisation étrangère, les femmes et nous avons tenu à une diversification des zones.
- 3) Vu que nous sommes intéressés surtout par l'impact de l'intervention de la Touiza, en particulier, dans le milieu rural, nous avons, dans un premier temps, choisi deux zones rurales où se déroule actuellement un projet de développement communautaire en coopération avec une fondation espagnole : la fondation Cume et dont l'octroi de micro-crédit est l'une des activités les plus importantes, il s'agit de la zone de Sidi Ghiles et de Sidi Semiane au niveau de la wilaya de Tipaza. (cf. avant projet de stage). Seulement, ceci n'a pas été possible car dans notre première partie de stage, consacrée au diagnostic institutionnel, nous nous sommes rendus compte que :
  - Le nombre de bénéficiaires, dans le cadre du projet, est assez restreint, pour le moment, pour pouvoir constituer un échantillon représentatif
  - Sur les bénéficiaires existant, il n'y a que deux femmes
  - Tous ces bénéficiaires sont éleveurs ovins
  - La gestion technique et financière des crédits dans le cadre de projets est différente du financement par le fonds revolving
  - La majorité des bénéficiaires de la Touiza est concentrée à Tizi-Ouzou (présence d'une pépinière d'entreprises et à Alger (présence du siège national et d'un bureau spécialisé dans l'activité micro-crédit).

Notre échantillon est donc constitué d'un ensemble de quotas centré sur les individus, la recherche d'impact se fera à l'échelle « micro » et non « méso », nous n'avons pas concentré notre travail par rapport à la recherche de l'impact économique sur les zones desquelles sont issus les bénéficiaires mais plutôt sur l'impact à l'échelle individuelle (amélioration des conditions de vie : revenus, alimentation, scolarisation des enfants, acquisition d'actifs etc. et *l'empowerment*). Notre échantillon a été réparti en trois catégories :

- Des bénéficiaires de la pépinière d'entreprise de Boghni, une zone rurale au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.
- Des bénéficiaires de la zone ouest d'Alger, surtout les bénéficiaires du bureau de Chéraga, une zone semi rurale de la wilaya d'Alger.
- Les bénéficiaires du projet Cume répartis sur deux wilayas, celle de Tipaza et celle de Blida.

Nous avons, pour chacune des trois catégories, tenu compte de la présence de femmes dans l'échantillon.

Notre objectif est de réaliser une typologie des bénéficiaires et de ce fait de démontrer l'existence d'une diversité des besoins et par conséquent de la nécessité d'une diversité de l'offre de services par la Touiza, notamment, après la création de l'IMF.

### **b) Quelques informations sur les principales zones d'enquêtes**

Les enquêtes se sont déroulées dans quatre localités principales : la zone ouest de la wilaya d'Alger, la Daira de Boghni à la wilaya de Tizi-Ouzou et la zone de déroulement du projet de coopération avec la fondation Cume : la commune de Hammam Elouane à la wilaya de Blida et la commune de Sidi Ghiles à la wilaya de Tipaza.

#### **Concernant la zone ouest d'Alger**

Le découpage de la wilaya d'Alger, lors de la création du gouvernorat du grand Alger en 1996, a abouti à intégrer des zones rurales des wilayas limitrophes à la wilaya d'Alger. Même si le gouvernorat a été dissous, les communes intégrées sont restées rattachées à la wilaya d'Alger. C'est le cas de la majorité des communes de l'extrême ouest d'Alger qui ont constitué notre zone d'enquête.

La wilaya d'Alger possède actuellement 35 500<sup>7</sup> ha de terres cultivables dont 20 000 ha de la plaine de la Mitidja. Alger couvre 20% des besoins de la population algéroise en cultures maraîchères.

#### **Concernant Boghni**

La Daira de Boghni est localisée à 30 km de la wilaya de Tizi-Ouzou en Kabylie, c'est une zone de montagnes et de piémonts (le Djurdjura). Il s'agit d'une zone essentiellement agricole et d'élevage mais où sont implantées de nombreuses PME (secteurs agro-alimentaire et textile), quatre communes ont été enquêtées à Boghni, il s'agit des communes de Boghni elle-même, Assi Youcef, Bounouh et Mechtras. La pépinière d'entreprises créée par la Touiza en 1999 justifie notre intérêt pour cette zone.

---

<sup>7</sup> Source : Direction des Services Agricoles de la wilaya d'Alger.

**Figure n° 2 : Assi Youcef au piémont du djurdjura.**



**Figure n° 3 : Pépinière d'entreprises de Boghni.**



Source : photos prises lors du stage

## **Zone du projet**

### **A Blida : Hammam Melouane**

C'est une zone de piémonts et de montagne, assez défavorisée, à vocation agricole et à pluriactivité (agriculture, élevage, exploitation forestière, touristique (Hammam-station thermale), artisanat etc. On compte au niveau de la zone et des villages environnants une population de plus de 10 000 habitants dont plus de 70% ont moins de 30 ans d'âge, vivant le plus souvent une situation de pauvreté et d'exclusion.

Cette zone qui recèle d'assez fortes potentialités naturelles, écologiques, agricoles et touristiques a été exposée ces dernières années (ainsi que sa population) à l'insécurité. Les conséquences sur le plan économique et social ont été assez négatives : exode agricole, exode rural total (notamment des jeunes et des familles victimes du terrorisme), incendies de forêts, réduction drastique du potentiel agricole et réduction du cheptel, abandon de l'activité touristique (station thermale de Hammam-Mélouane abandonnée et dégradée etc.).

Aujourd'hui, la situation s'est beaucoup améliorée et la Touiza souhaite aider la population de jeunes restée sur place à enclencher un processus de réhabilitation et de développement rural qui prendrait en charge leurs besoins spécifiques et leurs idées de projets.

### **A Tipaza : Sidi Ghiles**

Dans cette wilaya, le projet a touché deux communes : Sidi Ghiles et Sidi Semiane. Seulement, nous n'avons pas pu nous rendre à Sidi Semiane pour des raisons sécuritaires.

La population totale avoisine les 12 731 à Sidi Ghiles dont plus de 65% de moins de 30 ans d'âge, vivant dans des conditions économiques et sociales difficiles<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Document de projet Cume

La commune de Sidi Ghiles, située en zone de piémonts, bassin versant d'oued à la wilaya de Tipaza, est une zone rurale défavorisée mais recelant de fortes potentialités agricoles, forestières, artisanales et touristiques intéressantes.

La commune fait partie de la Daira de Cherchel une ville côtière antique qui a une triple vocation : culturelle, historique et touristique. L'exploitation de ses potentialités de village balnéaire dans le domaine touristique, artisanale et de pêche est très faible. La situation est plus difficile dans les hameaux disséminés dans les piémonts et faisant partie de son territoire et qui sont dépourvus de certaines commodités. Cette commune qui avait de fortes capacités de production agricole (maraîchage-primeurs, élevage bovin et caprin, arboriculture) en plus d'assez fortes potentialités touristiques, a vu sa population (de jeunes essentiellement) désertier les lieux et leurs sites se dégrader peu à peu<sup>9</sup>.

Deux événements ont été la cause de cette situation :

- Le problème de l'insécurité qui a entraîné la population à l'abandon des activités agricoles et l'exode rural vers la périphérie des villes pour s'installer dans un habitat précaire.

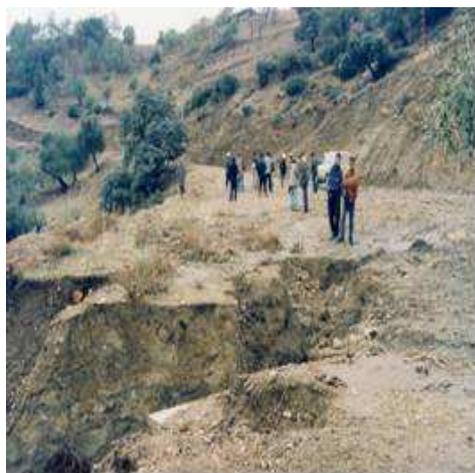
**Figure n° 4 : Habitat précaire à Tipaza**



Source : Halouane Khaled, 2001

- Les inondations de 2001 qui ont aggravé la situation de nombreuses familles habitant les zones de piémonts.

**Figure 5 : Effets des inondations de 2001**



**Figure 6 : Effets des inondations de 2001**



<sup>9</sup> Document du projet Cume

### **c) L'outil de collecte de l'information : le questionnaire (annexe n° 2)**

Sachant que dans une étude visant un diagnostic ciblant des unités de production dans le milieu rural trois variables sont étudiées : les variables de structure, les variables de fonctionnement et les variables de stratégie (Abdelhakim, 2005), notre intérêt, même s'il concerne les trois types de variables, se focalisera surtout sur les variables de fonctionnement et les variables de stratégie que nous avons adaptées aux objectifs de notre étude. En effet, il sera nécessaire de déterminer :

#### **⇒ Les variables de fonctionnement qui se répartissent en trois groupes :**

- Les variables qui concernent le fonctionnement de l'unité de production (dont il a fallu identifier la nature : agriculture, élevage, artisanat, autre etc.) et ses résultats économiques :
  - la destination de la production
  - la valeur des consommations intermédiaires
  - la valeur des prélèvements
  - le revenu net
  - la nature des investissements
  - la valeur, l'utilisation et le mode de financement des emprunts en cours de remboursement (possibilité d'existence d'autres types d'emprunt que celui de la Touiza)
  - l'épargne
- Les variables qui concernent les relations entre l'unité de production et son environnement immédiat, c'est-à-dire :
  - Le rapport entre l'emprunteur et les organismes d'appui, notamment la Touiza en matière d'accompagnement et de suivi.
  - Le degré d'insertion ou d'implication de l'emprunteur dans sa collectivité et par rapport aux autres bénéficiaires
  - L'accès à l'information en matière de possibilités de financement et les contraintes à l'accès à ces modes de financement.
- Les variables qui concernent l'ensemble des ressources disponibles et les dépenses :
  - Place de l'activité financée par le micro-crédit dans les revenus du ménage de l'emprunteur
  - La valeur et la nature des dépenses de l'emprunteur, notamment des revenus de l'activité financé par le micro-crédit

#### **⇒ Les variables de l'attitude et de stratégie**

Par attitude, nous entendons la perception des bénéficiaires sur l'apport actuel et futur (après création d'une IMF) de la Touiza en matière de services financiers :

- Le montant des crédits, les échéances de remboursement, le type de garantie et les taux d'intérêts
- La participation des bénéficiaires au financement du projet, aux frais de gestion etc.

Par stratégie, nous entendons les projets d'avenir :

- Les variables qui se rapportent aux choix techniques et économiques du bénéficiaire du micro-crédit notamment l'évolution (si l'activité n'est pas nouvelle) et les changements possibles après l'accès au micro-crédit, concernant :
  - Les investissements

- Les emprunts (auprès de la TOUIZA ou autre)
- L'introduction de nouvelles productions, de nouvelles techniques, de nouvelles activités.

- Les variables d'évaluation de l'impact social :

Les variables de renforcement des capacités (*empowerment*) : ce sont des variables qualitatives telles que :

- L'amélioration des conditions de vie
- L'accès à la santé, à l'éducation, à l'information etc.
- La confiance en soi, la perception de l'entourage etc.

#### **d) Le traitement des données**

Nous avons procédé au traitement des données recueillies, après constitution de la base de données par le logiciel SPSS. Celui-ci nous a permis de faire ressortir les résultats les plus significatifs et de constituer notre typologie.

### **3. Troisième étape : discussion de l'opportunité de création d'une institution de micro-finance par la Touiza et recommandations**

A partir des évaluations précédentes, il a été possible de répondre à la question de la création d'une institution de micro-finance et des propositions ont été émises pour contribuer à assurer la viabilité de la futur institution dans les quatre dimensions qui sont : la viabilité technique, la viabilité financière, la viabilité institutionnelle et la viabilité sociale.

Un cadre logique a été élaboré pour synthétiser les mesures à prendre pour l'amélioration de l'opération de micro-crédit telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui par la Touiza et pour proposer des bases pour la création d'une institution de micro-finance.

### **Conclusion**

Notre travail a consisté à réaliser un diagnostic du fonctionnement du micro-crédit au sein de la Touiza et une analyse diagnostic de l'impact auprès des bénéficiaires. Pour cela, nous avons bien vu que les méthodes de l'analyse d'impact dans le monde de la micro-finance sont spécifiques. Il a fallu faire un choix entre les méthodes dont certaines cherchent à prouver l'efficacité de l'institution de micro-finance alors que d'autres cherchent à aboutir à des recommandations qui améliorent les performances.

Par ailleurs, nous avons choisi de mener notre travail sur le double front de l'institution elle-même et des bénéficiaires. Pour cela, une recherche documentaire et des entretiens ont permis de réaliser le bilan et le diagnostic au sein de la Touiza et de la situer dans le domaine de l'insertion économique par rapport aux organismes structurels. Un échantillonnage par quota et un questionnaire ont été nécessaires pour approcher les bénéficiaires. Nous avons souhaité que leur participation soit la plus représentative possible.

# Première partie : cadre théorique et contexte de l'étude

## Chapitre I : Le cadre théorique

Il nous a paru indispensable de comprendre des notions et concepts qui permettront de connaître l'environnement théorique dans lequel évolue l'objet de notre travail : le micro-crédit géré par une ONG.

De ce fait, il est bien évident que les notions de micro-crédit et de micro-finance doivent être expliqués, ainsi que l'origine du micro-crédit, le service phare de la micro-finance. Les spécificités du micro-financement dans le milieu rural, sa gestion par les ONGs (par rapport à notre institution) et par les IMF's et les conditions de pérennisation.

La micro-finance qui a fait ses preuves en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté et de développement durable, est une forme d'économie solidaire. Le capital social permet de renforcer l'accès aux ressources financières et non financières offertes par la micro-finance aux populations non bancables. C'est pour cela que nous allons définir ces concepts et aborder leur influence sur l'objet de notre étude.

### I. Caractéristiques du micro-crédit

#### 1. Qu'est ce que le micro-crédit

Selon la Banque Mondiale, le micro-crédit désigne les prêts de faible valeur pour aider les gens pauvres qui veulent démarrer une petite entreprise ou lui faire prendre de l'expansion, mais incapable d'obtenir un prêt auprès d'une banque parce qu'ils sont considérés comme non solvables<sup>10</sup>.

En effet, le micro-crédit est considéré comme un des moyens privilégiés de lutte contre la pauvreté, celle-ci concerne plus d'un milliard de personnes vivant avec moins de 1 dollar par jour et 2.7 milliards de personnes vivant avec moins de 2 dollars par jour. Ceci est confirmé par le rapport 2004 des Nations Unies sur les «Objectifs du millénaire ». Cette organisation considère que c'est un outil qui contribuera à la réduction de l'extrême pauvreté de moitié d'ici l'an 2015.

Les programmes de micro-crédit ont indéniablement un impact sur le développement local. Selon (Gbezo, 2000), ils touchent des secteurs aussi divers que l'agriculture (groupements villageois, coopératives paysannes, organisations professionnelles agricoles), l'artisanat (groupements d'artisans, associations artisanales féminines), le financement de l'économie sociale (mutuelles d'épargne et de crédit, banques villageoises), la protection sociale (mutuelles de santé, caisses de santé primaire). Ainsi, ils contribuent non seulement à l'insertion économique mais aussi à l'amélioration de l'accès aux services sociaux de base, aux soins de santé, aux services de planification familiale et à l'eau potable.

#### 2. Différents types de micro-crédits

Il existe deux types de micro-crédit qui se différencient notamment par la source de financement :

- Le micro-crédit solidaire est un système de crédit dont la garantie est fondée sur la constitution de petits groupes de caution solidaire, garantie rendue efficace par la pression sociale qui s'exerce sur les récalcitrant au remboursement et qui est en général soutenu par des bailleurs de fonds.

---

<sup>10</sup> Site de la banque mondiale

- L'autre type de micro-crédit est le micro-crédit mutuel ; dans ce cas, il est individuel et les crédits sont issus de l'épargne et celui-ci n'est possible qu'après plusieurs mois voire plusieurs années d'épargne.

Seulement c'est le micro-crédit solidaire qui est le plus répandu et sollicité par les pauvres dans la mesure où, souvent, ils ne peuvent pas épargner, ni offrir de garantie.

Evidemment, il existe des variantes, les organismes de micro-crédit s'adaptent souvent à la situation de leur public cible, il arrive par exemple qu'un crédit individuel soit accordé sans garantie solidaire et sans épargne, la garantie est de type morale.

### **3. Micro-crédit ou micro-finance?**

Pendant longtemps, le micro-crédit est confondu avec la micro-finance et jusqu'à aujourd'hui, dans beaucoup de pays, c'est le seul service financier concédé aux pauvres.

Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la micro-finance s'est élargie pour inclure désormais une gamme de services plus large, en plus du micro-crédit, notamment : le crédit bail, l'épargne, l'assurance et le transfert d'argent<sup>11</sup>.

Seulement cette évolution vers la diversification n'est pas générale et connaît des obstacles dans certains pays tels que par exemple l'interdiction de collecter l'épargne pour les ONGs spécialisées comme dans le micro-crédit dans les pays du Maghreb.

### **4. Origine du micro-crédit**

Plusieurs sources confirment que le micro-crédit tient son origine du Bangladesh en 1974, par un professeur d'économie à l'université de Chittagong (Bangladesh), Muhammad Yunus (prix Nobel de la paix en 2006), celui-ci constate que quelques dollars de plus peuvent enrayer le cercle vicieux de la misère. Grâce à un prêt de moins de 30 dollars à des paysannes vivant en dessous du seuil de pauvreté, 42 familles parviennent à élever de manière sensible leur niveau de vie et à échapper à la coupe des usuriers. Deux ans après, les crédits sont intégralement remboursés.

Fort de cette expérience, Mohammad Yunus fonde en 1983 la Grameen Bank, une banque spécialisée dans des petits prêts aux pauvres en milieu rural. Le but premier de cette banque était de sortir la population pauvre du monopole des usuriers. Seuls à prendre le risque de leur prêter de l'argent, nombre de ces derniers en profitaient pour pratiquer des taux d'intérêt très élevés, précipitant ainsi les emprunteurs dans un cercle d'endettement.

Le succès ne se fait pas attendre : en 2000, elle couvrait 60 des 64 districts du pays et comptait 1150 agences pour près de trois millions de clients répartis dans 39 706 villages.

D'autres sources notamment le portail de la micro-finance, affirment que des pays africains tels que le Burkina Faso ou le Cameroun par exemple, ont précédé le Bangladesh dans la pratique de la micro-finance à travers les coopératives d'épargne et de crédit qui ont vu le jour au cours des années 60.

D'autres encore en situent l'origine beaucoup plus loin en Europe, plus précisément en Allemagne au 19<sup>e</sup> siècle. Pour tirer les paysans pauvres du dictat des usuriers, des coopératives d'épargne crédit ont été créées.

---

<sup>11</sup> Portail de la micro-finance, 2006

## 5. Les différentes institutions de gestion de la micro-finance

Globalement deux sortes de typologies des institutions de micro-finance se distinguent, la première se base sur les différentes législations appliquées par les pays, la deuxième se base sur le mode de gestion, c'est celle qui nous semble la plus pertinente et que nous exposons ci-dessous.

Plusieurs sources, notamment Betty Wampfler, (2002), dont les travaux sont concentrés dans les pays de l'Afrique de l'Ouest, mentionnent quatre types de gestion possible : la gestion publique, la gestion par les associations, la gestion par les IMFs et la gestion par les organisations paysannes.

### *A. La gestion publique*

Selon le portail de micro-finance, certains gouvernements estiment de leur devoir et de leur responsabilité de prendre une part active au « financement du développement », en conduisant par exemple de vastes programmes de crédit pour les populations défavorisées (rurales en particulier). Ces dispositifs, généralement fort coûteux, ont toutefois rarement démontré une réelle efficacité et il existe très peu d'exemples où le crédit distribué aux pauvres par l'Etat ou ses démembrements ait été récupéré à un coût relativement acceptable.

La micro-finance est donc souvent utilisée par les gouvernements comme un outil de résolution de divers problèmes sociaux. Victimes d'inondations ou d'autres catastrophes naturelles, réfugiés fuyant les conflits, nouveaux diplômés de la formation professionnelle, chômeurs, autant de types d'individus se trouvant dans une situation de précarité que les gouvernements sont tentés de vouloir aider par le micro-crédit depuis que celui-ci a été « vendu » comme un excellent outil de réduction de la pauvreté (portail de la micro-finance, 2006). Les programmes de micro-crédit conçus pour ce type de situation fonctionnent cependant rarement. Ils enregistrent le plus souvent des taux d'impayés ou de non remboursement très élevés.

Aujourd'hui, la tendance consiste à ne plus intervenir directement mais plutôt à faire appel à des opérateurs spécialisés en micro-finance : associations ou IMFs.

### *B. La gestion par les associations et ONGs*

Les ONGs sont souvent subventionnées par des bailleurs de fonds externes, si non, celles qui ont accès au financement public ou externe, ont eu des initiatives originales en matière de crédit : «fonds souples», «fonds revolving» mis en place avec des appuis extérieurs et destinés à du crédit pour divers types d'activités souvent rurales.

Par ailleurs, selon Betty Wampfler, (2002), les activités des ONGs présentent trois caractéristiques essentielles qui les différencient des organisations d'initiative étatique :

- une très forte tendance à la multifonctionnalité
- l'imbrication étroite entre l'économique et le social
- des initiatives économiques, notamment dans les secteurs délaissés par les organismes officiels de développement.

Roesch. M et Wampfler. B, 2003, analysant les résultats d'une étude réalisée sur quinze ONG françaises intervenant dans la micro-finance au niveau international, ont conclu qu'il n'y avait pas de modèle unique, mais bien au contraire, une grande diversité d'institutions, de modes et de stratégies d'intervention au sein de ces ONG.

Pour certaines ONG, des résultats probants sont obtenus ; des services financiers ont été créés dans des contextes divers et souvent difficiles, se sont développés et institutionnalisés, et ont selon les mêmes auteurs de bonnes perspectives de pérennité.

Cependant la question de l'adéquation entre leur mission, l'intervention dans le domaine financier et leurs compétences, pousse beaucoup d'ONG à vouloir se désengager des activités de financement en créant des institutions de micro-finance.

### ***C. La gestion par une institution de micro-finance (IMF)***

Le terme IMF est parfois utilisé pour désigner toutes les institutions qui s'engagent dans la micro-finance même les banques, les institutions publiques, ONGs etc. mais il désigne le plus souvent les autres types d'institutions que celles-là : les mutuelles d'épargne et de crédit, les caisses villageoises, les projets de crédit solidaire etc. Elles se sont développées en milieu urbain, mais aussi en milieu rural.

Ce sont ces types d'institutions de micro-finance, qui visent à terme, à assurer leur viabilité financière pour cela, les solutions proposées ne sont pas nombreuses, mais elles nécessitent toutes une gestion rigoureuse et professionnelle.

Un autre type de gestion, par les organisations professionnelles, a été décrit par Betty Wampfler dans plusieurs de ces écrits. De même que pour les institutions publiques, il semblerait que ce type de gestion, comme la gestion publique, a aussi plutôt échoué.

## **II. La micro-finance outil de lutte contre la pauvreté et de développement durable dans le milieu rural**

### **1. La micro-finance outil de lutte contre la pauvreté**

Le milieu rural présente un certain nombre de caractéristiques qui font que les services financiers qui lui sont destinés doivent être spécifiques.

Cette complexité se traduit dans divers domaines : économique, social et culturel. Cela n'empêche pas que les besoins en financement sont très importants, encore plus importants que dans le milieu urbain. En effet, la pauvreté est plus présente et ses effets plus ressentis dans le milieu rural que dans le milieu urbain, dans le monde, et les services financiers offerts (en dehors du micro-financement) sont coûteux et ne présentent pas la souplesse nécessaire qui tient compte de la spécificité du milieu rural (CGAP, 2003).

#### ***A. Sur le plan économique***

Quatre principaux types d'activités sont pratiqués et souvent combinés en milieu rural : les activités du secteur primaire (agriculture, élevage, pêche, foresterie), l'artisanat à l'échelle de l'individu ou de l'entreprise de taille variable, le commerce et les services (portail micro-finance, 2006), ses activités sont souvent pratiquées de manière informelle chez les catégories les plus pauvres.

La complexité économique est liée à plusieurs facteurs, les plus importants sont :

- Les unités de gestions économiques diverses : les familles, les ménages, les entreprises rurales informelles dont il faut tenir compte au moment de l'élaboration de produits financiers adaptés.
- Plusieurs types d'activités économiques, agricoles et non agricoles, peuvent être pratiquées par une même unité économique. Ceci provoque une variation de la demande d'épargne et de crédit, des flux de trésorerie irréguliers et des délais importants entre le décaissement des prêts et les remboursements.

- Le budget de la famille est étroitement imbriqué avec le budget de l'entreprise ou de l'exploitation agricole. C'est ce qu'on appelle la fongibilité du crédit<sup>12</sup>.
- Dans la plupart des milieux ruraux, il existe des pratiques de financement informel portant sur le crédit, sur l'épargne ainsi que sur des formes d'assurance (tontines, usuriers, prêts familiaux etc.). Ces pratiques sont souvent conservées même quand il y a apparition de pratiques formelles de financement, il faut donc en tenir compte.

### ***B. Sur le plan socioculturel***

En milieu rural, la gestion économique est étroitement insérée dans les pratiques sociales (portail micro-finance, 2006); la gestion du crédit, de la dette, de l'épargne, de l'investissement est régie par une combinaison de critères économiques et de critères sociaux et culturels, variable selon les milieux. Les sociétés rurales connaissent aujourd'hui des évolutions rapides qui peuvent déstructurer plus ou moins profondément leur cohésion, leurs règles, leurs pratiques de gestion. L'élaboration de produits financiers adaptés devra prendre en compte ces caractéristiques.

Parmi ces caractéristiques, nous pouvons mettre en exergue les faits suivants :

- Les priorités ne sont pas forcément économiques, des événements tels que les naissances, mariages, décès peuvent être des destinations importantes pour les produits financiers.
- Les catégories les plus pauvres peuvent ne pas recourir aux services financiers en raison de critères liés au manque de confiance en soi et à l'analphabétisme.
- L'existence d'une cohésion sociale peut être favorable à des procédures telles que la caution solidaire (garantie par le groupe), ce qui est difficile à obtenir en milieu urbain par exemple.

### ***C. Difficultés liées aux institutions de micro-finance***

Les institutions de micro-finance peuvent exclure des zones rurales défavorisées de leur zone d'intervention en raison :

- De l'absence d'infrastructures de micro-finance de proximité, nécessaire pour apporter les prestations d'accompagnement indispensables pour les emprunteurs dans le milieu rural en raison des caractéristiques citées ci-dessus.
- Des coûts d'information et de transaction élevés en raison du mauvais état des infrastructures (routes, télécommunications) et de l'absence d'informations au sujet de la clientèle (par l'identification personnelle ou la tenue continue de registres)
- De la faiblesse de la capacité institutionnelle des prestataires financiers en milieu rural due à la difficulté de recruter du personnel instruit et bien formé dans les petites agglomérations rurales.

Le niveau de risque de financement rural est élevé, notamment quand il a une composante agricole forte; le coût du risque est donc élevé et se répercute sur l'équilibre financier (portail de micro-finance, 2006)

---

<sup>12</sup> Le crédit peut être mobilisé pour l'ensemble des activités économiques, mais aussi pour financer des besoins sociaux (scolarisation, santé, obligations sociales, ...) et il devient alors difficile de dire quel est l'effet du crédit sur telle activité spécifique de l'unité économique.

## ***D. Micro-finance et genre***

Les avantages tirés de la micro-finance vis-à-vis des femmes, sont spécifiques. La possibilité qui leur est offerte d'accéder au crédit est perçue par elles, non seulement comme la possibilité de créer une activité générant des revenus, qu'elles affectent le plus souvent aux besoins du ménage : alimentation, santé et éducation, mais aussi, selon les auteurs notamment Isabelle Guerin, (2003), comme un moyen d'acquérir leur indépendance financière vis-à-vis de l'entourage et aussi souvent par rapport aux usuriers. Le sentiment d'autonomie est souvent mis en avant en plus de *l'empowerment*<sup>13</sup>.

## **2. Micro-finance et développement social durable**

La micro-finance est non seulement un outil de lutte contre la pauvreté mais elle est aussi un outil de développement durable. Pour Betty Wampfler, (2004)<sup>14</sup>, il serait plus pertinent de parler de développement socialement durable. « Ce concept permet de dépasser la vision utilitariste étroite de la pauvreté. La fragilité des capacités des populations et le risque d'irréversibilité des actions de développement engagent la responsabilité politique et conduisent à se référer à un principe de précaution sociale ».

En effet, en plus des dimensions classiques du développement durable<sup>15</sup>, les auteurs (Ballet, Dubois, Mahieu, 2003)<sup>16</sup> précisent qu'il s'agit « d'un développement qui garantit aux générations présentes et futures l'amélioration des capacités de bien-être (sociales, écologiques ou économiques) pour tous, à travers la recherche de l'équité d'une part, dans la distribution intragénérationnelle de ces capacités et d'autre part, dans leur transmission intergénérationnelle »

Actuellement, le renforcement des capacités est un impact social particulièrement recherché, lorsqu'il s'agit d'évaluer les projets intégrant la micro-finance ou l'impact des services offerts par les institutions de micro-finance.

## **III. L'intégration de la micro-finance en général et du micro-crédit en particulier dans l'économie solidaire**

### **1. Définition de la notion d'économie solidaire**

Pour certains auteurs dont Dacheux et Goujon, (2002) l'économie solidaire est une mobilisation citoyenne ou carrément du militantisme pour lutter contre la globalisation économique. Ce qui devrait aboutir à une

---

<sup>13</sup> **Empowerment** est le processus d'augmentation de la capacité des individus ou d'un groupe à faire des choix et à transformer ces choix en actions. L'essentiel dans ce processus, ce sont les actions qui renforcent les potentialités individuelles et collectives et améliorent l'efficacité et l'équité du contexte organisationnel et institutionnel qui gère l'utilisation de ces potentialités. Banque mondiale.

<sup>14</sup> Les conventions de micro-finance, un outil de développement socialement durable ? Une approche institutionnaliste.

<sup>15</sup> **Dubois, Mahieu, Poussard, 2001.** Le développement durable « répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations à venir à assurer les leurs » ; il est fondamentalement multidimensionnel : environnemental (préservation des ressources naturelles), économique (par une croissance respectueuse des équilibres économiques et n'engendrant pas de dettes pour les générations futures), social (préservant la cohésion sociale et renforçant les capacités des populations), politique (fondé sur la participation et la responsabilisation citoyenne), culturel (reconnaissance des identités) in *La micro-finance, un outil de développement* - Betty Wampfler, 2004.

<sup>16</sup> In *Les conventions de micro-finance, un outil de développement socialement durable ? Une approche institutionnaliste.* Betty Wampfler, 2004

démocratisation de la gestion économique en la retirant d'entre les mains des forces du marché et des pouvoirs publics.

L'économie solidaire répond donc à une défaillance de l'Etat et valorise des activités, souvent classées par les auteurs notamment Karl Polanyi comme « non marchandes » et/ou « non monétaires ». « De ce fait, le recours à l'économie solidaire apparaît comme la solution qui s'impose pour « réencastrier » l'économie dans le social et dans le politique » (Guerin, I, 2003).

C'est Mark Granovetter (1985)<sup>17</sup> qui a démontré que les relations marchandes ne sauraient se comprendre en faisant abstraction des relations sociales, c'est sa conception de l'encastrement qu'il explique comme ceci : « l'action est toujours socialement située et ne peut être expliquée en faisant seulement référence aux motifs individuels » ; deuxièmement, les institutions sociales ne jaillissent pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais sont « construites socialement »

## **2. Place de la micro-finance et du micro-crédit dans l'économie solidaire**

La micro-finance est l'une des diverses formes de l'économie solidaire. En effet, elle ne s'inscrit pas dans le modèle économique capitaliste et néo-libéral, la recherche de la maximisation de la valeur ajoutée n'est pas son objectif essentiel mais plutôt l'insertion économique et la lutte contre la pauvreté de personnes défavorisées. On retrouve bien ici l'encastrement entre le social et l'économique.

L'ancrage territorial qui caractérisent les initiatives de l'économie solidaire se vérifie parfaitement pour la micro-finance, seulement, c'est l'une des rares pratiques qui a une couverture quasi mondiale. C'est aussi un excellent exemple d'hybridation des ressources (Guérin I. et Servet J.M., 2005), puisque les financements et l'appui de toute sorte proviennent aussi bien d'ONG locales et internationales que de gouvernements nationaux et d'institutions internationales.

La micro-finance puise surtout sa légitimité et sa pérennisation en termes d'économie solidaire, au sens d'un partage des responsabilités entre Etat, marché et société civile et d'un ancrage politique des pratiques de financement (Guerin I., 2003)

Si la micro-finance trouve sa place dans l'économie solidaire, le capital social est mis au premier plan pour ce type d'économie, y compris dans le secteur de la micro-finance, à la fois comme condition du bon fonctionnement de l'économie, notamment la confiance, et comme objectif.

## **IV Le capital social et son influence sur le développement du micro-crédit**

### **1. Définition du concept de capital social.**

Le capital social est un ensemble de caractéristiques sociologiques qui permettent d'accéder à des ressources (au sens large : information, services rendus etc.) Tel qu'il est défini, il peut s'appliquer soit à des individus (auquel cas la définition ci-dessus est directement opérationnelle), soit à des groupes d'agents (Lin, 2001)<sup>18</sup>

D'autres définitions notamment celle de Robert Putman, l'un des fondateur du concept avec Coleman, 1990, situent clairement le capital social comme une ressource collective et cela en mettant l'accent sur les modes d'organisation, il donne la définition suivante : il s'agit de “ modes d'organisations sociales, tels que les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel ”<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> In Sophie Ponthieux, 2006, Le capital social, collection repères, la découverte

<sup>18</sup> In RERU, Callois, J.M, 2006

<sup>19</sup> In Sophie Ponthieux, 2006, Le capital social, collection repères, la découverte

La définition reprise par la Banque Mondiale, qui a intégré ce concept dans sa culture de travail, est proche de celle-ci : Il s'agit donc des normes et des relations sociales sous-tendant la structure sociale des sociétés permettant aux individus de coordonner leurs actions pour atteindre des buts communs visés<sup>20</sup>.

Cette définition montre clairement que le capital social est un apport positif pour les communautés. L'approche de Coleman et Putman est plus proche de la notion de territorialité et de développement local. Seulement les types de liens, qui permettent de profiter du capital social, peuvent être forts comme ils peuvent être faibles. La Banque Mondiale qui a repris les travaux d'un auteur : Woolcock<sup>21</sup>, a dressé une typologie des relations pouvant constituer un capital social :

- le "**bonding**" ou attachement est constitué des liens avec la famille proche, le groupe ethnique; ces liens sont décrits comme forts et presque contraints, ils relèvent de la proximité,
- le "**bridging**" ou contact auprès de classes supérieures par lequel l'individu espère tirer des profits,
- le "**linking**" ou accointances représente les liens partagés avec des personnes qui possèdent volontairement des centres d'intérêt communs.

Ces liens génèrent des impacts positifs sur la performance économique par le biais de trois grands types de mécanismes que J.M. Callois (2006) a repris dans un article sur le capital social et performance économique, il s'agit de la transmission d'information, les problèmes d'opportunisme et la coopération locale.

La typologie de liens et les impacts positifs du capital social se vérifient parfaitement dans les différentes formes de l'économie solidaire notamment la micro-finance, ou la garantie solidaire et la relation entre les IMF et les clients est basée sur la confiance mutuelle et une circulation de l'information basée sur les liens au sein de la communauté et avec les institutions et organisations intervenant dans l'activité.

## **2. Le capital social élément essentiel dans la réussite de l'activité micro-crédit**

Nous l'avons vu précédemment, le micro-crédit a commencé par une forme collective, qui a besoin du capital social pour réussir, même si aujourd'hui, il existe aussi sous la forme individuelle, les prêts sont accordés aux individus qui bénéficient de conditions souples avant et après le prêt. Dans ce cas, le capital social tel que défini précédemment est bénéfique pour les individus concernés par le prêt.

Lorsque la structure de prêt quelque soit sa forme (ONG, institution publique, institution privé) (cf. à la typologie des institutions) adresse ses services à des communautés, c'est-à-dire à une intervention centrée sur un territoire en vue d'un développement local durable, la dimension collective fait jouer plus intensément les réseaux sociaux et la confiance donc le capital social. Les auteurs s'accordent à dire que le capital social est également présent au niveau de l'effet d'entraînement et de maillage économique.

En effet, empiriquement, il est possible d'isoler la contribution spécifique des liens sociaux à la formation des revenus. Des travaux appliqués aux économies du nord et du sud valident globalement l'hypothèse selon laquelle la participation aux programmes de micro-crédit exerce un effet bénéfique qui va au-delà de la stricte relation financière.

En effet, en produisant du capital social, les institutions de micro-finance élargissent les réseaux d'information des individus et renforcent leurs potentialités économiques<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> Site banque mondiale : <http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital/index.htm>

<sup>21</sup>In Dominique-Paule Decoster

<sup>22</sup> Thierry Baudassé, Thierry Montalieu : Le capital social un concept utile pour la finance et le développement

## V. La recherche de la pérennité les conditions et les possibilités

Les institutions financières qui offrent un accès à la micro-finance font face au défi récurrent de devoir équilibrer deux aspects clés : leur viabilité financière à long terme et leur mission sociale de toucher les femmes et les hommes pauvres n'ayant pas accès ou ayant un accès limité aux services financiers.

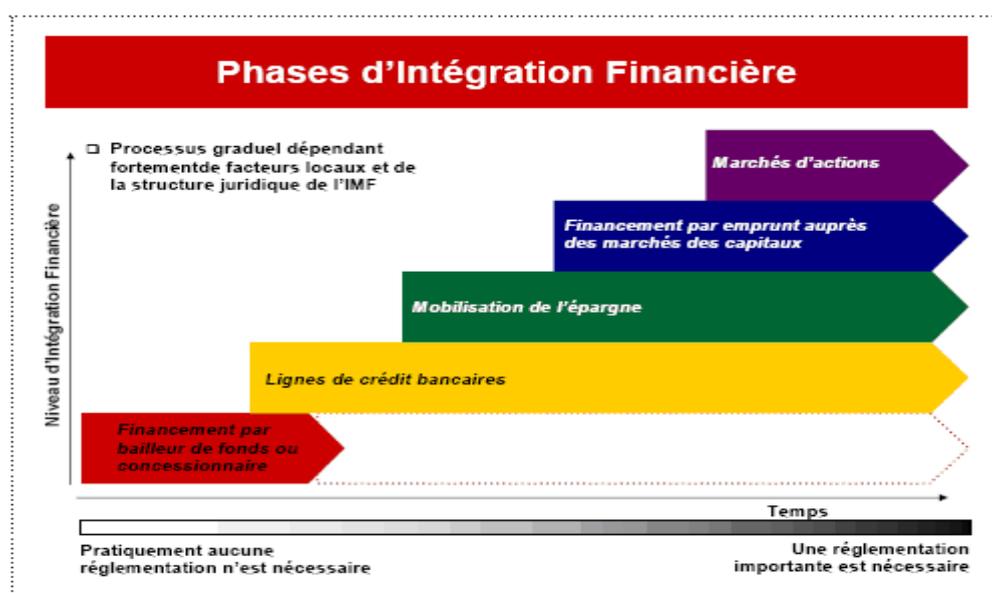
On entend par là la pérennité financière qui implique selon le groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP), affilié à la Banque Mondiale, le financement de la croissance par des ressources commerciales et par les ressources générées en interne, plutôt que par les ressources provenant des bailleurs de fonds.

Seulement, la pérennisation d'une institution de micro-finance recouvre trois autres dimensions<sup>23</sup>, il faut donc assurer :

- **La viabilité financière** : l'autonomie et les capacités de développement d'une IMF reposent sur son équilibre financier et sa capacité à dégager des bénéfices.

Selon une étude réalisée par le CGAP, il faut 5 à 10 ans pour une institution de micro-finance pour parvenir à l'autosuffisance. La figure n° 7 illustre les étapes nécessaires pour atteindre l'intégration financière.

Figure n° 7 : Les phases d'intégration financière



Source : Women's world banking (WWB)

- **La viabilité technique** : pour qu'une institution de micro-finance (IMF) puisse fournir durablement des services, elle a besoin d'outils de gestion performants, de ressources humaines bien formées, de système d'information et de contrôle efficaces...
- **La viabilité institutionnelle** : au delà de la dimension juridique (l'institution de micro-finance doit s'inscrire dans un cadre juridique qui garantisse sa sécurité et celle de ses membres), la viabilité institutionnelle porte sur l'organisation interne de l'IMF, les mécanismes de prise de décision, de contrôle, bref sur sa gouvernance.
- **La viabilité sociale** : pour qu'une IMF puisse durablement fonctionner au sein d'une société, il faut qu'elle soit reconnue et acceptée par cette société, que les normes, les valeurs sur lesquelles

<sup>23</sup> Portail de micro-finance

elle est fondée soient en harmonie avec celles de la société, que les mécanismes de garantie, de caution solidaire ou de pression sociale soient intégrés dans la cohésion sociale.

Nous l'avons vu la micro-finance, et son action essentielle, le micro-crédit, a pour particularité sa couverture Mondiale et se caractérise par une diversité structurelle et fonctionnelle. Le contexte d'une zone donnée dans le monde exerce une influence intense sur tous les aspects touchant à ce secteur. La politique d'insertion économique des populations défavorisées, les valeurs et coutumes locales, la réglementation et la place accordée à l'intervention de la société civile dans le développement, sont des aspects qui définissent le rôle, la place et les objectifs accordée à la micro-finance dans une zone donnée.

Qu'en est-il du cas de l'Algérie ?

## Chapitre II : Contexte de l'étude

Le passage de l'économie planifiée à l'économie de marché et la crise politique vécue par l'Algérie ont engendré la propagation de la pauvreté.

L'Etat a multiplié les dispositifs de lutte contre la pauvreté. Nous décrirons ces dispositifs et identifierons leurs limites par rapport à la politique de libéralisation du marché et de prise de distance avec l'assistanat dans laquelle s'est engagé le pays. Nous aborderons la situation de la micro-finance en Algérie, les possibilités offertes et les contraintes rencontrées par les associations pour investir ce domaine, historiquement initié et développé par la société civile à travers le monde et encore monopolisé par l'Etat en Algérie.

Cela est illustré par le secteur bancaire qui, même s'il vient de connaître des réformes importantes, que nous examinerons pour identifier les améliorations éventuelles pour le développement de la micro-finance en Algérie y compris par la société civile, reste encore contraignant.

### I. Présentation du contexte socio-économique général de l'Algérie

Après la chute brutale du cours du pétrole en 1986, l'Algérie est entrée dans une période de récession qui a duré 10 ans et a été marquée par le recul du PIB par habitant, des revenus et de la consommation des ménages.

Le chômage a atteint un niveau important au cours de cette période : 28,7% entre 1980 et 1990 le taux annuel de croissance réelle du PIB par habitant a reculé de 1% par an entre 1990 et 1998. Au cours de cette période, l'industrie a marqué une forte chute et l'agriculture une croissance de 3% (Bedrani, 2005).

L'avènement du plan d'ajustement structurel (PAS) est venu compliquer les choses sur le plan social et marquer le début du passage de l'Algérie à l'économie de marché. En effet, entre 1994 et 1998, l'Algérie a appliqué un programme d'ajustement structurel sous pression et avec l'aide du fonds monétaire international.

Le PAS a permis le rétablissement des équilibres macro-économiques qui ont entraîné une amélioration de la situation financière. Cela a été possible suite à l'assainissement des finances publiques et à la maîtrise de l'inflation qui était de 29% en 1994 et est redescendue à 2,6% en 1999.

Ces résultats macro-économiques positifs n'ont pas eu de répercussion sur la prise en charge de la demande sociale par le retour de la croissance économique, le PIB a connu une stagnation à cette période. Des travailleurs sont mis au chômage, 55% dans le secteur du bâtiment, 38,3% dans le secteur de l'agriculture et 17% dans l'industrie (CENEAP, 2001).

Ainsi, le désengagement de l'Etat a conduit à l'aggravation des conditions sociales, exacerbées par l'accroissement démographique toujours trop élevé, malgré sa baisse continue.

La pauvreté a atteint le seuil record de 22,6 % en 1995 (Banque Mondiale, 2005) à l'échelle nationale avec 30,3% pour le milieu rural. Les 17 wilayas les plus pauvres du pays représentent 36% de la population totale. La pauvreté a eu pour conséquence l'accroissement de la migration rurale.

La population rurale légèrement majoritaire en Algérie, jusqu'à 1987 (50,33%) a enregistré un net recul au cours des années 90 pour atteindre 41,7% en 1998<sup>24</sup>. La situation économique et les problèmes de sécurité vitale, expliquent cet état de fait, près de 500 000 personnes (La Gorce et al., 2004) ont quitté les zones rurales, notamment éparses.

---

<sup>24</sup> Ministère de la santé et de la réforme hospitalière. 2003. Population et développement en Algérie. Rapport national CIPD + 10.

A partir de 2001 : c'est le boom pétrolier, la hausse spectaculaire des cours des hydrocarbures a permis l'amélioration, non seulement, des indicateurs macro-économiques (inflation, balance des paiements), mais aussi de la croissance économique ; elle est passée de 2,1 en 2002 à 6,9 en 2003 (Banque Mondiale, 2005).

Les dernières estimations de la Banque Mondiale de la pauvreté donnent le chiffre de 12,1% à l'échelle nationale, elle serait de 14,7% dans le milieu rural soit une baisse significative par rapport à l'année 1995 où elle était de 30,1% (Annexe n°3), le taux de chômage a également baissé pour atteindre 12,3% en 2006<sup>25</sup>. Seulement, la Banque Mondiale attribue cette baisse à l'amélioration des indicateurs macro-économiques, suite à la hausse des cours des hydrocarbures.

Le pays est engagé dans des réformes qui visent à rompre définitivement avec l'économie planifiée, en témoignent la signature d'un accord d'association avec l'union européenne et la prochaine adhésion à l'OMC (les négociations sont en cours), seulement pour attirer l'investissement étranger, l'Algérie est appelée à procéder à la restructuration du secteur bancaire et à l'assainissement du marché financier.

## II. Les mesures de lutte contre la pauvreté en Algérie

A partir de l'application du plan d'ajustement structurel, qui a accentué les conséquences sociales difficiles, conséquences de la crise économique suite à la chute du prix du pétrole, telles que la suppression des subventions, la détérioration du niveau de vie, la croissance importante du chômage et l'accroissement de la pauvreté, tel qu'évoqué ci-dessus, des mesures de lutte contre la pauvreté ont été prises.

Dans un premier temps, la stratégie adoptée n'a pas vraiment rompu avec les pratiques du régime socialiste, elles ont été regroupées dans un programme dénommé « filet social »<sup>26</sup> qui consiste en un ensemble d'allocations et d'indemnités (allocation familiale de solidarité, l'indemnité pour activités d'intérêt général etc.) qui ont maintenu les bénéficiaires dans une situation de dépendance et d'assistanat.

Parallèlement aux programmes d'assistance et d'aide classique de protection, le champ de l'action sociale de l'Etat s'est élargi au problème de la préservation et de création de l'emploi, à travers des programmes spécifiques tels que les travaux publics à haute Intensité de Main-d'œuvre.

A la fin des années 1990 et au début des années 2000, d'autres types de mesures ont été développés pour la lutte contre la pauvreté, aussi bien dans le milieu urbain que le milieu rural. Ces programmes ont pour objectif de susciter l'initiative chez les populations vulnérables et d'encourager leur propre prise en charge de l'amélioration de leur situation à travers des activités économiques.

Parmi ces dispositifs d'insertion économique mis en œuvre, nous pouvons citer celui de :

- **L'agence national de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)** : Devenu opérationnel depuis le deuxième semestre 1997, le dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes constitue une des solutions préconisées au traitement de la question du chômage durant la phase de transition vers l'économie de marché. Ce dispositif s'est fixé deux objectifs principaux :
  - Favoriser la création d'activités de biens et services par de jeunes promoteurs âgés de 18 à 35 ans.
  - Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

Pour bénéficier du crédit, un apport personnel qui dépend du montant du prêt accordé, qui peut aller jusqu'à 10 millions de DA (soit 100 000 euros), est exigé et une hypothèque d'un bien immeuble est demandée (cette mesure est en cours de suppression).

<sup>25</sup> Source : Office national des statistiques, 2007.

<sup>26</sup> Ministère de la solidarité et de l'emploi. 2004.

Les banques se prononcent sur le financement du dossier et participent pour une part au financement en cas d'acceptation, la troisième part sera financée par l'ANSEJ.

- **La Caisse nationale de l'assurance chômage (CNAC) :** cette structure créée en 1994, spécialement pour amortir les conséquences du licenciement massif des travailleurs suite aux mesures du plan d'ajustement structurel a commencé en 1998 un programme de soutien des chômeurs promoteurs d'activités et âgés entre 35 et 50 ans.

Un comité de sélection et de validation, dans lequel siègent les représentants des banques et des chambres professionnelles et qui a pour rôle d'évaluer et valider les projets de création d'activités au regard de leur viabilité économique, sélectionne les dossiers à financer.

### **III. Les dispositifs spécifiques au développement agricole et rural**

#### **1. Le passage du financement agricole vers l'économie de marché**

Depuis l'indépendance du pays en 1962, l'agriculture a connu une gestion centralisée sur tous les plans : financier, foncier et de la production, ce qui s'inscrivait dans les choix politiques de l'époque, orientés vers le socialisme.

En 1983 a commencé le processus de libéralisation de la production agricole par l'adoption de la loi d'accession à la propriété foncière agricole (APFA) dans les zones sahariennes et de montagne.

Ce processus s'est poursuivi jusqu'à l'année 1987 qui a connu la promulgation d'une loi qui devait créer et privatiser la gestion des exploitations agricoles collectives (EAC) et des exploitations agricoles individuelles (EAI) issues de la restructuration des domaines agricoles socialistes. C'est la loi 87/19 du 8 décembre 1987.

Depuis, un autre mode d'attribution des terres s'est rajouté à la liste, l'APFA étant concentrée au sud du pays, l'attribution des terres par la concession est venue renforcer cette loi pour d'une part, permettre la mise en valeur de terres des Wilayas steppiques et du nord et aussi permettre à des jeunes inoccupés de bénéficier de terres agricoles pour concrétiser leurs projets. De ce fait, les terres agricoles sur le plan juridique se répartissent comme suit :

- les fermes pilotes relevant du domaine public,
- les EAC/EAI propriétés de l'Etat mais gérées par les exploitants,
- les exploitations privées traditionnelles (*melk*),
- les terres des zones steppiques relevant du domaine national mais sur lesquelles les tribus exercent un droit d'usage,
- les concessions agricoles, mises en valeur et dont la gestion est privée.

Pour accompagner cette politique d'ouverture, les réformes ont engendré les fonds suivants (Bessaoud, 1994) :

- Le fonds national de développement agricole (loi n° 87-20 du 23/12/87 portant loi des finances pour 1988) est destiné à financer les équipements des petites exploitations défavorisées, à promouvoir et développer des activités productives dans les zones pauvres et enclavées et à financer les exploitations non éligibles au crédit commercial;
- Le fonds de garantie agricole (décret 87-82 du 14/4/87), destiné à faciliter l'accès au crédit bancaire aux petits exploitants privés qui ne peuvent présenter de garanties.

- Le fonds de garantie contre les calamités naturelles (décret 90-158 du 26/5/90) est entré en fonctionnement à la suite de la sécheresse qui a affecté les zones du nord du pays lors de la campagne 1989-90 et des inondations des wilayate du sud (en octobre-décembre 1990).

## 2. Les programmes de financement actuels

A partir de 2000, un plan national de développement agricole financé par le Fonds National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA) vise à créer une dynamique de développement de l'agriculture. A partir de 2002, le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural a initié un programme de développement spécifiquement pour les zones rurales défavorisées.

En effet, le milieu rural, en Algérie, est occupé par 13 millions d'habitants, les dispositifs de développement proposés visent à renforcer le tissu économique et social de ces populations pour ne pas les exclure de la dynamique de développement global.

Seulement, le constat a été établi qu'il existe des ménages ruraux qui n'arrivent pas à intégrer les programmes mis en œuvre dans le cadre du plan national de développement agricole en raison des difficultés qu'ils rencontrent à remplir les conditions d'éligibilité et à intégrer le circuit de commercialisation.

Ces populations représentent 4 à 5 millions de personnes<sup>27</sup>, utilisent les ressources naturelles et ne possèdent souvent pas leurs propres exploitations. Ils occupent en général des espaces difficiles et fragiles situés dans les montagnes, la steppe ou au sud.

Le dispositif proposé, dans ce cas-là, tente d'intégrer les populations de ces zones dans une dynamique de développement communautaire intégrée qui vise à les accompagner et à développer des activités économiques à travers la mise en œuvre de projets de proximité de développement rural (PPDR).

Un fonds est alloué au développement rural, il doit jouer le rôle de levier en vue d'améliorer les conditions de ces populations et de contribuer à rendre les autres dispositifs (ADS, CNAC, ANSEJ, ANGEM etc.) plus efficaces au niveau des zones isolées. Pour les espaces dont l'exploitation est collective tels que les grands espaces de parcours en milieu steppique etc.), un dispositif a été créé grâce au Fonds de lutte contre la désertification, il vise essentiellement l'économie de l'eau et la création de petites unités d'élevage grâce au crédit soutenu.

## 3. Place du secteur informel dans le financement de l'agriculture

Selon une étude réalisée par l'Institut National de la Recherche Agronomique d'Alger<sup>28</sup>, le secteur informel joue un très grand rôle dans le financement de l'agriculture sous quatre modes exposés dans ce qui suit :

- **l'autofinancement** qui représente l'essentiel du financement de l'agriculture ;
- **l'emprunt familial** ou aux membres de réseaux amicaux constitue la seconde source.

L'étude met en évidence que les petites exploitations font appel au réseau familial. Par contre, les exploitations plus importantes, propriétés d'investisseurs, s'adressent aux autres membres de ce milieu d'investisseurs (petits industriels, commerçants). Les prêts sont souvent obtenus «sans intérêt».

- **le crédit fournisseur** : ce sont essentiellement les commerçants d'aliments du bétail, les vétérinaires et les fournisseurs d'intrants qui offrent des facilités de paiement à leur clients.
- **la vente sur pied** : Certaines productions très recherchées (essentiellement en arboriculture fruitière) sont achetées par des commerçants pour assurer leur approvisionnement. Ceci permet aux

<sup>27</sup> Stratégie de développement rural, ministère délégué chargé du développement rural, 2004

<sup>28</sup> Roesch. m.bim. 2003

agriculteurs d'effectuer les investissements nécessaires (forage, équipement agricole), ou de financer la récolte (à la charge de l'acheteur);

- **L'association avec partage de production** : elle concerne surtout les productions annuelles ou l'élevage. Le propriétaire de la terre travaille, avec un autre agriculteur, sans terre ou n'ayant qu'une petite superficie, l'ensemble de l'exploitation, et la récolte est partagée suivant des règles prédéfinies.

**Cette importance du secteur informel dans le financement de l'activité agricole, prouve qu'une marge existe pour la micro-finance notamment le micro-crédit dans le développement de l'activité agricole et rurale.**

## **IV. La micro-finance en Algérie, contraintes et opportunités**

### **1. Place du micro-crédit dans la lutte contre la pauvreté en Algérie**

Ce n'est qu'à partir de 1999 que le micro-crédit est devenu un moyen de lutte contre la pauvreté et s'adresse aux couches les plus vulnérables de la société à travers l'Agence du développement social (ADS).

Le micro-crédit était intégré dans le cadre du « filet social » (décrit ci-dessus). Seulement, les résultats obtenus sont très mitigés en raison des lenteurs administratives et des lourdeurs bancaires. Depuis le lancement de son programme de micro-crédit, jusqu'à 2003, l'ADS a traité 80000 dossiers mais seulement 9000 dossiers ont été acceptés par la banque nationale d'Algérie, banque conventionnée avec l'ADS, et seulement 2450 ont réellement abouti aux prêts<sup>29</sup>. En 2003, l'ADS a procédé à l'évaluation de l'opération de micro-crédit.

L'ADS conclut cette évaluation en constatant que l'accompagnement des bénéficiaires de micro-crédit est insuffisant. Le suivi des projets est également analysé comme étant mal assuré par les banques et l'administration. Enfin, il est relevé que le problème principal est celui de l'interprétation et de la perception par les bénéficiaires du micro-crédit; pour la quasi majorité d'entre eux, il s'agit de dons que l'Etat leur fait, et ils ne sont pas tenus de rembourser.

Afin de remédier à ces insuffisances, une structure spécialisée a été créée en octobre 2004, il s'agit de l'agence nationale de gestion des micro-crédits (ANGEM), celle-ci octroie un micro-crédit avec 1 à 2% d'intérêt (la différence avec le taux d'intérêt commercial est prise en charge par le trésor public) à chaque créateur d'entreprise porteuse d'emplois et 30 000 DA, sans intérêt, pour les projets unipersonnels. Ces prêts sont destinés à la frange fragilisée de la société et plus particulièrement les femmes au foyer.

Il est donc clair que pour l'Etat, le micro-crédit reste pour le moment une considération purement institutionnelle géré par des structures publiques et financé par des banques publiques.

**Il existe tout de même en plus de ces dispositifs structurels, des associations qui ont développé des actions envers cette catégorie de populations, seulement, comme signalé précédemment, il n'y en a qu'une seule qui possède une réelle stratégie basée sur les principes de la micro-finance ; il s'agit de l'association Touiza objet de ce présent travail.**

### **2. Le contexte d'évolution de la micro-finance en Algérie**

Ce qui précède montre que le système bancaire en Algérie constitue un élément primordial dans le domaine de l'insertion économique, la question est de savoir si celui-ci est favorable au développement de la bancarisation de masse (micro-finance), sous différentes formes notamment par l'intermédiaire des associations.

---

<sup>29</sup> Fournier I. 2003 - Algérie passer du micro-crédit à la micro-finance pérenne.

Nous avons jugé utile de nous intéresser aux possibilités offertes aux associations (elles sont 12 au Maroc et touchent 600 000 personnes)<sup>30</sup> d'investir ce créneau par rapport à l'environnement politique et réglementaire et le développement d'un secteur de la micro-finance où la société civile aurait la possibilité d'apporter sa contribution.

La nécessité de la réforme du secteur bancaire algérien souvent qualifiée d'urgente par les économistes à cause d'impératifs tels que la transition économique, l'ouverture des marchés, l'accord d'association avec l'Union Européenne, les négociations pour l'accession de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce, l'adhésion à la zone arabe de libre échange, l'union du Maghreb arabe, etc. doit répondre aussi selon le CGAP, 2006 au financement de la croissance<sup>31</sup> et répondre aux besoins des agents économiques y compris le secteur privé. Celui-ci ne bénéficie que de 13% du PIB pour son financement bancaire.

Nous notons par ailleurs l'absence d'usuriers en Algérie, contrairement aux pays asiatiques et aux autres pays africains (Afrique de l'ouest), qui ont connu, dans ces régions, le recul de leur influence grâce au micro-crédit pratiqué par les associations de développement ou les IMF.

Quelle est la place attribuée à la bancarisation de masse (micro-finance) privée dans ce système et quelles sont les opportunités offertes par les mutations profondes du système bancaire ?

### *A. Quels sont les besoins ?*

Actuellement, les services du Ministre délégué chargé de la réforme financière sont sur deux grands projets qui permettraient de développer la bancarisation de masse en Algérie, en l'occurrence le droit au compte et l'avant-projet de loi sur les Caisses d'économie (CGAP, 2006).

Cela se justifie par la demande réelle existante. Une estimation globale des besoins en services financiers de masse, et tout particulièrement en crédit productif, faite à partir des statistiques relatives au nombre de ménages et au nombre des très petites entreprises (incluant le secteur informel) réalisée par le CGAP, montre que le nombre de ménages est d'environ 5 millions, et on estimait début 2000 à 148.725 le nombre de très petites entreprises déclarées (de 0 à 10 salariés), générant 221.975 emplois de salariés déclarés. Le secteur informel représente 17,2% de l'emploi total, soit 1,249 millions de personnes<sup>32</sup>. Selon d'autres sources<sup>33</sup>, en 2007, il a atteint 35% à 40%.

**Que ce soit pour l'emploi informel ou pour les ménages, l'accès au financement bancaire est insuffisant puisqu'il est nul pour le secteur informel et de 30% seulement pour les ménages. Parallèlement à cela, les chiffres sur la pauvreté étalés précédemment confortent également l'importance des besoins en matière de microfinancement.**

### *B. Le cadre juridique et réglementaire*

Le cadre réglementaire de l'exercice d'activités bancaires (épargne, crédit, gestion des moyens de paiement) relève essentiellement de la loi sur la monnaie et le crédit OMC 03-11 traitant notamment de la réglementation bancaire.

La bancarisation de masse relève également de cette loi et se voit aussi assujettie, notamment le secteur financier mutualiste, à une nouvelle réglementation plus adaptée aux besoins des publics cibles identifiés plus haut, notamment les très petites entreprises (TPE), il s'agit de l'article 81 de la loi de finances pour 2006 relatif aux coopératives d'épargne et de crédit (cf. commande de stage).

<sup>30</sup> Source : Planetfinance. 2005. Rapport annuel.

<sup>31</sup> Le ratio de financement de l'économie tourne autour de 30% du PIB Karim Djoudi ministre délégué chargé de la réforme financière in Elwatan du 2 Avril 2006.

<sup>32</sup> Le secteur informel illusions et réalités, rapport du conseil national économique et social, 2004

<sup>33</sup> Belaidi. M, 2007, spécialiste en gestion des ressources humaines, ex-directeur général de l'emploi. In algérie-dz.com

Selon le rapport du (CGAP, 2006), il n'existe aucun obstacle au développement de la bancarisation de masse dans l'OMC 03-11. Cependant un certain nombre d'autres éléments légaux et réglementaires pourraient freiner ce développement. Deux domaines sont particulièrement visés :

- **La réglementation relative au crédit.** Les dispositions relatives à l'enregistrement des contrats, à l'apposition de timbres fiscaux, les modalités de cession partielle de rémunération, les frais de justice liés au recouvrement des créances voire l'incertitude sur les privilèges des établissements de crédit ... sont autant d'éléments peu adaptés à des opérations de crédit de masse (micro-finance), susceptibles d'entraîner des frais importants pour le prêteur et d'engorger les administrations fiscales et judiciaires.

- **La législation antiblanchiment.** Certaines dispositions antiblanchiment pour les transactions de petits montants, notamment en matière d'identification des clients, de durée et de volume d'informations à conserver et enfin de déclaration de soupçon peuvent entraîner des coûts très importants, tant pour les établissements s'engageant dans la bancarisation de masse, que pour le client lui-même, et bloquer certaines initiatives intéressantes.

### *C. Les possibilités offertes aux associations*

#### **De quelles associations s'agit-il ?**

Le mouvement associatif a connu une réelle dynamique à partir de 1991, date à laquelle a été promulguée une loi autorisant le multipartisme et la libéralisation du mouvement associatif, il s'agit de la loi N° 90-31 du 4 décembre 1990). Cette loi est jugée restrictive, les collectivités locales se voient octroyer le droit de surveiller les activités des associations.

En 2002, on recensait 66231 associations au niveau national et 890 au niveau local. Seulement elles sont de deux sortes, celles qui gravitent autour du pouvoir et bénéficient de larges subventions étatiques et celles qui sont indépendantes et doivent agir sous surveillance et sans bénéficier d'aucune aide étatique ce qui limite largement leurs moyens<sup>34</sup>.

Toujours est-il que le mouvement associatif embrasse des domaines aussi diversifiés que la protection de l'environnement et des consommateurs, les activités à caractère social (Lutte contre la précarité), les activités éducatives (Éducation et alphabétisation en milieu rural, jeunesse), le monde professionnel agricole (Corporations, syndicats, chambres d'agriculture), le développement durable, la promotion des activités culturelles et religieuses et les droits de l'Homme (Protection des droits de la personne humaine, de l'enfant, de la femme et des handicapés) (Ferrah, 2006).

Dans le domaine de la lutte contre la précarité et la pauvreté, on dénombre 1183 associations. Cependant, il existerait en Algérie, seulement une quinzaine d'ONG de taille notable, opérant dans l'économie sociale et le développement (CGAP, 2006).

Les associations à caractère social luttent contre la pauvreté à travers des mesures ponctuelles telles que l'aide matérielle, médicale, soutien psychologique etc.

Concernant les associations de développement, il n'y a que la Touiza qui a adopté l'insertion économique par le biais du micro-crédit comme outil de lutte contre la pauvreté. Ceci a été possible jusque là grâce à la loi sur la monnaie et le crédit 03-11 dans son article 77 qui tout en excluant des établissements de crédit les "organismes sans but lucratif qui, dans le cadre de leur mission et pour des motifs d'ordre social, accordent sur leurs ressources propres, des prêts à des conditions préférentielles à certains de leurs adhérents", permet aux associations algériennes, notamment la Touiza d'exercer une activité de crédit au

---

<sup>34</sup> C. Delhoum, R. Duplessis, F. Duvieusart, B. Mezidi, M. Haubert, 2002, Contre-pouvoirs et démocratisation : une étude comparative des syndicats et des associations dans quatre pays (Algérie, Bosnie-herzégovine, Mexique, Roumanie).

profit de populations non bancables qui adhèrent à l'association. Seulement, dans cette même loi, il est interdit aux associations de collecter l'épargne et aussi la mobilisation de capitaux sous forme de dette.

Cette restriction par la loi a constitué de l'avis des responsables de l'association Touiza un obstacle au développement de l'activité micro-crédit. Toutefois, nous l'avons vu, selon les experts du CGAP, ces limites ne sont pas aujourd'hui un frein à la bancarisation de masse dans la mesure où d'autres solutions institutionnelles existent, dans le cadre de l'OMC 03-11 ou de textes à venir avec les Caisses d'Economie mutualistes pour l'application de l'article 81 de la loi de finances pour 2006 relatif aux coopératives d'épargne et de crédit qui a introduit en droit algérien la notion de Caisses d'Economie. Les associations, telles que la Touiza, pourraient s'engouffrer dans cette brèche et créer un établissement de type coopérative de crédit.

## Deuxième partie

# Analyse diagnostic du fonctionnement de l'activité micro-crédit à l'association Touiza ; distinction par rapport aux dispositifs structurels d'insertion économique des populations marginalisées

### Introduction

La Touiza a, au fur et à mesure, et cela depuis 1996 acquis une expérience unique en son genre en matière de gestion du micro-crédit en Algérie, elle assure des services financiers (prêts) et non financiers (suivi, appui, accompagnement, formation).

Au bout de dix ans et suite aux difficultés survenues qui ont provoqué une régression de l'activité depuis 2005, les responsables de la Touiza semblent convaincus qu'il est nécessaire d'introduire des amendements pour redynamiser le dispositif. Ce qui a poussé l'association à lancer un processus de réflexion qui vise d'une part à analyser son action dans ce domaine sur les dix dernières années et d'autre part à se préparer à la perspective de création d'une institution de micro-finance dans les meilleures conditions possibles.

Notre travail participe à cette réflexion et vise à aboutir à des recommandations pour l'amélioration de la situation actuelle et étudier la possibilité de création d'une institution de micro-finance.

Il s'agit dans les deux premiers chapitres du travail d'exploiter les éléments recueillis lors des entretiens et par l'exploitation des documents. Tous ces documents dénotent du degré avancé de la réflexion et des efforts déployés pour en arriver à dynamiser l'activité de micro-crédit et à lui donner la dimension importante qu'elle mérite d'avoir parmi les méthodes d'intervention de la Touiza pour la promotion de la solidarité.

Nous avons entamé le sujet en élaborant dans un premier le bilan du fonctionnement du dispositif de micro-crédit à travers les éléments suivants : la gestion du micro-crédit par la Touiza sur les plans : institutionnel et technique, la sélection des bénéficiaires, les sources de financement, les services non financiers, la mesure de l'impact, les partenariats, l'affiliation aux réseaux, les résultats obtenus et l'état de la réflexion sur création d'une institution de micro-finance.

Puis, dans un deuxième chapitre, nous avons voulu placer la Touiza dans l'échiquier des institutions d'insertion économiques. Sachant qu'il s'agit de la seule organisation de la société civile à s'être pleinement investie dans ce domaine, grâce à l'apport de bailleurs de fonds souvent étrangers, domaine par ailleurs monopolisé par les institutions publiques bénéficiant des moyens inconditionnels de l'Etat.

L'analyse du travail accompli par la Touiza, nécessite de disposer d'informations sur les bénéficiaires et les activités créées objet du troisième chapitre. Pour cela, nous avons réalisé une enquête auprès des bénéficiaires dans des conditions décrites précédemment dans le chapitre méthodologie de travail.

L'exploitation des données des deux premiers chapitres et des résultats des enquêtes réalisées auprès des bénéficiaires, exposés dans un troisième chapitre nous a permis, d'aborder les résultats obtenus et l'impact de ce dispositif unique en Algérie. Ceci nous a servi à analyser le dispositif.

L'analyse des données des enquêtes nous a été également utile pour les recommandations puisque nous nous sommes attelés à recueillir les propositions des bénéficiaires, pour une amélioration des performances de la Touiza. La création d'une institution de micro-finance étant l'objectif ultime, nous avons discuté cet aspect et émis des recommandations dans ce domaine.

# Chapitre I

## Bilan du fonctionnement du dispositif du micro-crédit à la Touiza

### I. Sur le plan institutionnel

#### 1. Les objectifs de la Touiza en matière de développement du micro-crédit

Si au départ, la lutte contre le chômage des jeunes semblait être l'objectif primordial de la Touiza, puisque la priorité est accordée aux jeunes entre 18 et 35 ans, progressivement un recentrage vers la lutte contre la pauvreté s'est produit eu égard à l'évolution de la situation du pays entre 1996, date de début de l'activité du micro-crédit et 2005, où la pauvreté est devenu un phénomène indéniable dans le pays.

Aujourd'hui, il est clair que pour cette association, c'est un moyen efficace de lutte contre la pauvreté par l'insertion économique des populations marginalisées, notamment les plus entreprenantes d'entre elles. Ce sont tout de même les jeunes (filles et garçons) au chômage qui constituent la principale cible de la Touiza. La moyenne d'âge est de 30 ans.

L'objectif global de cette insertion est exprimé dans ce paragraphe tiré du manuel du micro-crédit, document de référence par excellence. Pour la Touiza, il s'agit de « **l'insertion par la création d'activités économiques qui permettront l'autonomie des personnes marginalisées par le travail et le salariat** ». Puis, la lutte contre la pauvreté est clairement identifiée comme étant l'ultime objectif. Celui-ci peut être atteint par différentes voies, selon les principes adoptés et les moyens disponibles. Pour la Touiza, la société civile est partie prenante dans ce domaine et ceci grâce à ses organisations.

Se positionnant en leader dans le mouvement associatif, de par son ancienneté et ses objectifs en matière de développement, renforcée par sa crédibilité acquise auprès des autorités publiques et du mouvement associatif et consciente de l'importance du rôle que pourrait jouer la société civile dans le développement social, la Touiza s'est fixée comme **sous objectifs** (Figure n° 8) :

- Le soutien à l'émergence d'un mouvement associatif capable de canaliser l'élan solidaire pour le mettre à la disposition du développement social durable et la lutte contre la pauvreté et la marginalisation.
- Le soutien à la création d'organisations de l'économie solidaire.

Pour atteindre l'objectif de l'insertion économique, nous avons identifié trois principes (Figure n° 9) de la micro-finance adoptés par la Touiza : le principe de solidarité et de participation, le principe de l'accès des exclus aux services bancaires et le principe de proximité géographique avec les bénéficiaires.

- **Le principe de solidarité et de participation** : la Touiza déploie beaucoup d'efforts pour toucher les populations les plus marginalisées, son public cible est constitué de femmes et d'hommes issus aussi bien du milieu rural que du milieu urbain.

Cependant, les bénéficiaires du micro-crédit sont souvent abordés individuellement et ils ne sont organisés d'aucune forme, même leur adhésion à la Touiza, obligatoire en application de l'article 77 de l'ordonnance du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit, n'est pas vraiment effective. Ceci pourrait limiter la participation des populations cibles de la Touiza à apporter leur contribution à l'amélioration de ses performances dans le domaine du développement solidaire.

D'autre part, cela ne permet pas de créer des groupes de garantie, même si cette option n'a jamais été envisagée par la Touiza en raison de la préférence accordée aux crédits individuels.

La raison évoquée est que les bénéficiaires de la Touiza sont très dispersés géographiquement, ceci ne rend pas possible le recours à la caution solidaire<sup>35</sup> de groupes de bénéficiaires.

- **Services pour les exclus** : la Touiza offre vraiment des services destinés aux exclus, ce sont des services financiers, tenant compte de l'absence de revenus voir de la présence de revenus très faibles. Il s'agit de la possibilité d'emprunter de petites sommes (jusqu'à 20000 DA : 200 €), d'effectuer des remboursements réguliers (mensuels), de bénéficier de différé de remboursement (de trois mois à un an), d'accéder au contact direct avec des cadres de la Touiza qui effectuent eux-mêmes les déplacements vers les bénéficiaires.

Par contre, le ciblage des ménages pauvres n'est pas systématique, il n'existe pas à notre connaissance de critères de sélection permettant de déterminer le degré de pauvreté.

C'est par exemple l'esprit d'entreprise avéré qui semble être le critère le plus important de sélection pour les chefs de projet interrogés. Ceci est peut-être un moyen d'éviter les abandons par une sélection rigoureuse des candidats les plus motivés.

- **Proximité géographique avec les bénéficiaires** : C'est l'un des principes essentiels de la Touiza dans la mesure où l'accompagnement est un service phare dans la gestion du micro-crédit. Pour cela, la Touiza dispose d'une pépinière d'entreprises à Boghni et d'un bureau permanent à Chéraga et envisage d'en créer deux autres (Sidi Abdellah et Boumerdes).

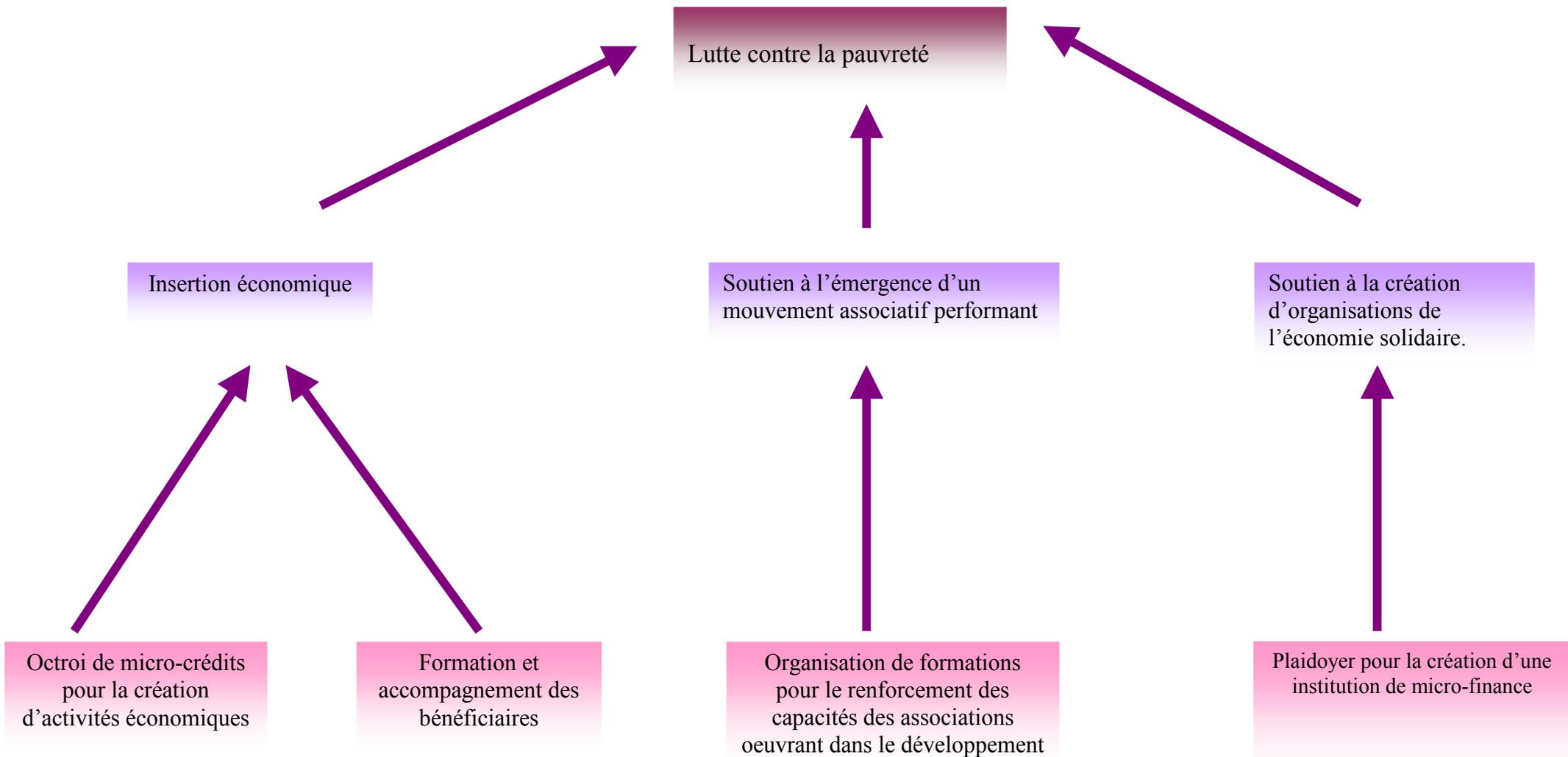
Les entretiens que nous avons eu avec les chefs de projets et les rapports consultés font état de l'importance du travail de proximité, seulement les bénéficiaires connaissent souvent une seule personne à la Touiza, qui se charge de l'accueil, du montage du projet et du suivi. Ceci est la conséquence du manque de personnel.

Les rayons d'intervention de la pépinière de Boghni et du bureau de Chéraga sont très vastes.

---

<sup>35</sup> Cette option aurait pu être tentée à Boghni où les bénéficiaires sont issus de la même Daira, voir même commune et sont encore emprunts des principes de solidarité qui caractérisent les communautés rurales d'autant plus que c'est le principe essentiel de la Touiza.

**Figure 8 : Objectifs de la Touiza en matière de développement socialement durable par l'insertion**



Source : établi par nous-mêmes

**Figure 9 : Principes de la micro-finance adoptés par la Touiza**



Source : établi par nous-mêmes

Nous n'avons pas eu connaissance de la fixation d'objectifs opérationnels concernant la croissance de l'activité (nombre de bénéficiaires), ni en matière de couverture géographique, pas d'objectifs financiers définis non plus tels que le renforcement du fonds revolving et l'amélioration du taux de remboursement pour assurer la rentabilité de l'opération de micro-crédit.

Nous n'avons pas non plus noté d'objectifs par rapport aux différentes catégories de public cible touchées, les bénéficiaires sont approchés comme étant une entité homogène et il leur est proposé pratiquement un seul produit, quelque soit leur situation de départ (chômeurs issus d'un ménage de la classe moyenne, personnes complètement démunies, genre etc.).

Ceci pourrait s'expliquer par la situation financière irrégulière (dépendance des bailleurs de fonds) qui ne permet pas de fixer des objectifs à l'avance et aussi tout simplement par la non adoption de la planification par objectifs comme méthode de travail.

## **2. La place accordée au micro-crédit par la Touiza**

C'est en 1996 que la Touiza a adopté le micro-crédit comme moyen d'intervention pour le développement. En effet, la Touiza voulait rompre avec les méthodes utilisées jusque là par les institutions publiques et beaucoup d'associations qui encourageaient l'assistanat. Pour cela, l'apport financier du PNUD destiné à subventionner des micro-projets a été transformé en micro-crédit. Ceci a permis d'attirer d'autres financements de la part de plusieurs bailleurs de fonds tels que l'ambassade du Canada, AGFUND, la fondation CUME ; CIDEAL, ISED etc.

Le micro-crédit a de ce fait pris de plus en plus d'ampleur et a permis à la Touiza de s'affirmer à l'échelle nationale et internationale comme une institution de développement.

L'activité micro-crédit aurait pu se développer encore mieux si ce n'était la crise provoquée par le départ, précipité au début des années 2000, de cadres et chefs de projets sur lesquels la Touiza a investi par la formation en matière de gestion de projets et du micro-crédit. Ces départs s'expliquent par la recherche d'une situation financière plus intéressante. Ceci s'est bien sûr répercuté sur la gestion du micro-crédit qui a connu un ralentissement.

Suite à cela, des mesures strictes ont été prises pour relancer cette activité notamment l'instauration de règles pour la gestion du personnel et sa spécialisation.

Le micro-crédit mobilise actuellement 10 personnes (la vice présidente développement, le responsable de la pépinière d'entreprise de Boghni et du bureau permanent de Chéraga, une secrétaire, une responsable des litiges, trois chefs de projets et deux consultants).

Le micro-crédit est visiblement une dimension importante pour la Touiza car même si l'activité connaît un ralentissement (actuellement les prêts sur fonds revolving sont gelés et sont accordés seulement dans le cadre de projets) le personnel chargé du micro-crédit reste mobilisé pour la gestion de ces projets (sélection de bénéficiaires, suivi et accompagnement, formation etc.) et participe avec les membres du bureau une réflexion qui devrait aboutir à une nouvelle stratégie dont l'un des principaux axes est la création d'une institution de micro-finance.

La Touiza ne compte pas arrêter d'octroyer des crédits mais cherche à améliorer ses performances et trouver les meilleurs moyens pour répondre aux besoins des populations exclus des services financiers.

### **3. Les mécanismes de prise de décision et de contrôle de la gestion du micro-crédit**

#### ***A. Les procédures***

Au fur et à mesure de l'acquisition d'expérience dans la gestion du micro-crédit, la Touiza s'est dotée de mécanismes de décision et de contrôle. Les procédures arrêtées ont été le fruit de plusieurs années de pratique. L'activité de micro-crédit est en perpétuelle organisation.

Selon le manuel de gestion du micro-crédit, 10 étapes sont nécessaires pour accorder un prêt. Celles-ci sont citées dans ce qui suit :

- Procédure 1 : Réception du candidat
- Procédure 2 : Le pré-accueil
- Procédure 3 : Accueil
- Procédure 4 : Etude des motivations et du profil du créateur
- Procédure 5 : Etude du marché
- Procédure 6 : Calcul du chiffre d'affaires
- Procédure 7 : Etude financière
- Procédure 8 : Etude juridique
- Procédure 9 : Préparation des dossiers
- Procédure 10: Réunion du conseil d'orientation
- Procédure 11 : Déblocage de prêt
- Procédure 12 : Signature des contrats

Les procédures citées ne sont pas forcément suivies à la lettre, les étapes de 4 à 8 ne sont pas systématiques, il n'existe d'ailleurs pas de démarche type. Les études sont par contre réalisées lorsque les prêts sont octroyés dans le cadre de projets tels que le projet CIDEAL pour lequel le bailleur de fonds a mis à la disposition du chef de projet une méthode de réalisation de l'étude financière.

Toutes ces étapes mises à part, les trois dernières sont souvent assurées par une seule personne, en général le chef de projet, le manque de personnel explique cet état de fait et aussi le fait que certaines d'entre elles soient omises.

## B. Les conditions d'octroi des crédits (Tableau n° 1)

Les conditions d'octroi des crédits résultent également de l'expérience acquise, -seulement très peu de changements ont été adoptés depuis leur instauration- et ce n'est qu'à partir de l'année 2005 qu'elles font l'objet de réflexion et seront certainement revues.

**Tableau n°1 : Examen des conditions d'octroi du crédit par la Touiza**

critère	Description dans le manuel	Observation
<i>L'âge</i>	Les bénéficiaires doivent avoir plus de 18 ans. La priorité sera accordée aux porteurs de projet les plus jeunes (18-35 ans), sans exclure pour autant les candidats d'un âge supérieur qui n'ont pas accès au système bancaire classique et présentant un projet crédible.	Cette description est largement respectée. La base de donnée de Boghni et Chéraga fait ressortir que les bénéficiaires sont tous jeunes et la majorité célibataires.
<i>La catégorie sociale ciblée</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des personnes à la recherche d'emploi, qualifiées et qui n'ont pas accès aux dispositifs publics de micro-crédit ou de soutien à l'auto-emploi et à la création d'entreprises. Cette population se situe dans les zones périurbaines, dans les zones d'habitat précaire qui jouxtent les grands centres industriels et dans les localités dépourvues de marchés du travail actif.</li> <li>- Des populations isolées en milieu rural et notamment en zone montagneuse qui sont éloignées aussi bien des marchés du travail que des services les plus élémentaires.</li> <li>- Des jeunes diplômés des universités et des centres de formation professionnelle et des exclus du système éducatif sans perspectives et sans moyens.</li> <li>- Des familles pauvres, ayant perdu des membres actifs, des femmes chefs de famille</li> <li>- Des promoteurs de micro-entreprises sans moyens et sans garanties bancaires</li> </ul>	Les jeunes soutenus par la Touiza sont effectivement dans le besoin de trouver un emploi, beaucoup d'entre eux bénéficient, tout de même, du soutien familial pour l'apport personnel.
<i>La justification d'une qualification</i>	dans le domaine d'investissement choisi	Ce critère est effectivement observé ce qui exclut les femmes qui possèdent des qualifications, mais pas de diplômes <sup>36</sup> .
<i>La capacité à réunir un capital initial</i>	équivalent à 30% du montant total du projet et à participer à hauteur de 15% du financement accordé par l'association pour les frais de gestion, de suivi et d'étude de leur dossier.	Ce critère a abouti récemment à un amendement, la participation est aujourd'hui entre 5 à 20 % selon le montant emprunté.

<sup>36</sup> Cette mesure vise à éviter les prête-noms, seulement le risque est d'exclure des candidates qualifiées mais non diplômées.

**Tableau n° 1 : Examen des conditions d'octroi du crédit par la Touiza (suite)**

<b>Critère</b>	<b>Description dans le manuel</b>	<b>Observation</b>
<i>Les garanties</i>	Le bénéficiaire doit être cautionné par une personne physique qui s'engage à rembourser le prêt en cas de défaillance de sa part.	<p>Le garant paye rarement pour le bénéficiaire en cas de litige, c'est souvent considéré comme une simple formalité par les bénéficiaires.</p> <p>La Touiza n'a pas recours à la garantie solidaire en raison de la dispersion géographique des bénéficiaires et l'octroi de prêts individuels.</p> <p>Les démarches adoptées par la Touiza pour faire profiter ses bénéficiaires des différents fonds de garantie créés pour les dispositifs publics tels que l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM ont été infructueuses.</p>
<i>Le projet</i>	<p>Le financement ira en priorité à des activités génératrices de revenus dans le domaine de la production et des services (aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural).</p> <p>Ne sont financés que les actifs et non la matière première.</p>	<p>Ne pas financer l'activité commerciale contribue à l'exclusion de personnes qui survivent grâce à ce type d'activité et qui auraient souhaité la développer pour améliorer leur revenu.</p> <p>Le non financement de la matière première est également un frein pour beaucoup de candidats notamment les femmes qui exercent des petites activités artisanales.</p>

Source : à partir de documents internes et de nos enquêtes et entretiens.

Les conditions d'éligibilité sont précisées dans le manuel du micro-crédit et synthétisées dans le tableau ci-dessus, seulement c'est le contact avec les candidats qui est le plus déterminant et à ce moment d'autres facteurs sont pris en considération notamment :

- L'initiative des chefs de projet et du responsable de la pépinière de Boghni et du bureau de Chéraga.
- Les candidats qui présentent des signes de nervosité ou de frilosité, à la moindre difficulté, sont éliminés.
- Les candidats qui bénéficient d'une expérience professionnelle ont plus de chance de voir leur projet financé.
- Il est particulièrement fait attention à ce que les femmes ne soient pas seulement des prêteuses noms mais réellement des porteuses de projets.

Les bailleurs de fonds imposent parfois des conditions supplémentaires telles que l'octroi exclusif des prêts à des femmes ou demandent des documents supplémentaires tels que des actes de propriétés notariées.

### ***C. Le conseil d'orientation***

Le conseil d'orientation qui se charge de la sélection, se réunit surtout pour les candidats qui reçoivent le micro-crédit du fonds revolving. Concernant les projets, dont le budget est distinct, les coordinateurs et les chefs de projets, recrutés spécialement pour la gestion de ces projets, parfois appuyés par des représentants des bailleurs de fonds, se chargent souvent eux-mêmes de la sélection des candidats.

Le comité d'orientation est constitué, selon le manuel du micro-crédit, de commissions qui regroupent les chefs de projets de Touiza, des élus locaux, des consultants de l'association, des représentants d'organismes financiers (les banques) et des membres de centres de formation. Toutefois, ces commissions se réunissent rarement au complet. Il arrive souvent qu'elles se réduisent aux responsables de la Touiza et les chefs de projet de la pépinière d'entreprises de Boghni et du bureau de Chéraga.

La vice présidente développement assure la coordination de l'activité micro-crédit et la coordination entre les différents responsables et les chefs de projet.

Les décisions sont globalement prises de manière assez souple et une grande confiance est accordée aux chefs de projets, lorsque les crédits sont accordés dans le cadre de projets, par contre, les membres du bureau de l'association, sollicités surtout pour la sélection des bénéficiaire du fonds revolving de la Touiza, sont plus attachés au respect de la démarche définie dans le cadre du manuel.

En ce moment, la Touiza est en phase de réflexion concernant aussi bien les procédures que les conditions d'octroi du crédit. Les propositions d'amendement sont d'abord traitées dans le cadre de commissions, elles sont ensuite exposées au bureau de l'association.

Les membres du bureau semblent être réticents à l'introduction d'amendements jugés contraires aux principes de l'association, notamment la solidarité, tels que le financement d'actions non économiques (maladie, formation, logement etc.) assimilé à l'exploitation de la misère de personnes vulnérables en raison de l'apport personnel et des frais de gestion exigés aux candidats aux prêts.

## **4. L'environnement réglementaire et juridique**

Nous l'avons déjà signalé, la Touiza est l'une des rares associations si ce n'est la seule à accorder des crédits, elle est autorisée pour cela par l'article **77 de l'ordonnance du 26 Août 2003 relative** à la monnaie et au crédit qui permet aux associations d'accorder des micro-crédits à leurs adhérents.

La loi de finance 2006 dans son article 81 semble aller vers la levée de cette interdiction. Elle permettrait la création d'une institution de micro-finance sous forme de coopératives d'épargne, considérées comme de véritables institutions de micro-finance.

***Ces dispositions répondent parfaitement au projet de la Touiza de créer une institution de micro-finance. Seulement tout porte à croire que ces coopératives fonctionneront avec des normes strictes suite aux différents scandales qu'a connu le secteur bancaire privé algérien ces dernières années<sup>37</sup>. Même si nous l'avons vu dans le point 4.2, l'environnement juridique est de plus en plus favorable au développement de la micro-finance.***

Toutefois, la Touiza oriente ses efforts vers l'analyse des textes de loi traitant de la question et vers la possibilité de faire du plaidoyer pour permettre au micro-crédit et à la micro-finance, en général, de prendre la dimension adéquate en Algérie.

---

<sup>37</sup> Notamment les affaires Khalifa et BCIA

## 5. L'environnement social

L'activité de micro-crédit a une particularité sociale indéniable en Algérie, les candidats au prêt ne sont pas forcément les plus démunis, ceux-là font plus appel aux dispositifs d'assistance sociale tels que l'Agence de développement social ou sont pris en charge par la solidarité familiale.

Les candidats de la Touiza et des dispositifs structurels d'insertion économique sont obligés de contribuer au financement du projet, ce qui exclut également les plus démunis.

Autre particularité du micro-crédit en Algérie, le montant du crédit très souvent supérieur à 500 €. La Touiza a d'ailleurs émis des réserves lorsque le PNUD a proposé de développer la formule microstart, qui a connu un très large succès dans d'autres pays tels que le Maroc, l'Égypte et le Bangladesh. Cette formule se caractérise par des petits prêts, moins de 200 €, un taux d'intérêt élevé (27%), la caution solidaire et doit réaliser un taux de remboursement de 90%.

L'absence quasi absolue d'usuriers en Algérie<sup>38</sup> ne favorise pas l'acceptation d'un taux d'intérêt aussi élevé par les populations intéressées par le micro-crédit, quelque soit leur degré de précarité.

Par ailleurs, la caution solidaire de groupe, appliquée dans la formule microstart, est difficilement applicable dans la mesure où la démarche de la Touiza consiste à octroyer des prêts individuels, il ne s'agit pas de développement communautaire, sauf dans le cadre du projet financé par la fondation espagnole Cume et même dans ce cas, si le projet a ciblé des zones marginalisées et a fixé des objectifs de développement communautaires, les micro-crédits octroyés sont surtout individuels et les bénéficiaires sont cautionnés par un proche.

Concernant le taux de remboursement, la Touiza adopte dans ce cadre une attitude réaliste, son taux de remboursement est de 72%. Il est pratiquement impossible d'atteindre les 90% visés par le PNUD.

Toute volonté de développement du micro-crédit doit tenir compte de ces facteurs spécifiques de la société algérienne et aussi de la diversité régionale et de genre.

### Résumé

Les objectifs et les principes d'action de la Touiza rejoignent ceux développés par les adeptes de l'économie solidaire par le biais de la micro-finance pour la lutte contre la pauvreté et pour le développement social durable. Par ailleurs, la Touiza travaille ouvertement pour la participation de la société civile à la réalisation de ces objectifs. Seulement elle ne fixe pas d'objectifs opérationnels en raison de l'instabilité de son approvisionnement en fonds.

La mobilisation de personnel et les efforts déployés pour assurer le meilleur service possible aux populations cibles marginalisées et pour amener d'autres organisations de la société civile à intégrer le domaine de l'économie solidaire, montre que la dimension développement par le biais de son outil le micro-crédit est prioritaire pour la Touiza.

La Touiza a développé des procédures et des conditions d'éligibilité qui sont le fruit de ses 10 ans d'expérience dans le domaine de la gestion du micro-crédit. L'objectif est que les candidats au prêt les ressentent les moins contraignantes possibles. Seulement la Touiza tient à sélectionner des personnes qui sont réellement dans le besoin et qui sont véritablement porteurs de projets.

Le cadre juridique et social algérien est assez spécifique, c'est pour cela que la Touiza a adapté cet outil à la société algérienne, en octroyant des prêts souvent individuels et supérieurs à 1000 euros alors que le micro-crédit classique est souvent inférieur à 200 € et collectif (la garantie est solidaire). Concernant le cadre juridique, l'interdiction de collecter l'épargne constitue un frein au renflouement du fonds *revolving* et renforce la dépendance aux bailleurs de fonds qui, de ce fait, posent des conditions à l'octroi des fonds.

<sup>38</sup> Source : entretien avec M. Belaidi, ancien directeur de l'emploi, consultant auprès de la Touiza.

## II. Sur le plan technique

### 1. Les ressources humaines

Comme précisé plus haut, le micro-crédit mobilise actuellement une dizaine de personnes. L'organigramme de la structure développement chargée du micro-crédit est joint en annexe n° 4. Neuf de ces personnes sont des permanents salariés. Deux des chefs de projets sont payés grâce aux budgets des projets qu'ils gèrent, les consultants et la vice présidente développement sont bénévoles.

Les responsables de projet sont des agro-économistes (chef de projet CIDEAL et le responsable du bureau de Chéraga) ou des agronomes (vice présidente développement).

Les chefs de projets sont sollicités pour des tâches très diverses qui demandent des compétences variées, ils sont appelés à sélectionner les candidats, non seulement pour leur qualification mais aussi pour leur motivation et persévérance, ils sont aussi chargés de réaliser l'étude commerciale et l'étude technico-économique. Par ailleurs, ils doivent assurer le suivi et l'appui des bénéficiaires.

*Tout le monde s'accorde à dire que cette organisation du personnel dans le dispositif pour efficace qu'elle soit pour gérer l'actuelle situation ne permet pas une croissance de l'activité micro-crédit.*

*Les chefs de projet, par exemple, sont assistés, dans le cadre des projets, par un coordinateur (projet Cume) ou une assistante (projet CIDEAL), par contre, les bénéficiaires du fonds revolving étaient accueillis, orientés et suivis par une seule personne.*

*Les salaires reçus par les cadres de la Touiza ne sont pas conformes, selon eux, aux efforts fournis ce qui conduit forcément à une instabilité du personnel. Les cadres recherchent de meilleurs revenus et de meilleures conditions de travail.*

#### **La formation des cadres de la Touiza gérant le micro-crédit**

La formation de ses cadres est primordiale pour la Touiza. Les formations visent à renforcer les capacités du personnel dans la gestion de l'activité micro-crédit et pour apporter un appui aux bénéficiaires.

La formation a de tout temps revêtu une importance capitale pour la Touiza. Aucune occasion n'est manquée pour intégrer un volet formation dans les projets élaborés et mis en œuvre en partenariat avec des Organisations ou des institutions, aussi bien nationales, comme par exemple le ministère de la jeunesse et des sports, le ministère des affaires étrangères, les écoles de l'enseignement supérieur telles que l'école nationale d'administration et l'école d'architecture, qu'étrangères. Celles-ci ont permis l'organisation de la majorité des formations. Il s'agit de partenaires tels que l'agence de coopération espagnole, la chambre de commerce et la mairie de Barcelone, le collège coopératif en France et aussi Touiza solidarité, une association de droit français émanant de la Touiza Algérie.

La Touiza ne fait pas profiter seulement ses cadres de ces formations. Elle a souvent organisé des cycles de formation pour les cadres d'autres associations, des élus locaux, des cadres administratifs etc.

Les thèmes abordés concernent aussi bien la gestion locale, la gestion de l'environnement, des déchets et la gestion d'entreprise que l'élaboration de projets et les approches de développement (approche participative, approche genre etc.)

*Toutefois, nous avons noté dans les différents bilans de formation que les cadres de la Touiza chargés de la gestion du micro-crédit ne sont pas formés dans des domaines touchant justement à la micro-finance (gestion des crédits, gestion des impayés, la communication avec les bénéficiaires, la collecte de l'information etc.), mis à part la gestion des micro-entreprises.*

Par ailleurs, le problème récurrent vécu par la Touiza, analysé précédemment, depuis sa création est le départ des cadres sur lesquels l'association investit par la formation. Ceci crée une instabilité dans la gestion et le suivi de l'activité micro-crédit, qui constitue l'essentiel du programme de développement de la Touiza.

Le départ des cadres peut s'expliquer par deux raisons : la recherche de meilleures conditions salariales et d'un employeur qui garantirait une meilleure stabilité de l'emploi. L'économie solidaire n'étant pas encore considérée comme porteuse de croissance économique en Algérie. De ce fait, le travail pour une association est encore vécu par les cadres comme une transition vers quelque chose de plus stable<sup>39</sup>.

L'association compte par ailleurs sur les membres du bureau et des bénévoles pour combler les éventuelles lacunes laissées par des départs inattendus. Par ailleurs, certains des cadres partant restent à la disposition de la Touiza soit bénévolement et/ou en tant que consultants selon les circonstances.

## **2. Les outils et les moyens de gestion du micro-crédit**

### ***A. Le manuel du micro-crédit***

Le manuel du micro-crédit est un outil qui a permis de matérialiser les 10 ans d'expérience de la Touiza en matière de gestion du micro-crédit. Il présente les principes, les objectifs et la démarche de la Touiza et surtout les services offerts dans ce domaine (financiers et non financiers), les critères d'éligibilité, les conditions d'octroi des prêts et les procédures.

L'objectif de ce manuel est de servir de référence pour les gestionnaires du micro-crédit à la Touiza, il n'est toutefois pas suivi à la lettre. Par exemple, nous l'avons vu, les chefs de projet ont la possibilité de procéder au choix des bénéficiaires et ils assurent une partie importante des prestations aussi bien financières que non financières.

*Aujourd'hui, ce manuel fait l'objet d'un examen approfondi pour une réadaptation des conditions d'octroi du crédit notamment le montant accordé, l'apport personnel et les frais de gestion.*

*Le manuel constitue une base de travail pour la création d'une institution de micro-finance, l'ensemble de la procédure doit être adapté à cette éventuelle nouveauté dans la gestion du micro-crédit.*

### ***B. Le logiciel de gestion de la base de données des bénéficiaires***

Ce logiciel a été conçu et livré, durant le mois de juillet 2006, suite à une commande de la Touiza à une entreprise privée. Il devrait permettre de constituer une base de données exhaustive de l'ensemble des bénéficiaires du micro-crédit depuis 1996.

Il vise à améliorer le suivi des bénéficiaires, notamment l'état des remboursements et à les classer selon des critères pertinents tels que l'âge, le genre, la nature de l'activité, l'état des remboursements, etc. Ce travail n'a pas pu être réalisé jusqu'à maintenant en raison de la dispersion des données ce qui a conduit à la difficulté de procéder à tout travail d'analyse des bénéficiaires.

La base de données générale étant donc en construction, il nous a été impossible de l'exploiter, l'absence de fichiers exhaustifs et la surcharge de travail sur le personnel retarde la finalisation de cet outil important de gestion et d'évaluation du travail accompli.

---

<sup>39</sup> Il faut tout de même signaler le total investissement des chefs de projet actuels dans l'accomplissement de leur mission, par exemple celui de Chéraga effectue les déplacements vers les bénéficiaires en empruntant les moyens de transport en commun.

Toutefois, la pépinière de Boghni et le bureau de Chéraga qui disposent d'ordinateurs, ont leur propre base de données même si elles ne sont pas établies selon des critères homogènes.

### ***C. La gestion de la comptabilité***

La Touiza ne tient pas une comptabilité séparée de l'activité micro-crédit. C'est l'une des propositions émises par la commission de dynamisation du micro-crédit. La séparation du compte permettrait d'avoir une vision plus claire de la situation financière de cette activité et aussi de fixer les ratios financiers les plus adéquats (taux de remboursement, taux d'intérêt, taux d'impayé, portefeuille à risque etc.) nécessaires pour une pérennisation de l'activité, surtout en vue de la création de l'IMF.

***L'absence d'un compte distinct pour le micro-crédit ne permet pas de réaliser une analyse financière de l'état actuel de l'activité micro-crédit, il a été seulement possible de faire une analyse sur une année du fonctionnement financier au niveau de la pépinière de Boghni et du bureau de Chéraga.***

### ***D. Les moyens matériels destinés au micro-crédit***

Selon la vice présidente développement, les moyens matériels tels que : l'outil informatique, les moyens de communication (téléphone, Internet) et les moyens de déplacement ne manquent pas dans l'état actuel des choses pour les activités de suivi et d'accompagnement.

Seulement, la pépinière de Boghni, par exemple, qui dispose de suffisamment de matériel didactique, ne possède pas de véhicule, pourtant elle est située dans une zone rurale et a un rayon d'intervention vaste. Les bénéficiaires se trouvent parfois dans des zones montagneuses difficiles d'accès et assez éloignées de la pépinière.

Du matériel est acquis dans le cadre de projets tel que le projet CUME qui a permis, au personnel chargé de la gestion du projet, de disposer de matériel didactique tel que des micro-ordinateurs et une photocopieuse et de matériel de transport : un véhicule.

## **3. La diffusion de l'information**

Le travail de proximité adopté par la Touiza se vérifie au niveau des moyens d'information utilisés pour atteindre sa population cible. Les responsables des bureaux décentralisés, par exemple, engagent des actions dynamiques vers les lieux de regroupement des jeunes tels que les centres culturels et les centres professionnels. Des efforts de rapprochement sont déployés, aussi, envers les autorités locales qui orientent des candidats vers la Touiza.

***Concernant la communication de masse (journaux, télévision, radios, dépliants affiches, organisation de séminaires, d'ateliers, d'exposition ventes), nous avons noté qu'il n'existait pas de stratégie dans ce sens, il est envisagé néanmoins de créer un site Internet qui présenterait le travail de la Touiza et permettrait aux bénéficiaires d'exposer leurs produits.***

Dans ce cadre, nous avons découvert que la Touiza est présentée dans le portail de micro-finance, un site consacré à la micro-finance alimenté par un ensemble de structures spécialisées telles que le CGAP, appui au développement autonome et le GRET<sup>40</sup>. Ce site : [http://www.lamicrofinance.org/resource\\_centers/profilalgerie](http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/profilalgerie), présente la Touiza en tant que seule ONG en Algérie à adopter le micro-crédit comme outil d'insertion économique des populations non bancables et se trouvant dans une situation précaire.

---

<sup>40</sup> Groupe de Recherche et d'Etudes Technologiques

Le « bouche à oreille » constitue le moyen privilégié d'information de la Touiza, cette façon de faire lui permet de recevoir des candidats, bénéficiant d'une garantie morale, recommandés par d'anciens bénéficiaires ou de structures locales tels que la mairie, la Daira ou les centres de formation.

La Touiza ne souhaite pas, par ailleurs, être assaillie par des demandes que ses moyens humains, matériels et financiers ne pourraient supporter.

#### **4. Les méthodes de mesure de l'impact**

Il ressort des entretiens et des documents consultés que l'indicateur le plus important de mesure de l'impact est la création d'emploi.

Même si la Touiza a adopté le micro-crédit depuis 1996, l'impact n'a jamais été vraiment mesuré auprès des bénéficiaires. Il existe bien une tentative dans ce sens initiée par un cadre de la Touiza en 2005, seulement sur les 62 personnes interrogées, 22 seulement ont vu leur enquête exploitée.

L'examen du questionnaire utilisé pour la réalisation de cette étude montre qu'il s'agit de 14 questions ouvertes qui, même si elles touchent à des aspects très diversifiés, conduisent à des réponses difficilement exploitables statistiquement.

L'absence de stratégie de mesure de l'impact de façon régulière, a conduit aujourd'hui la Touiza à geler l'opération de micro-crédit accordé dans le cadre du fonds revolving. En effet, le dispositif actuel a montré des défaillances qui auraient pu être détectées et corrigées avant de devenir assez importantes pour en arriver à une décision aussi radicale.

La diversité géographique des bénéficiaires et la dimension genre sont des facteurs pour lesquels la mesure d'impact est intéressante. Nous avons d'ailleurs adopté cette catégorisation dans le traitement des résultats des enquêtes que nous avons effectuées auprès des bénéficiaires.

#### **Résumé**

Le personnel chargé de gérer l'activité de micro-crédit est assez suffisant pour une ONG algérienne. En effet, l'association emploie neuf personnes, dans ce cadre, ce qui la distingue en Algérie. Seulement, les conditions de travail et leur rémunération poussent les cadres à quitter l'association ce qui crée une perte considérable de la capitalisation de l'expérience et même parfois de l'information.

En effet, les cadres de la Touiza bénéficient de formations qui renforcent leurs capacités dans des domaines touchant le développement durable et l'économie solidaire. Nous avons tout de même noté une insuffisance dans le programme de formation concernant le domaine de la gestion technique et financière du micro-crédit et aussi de la communication.

Le manuel du micro-crédit et la création, en cours, d'une base de données des bénéficiaires sont la preuve d'une volonté de l'association à mieux capitaliser l'expérience de l'association en matière de gestion du micro-crédit. Cependant, la Touiza ne tient pas une comptabilité séparée de l'activité micro-crédit ce qui ne lui permet pas de déterminer le vrai coût des crédits et de décider des pratiques financières cherchant la rentabilité.

L'association n'a pas développé une réelle stratégie de communication et d'information destinée à son public cible, elle compte sur quelques actions de proximité et sur la circulation de l'information par le biais d'anciens bénéficiaires et de structures locales partenaires.

### III. La gestion financière du micro-crédit

#### 1. Les bailleurs de fonds et le portefeuille de crédit

L'examen de la liste des bailleurs de fonds qui ont soutenu la Touiza pour la création de l'activité micro-crédit et son développement (Tableau n° 2) montre que les instances publiques n'ont apporté des subventions qu'une seule fois à travers le Ministère de la solidarité nationale.

La Touiza a recours, de ce fait, à des bailleurs de fonds étrangers, il arrive souvent que ce soit ces derniers qui la sollicitent pour la gestion de projets dont le micro-crédit est l'une des composantes (projet Cume) ou la seule composante (projet CIDEAL et projet ISED). Pour le moment, il n'y a aucun bailleur de fonds du secteur privé national. Ceci est dû simplement à une absence de plaidoyer envers eux de la part de la Touiza.

Le micro-crédit à la Touiza a deux sources de financement, le fonds revolving et les fonds destinés aux projets. Le fonds revolving est alimenté par les frais de gestion et l'apport personnel ainsi que les remboursements. Il s'agit de la principale source de financement des micro-crédits octroyés par la pépinière d'entreprises de Boghni et le bureau de Chéraga.

**Tableau n° 2 : Les bailleurs de fonds qui ont collaboré avec la Touiza**

Bailleurs de fonds	Année	Observations
<b>Ambassade du Canada</b>	1996	
<b>Fondation espagnole</b>	1996	
<b>PNUD</b>	1997	Nature des activités financées : Apiculture, élevage ovin, élevage caprin, ce fonds a servi à la création du fonds revolving de la Touiza.
<b>Ministère de la solidarité nationale</b>	2001	
<b>AGFUND : Arab Gulf Foundation</b>	2003	Activités financées : fromagerie, chèvrerie
<b>ISED : Institute for social and economic development (Société de droit privé à but non lucratif, domiciliée aux Etats-Unis).</b>	2005	Montant global accordé à la Touiza : 20000 \$, Nombre de bénéficiaires : 40 femmes, Montants des crédits octroyés par personne : 150000 DA.
<b>La Fondation espagnole Cume</b>	2005	Nombre de bénéficiaires : 10 et 5 coopératives
<b>Centre de communication, investigation et documentation «Europe-Amérique» latine (CIDEAL)</b>	2006	Nombre de bénéficiaires prévues : 80 femmes dont la moitié en 2006.

Source : à partir de documents de la Touiza et entretiens, 2006

Les perturbations connues par le fonds revolving, dues essentiellement au financement d'activités d'animation et aussi aux remboursements irréguliers, ont obligé la Touiza à geler ce fonds et à octroyer le micro-crédit seulement dans le cadre de projets financés directement par les bailleurs de fonds.

Par ailleurs, la législation actuelle ne permet pas, comme signalé précédemment, à une association de collecter l'épargne des bénéficiaires de micro-crédit. Ceci aurait pu, comme pour la plupart des IMF, renforcer le fonds revolving et l'autofinancement de la Touiza, au lieu d'être dépendante des bailleurs de fonds.

## 2. La participation des bénéficiaires

Suite aux propositions de la commission de dynamisation du micro-crédit, l'apport personnel de 30% du montant du projet est devenu proportionnel au montant du prêt, tandis que les frais de gestion sont toujours maintenus à 15% :

- 5 000 à 50 000 DA<sup>41</sup> : Apport personnel 5 %, Frais de gestion 15 %
- 50 000 et 100 000 DA : Apport personnel 15 %, Frais de gestion 15%
- 100 000 DA et plus : Apport personnel 20 %, Frais de gestion 15%

Ces nouvelles mesures sont appliquées actuellement dans l'octroi de crédits dans le cadre de projets notamment le projet CIDEAL. Même au moment où il était à 30%, il est arrivé que l'apport personnel soit adapté à des situations extrêmes, notamment dans le cadre de projets tels que le projet Cume.

### Résumé

Les sources de financement des crédits sont essentiellement issues des bailleurs de fonds, grâce auxquels la Touiza a constitué un fonds revolving alimenté par les remboursements, les frais de gestion et l'apport personnel des bénéficiaires (pour remplacer l'épargne que la Touiza n'est pas autorisée à collecter).

Cependant, l'utilisation du fonds revolving pour financer d'autres activités, notamment d'animation, limite sa portée et privilégie le recours au financement direct des crédits par les bailleurs de fonds dans le cadre de projets.

Même si le crédit accordé par la Touiza est un crédit solidaire, ce n'est pas au sens classiquement donné à cette notion (les membres d'un groupe se garantissent mutuellement) ; pour la Touiza, il s'agit d'une garantie apportée par un proche de l'emprunteur, après avoir apporté la preuve de disposer d'un revenu régulier.

## IV. Zones couvertes et activités financées

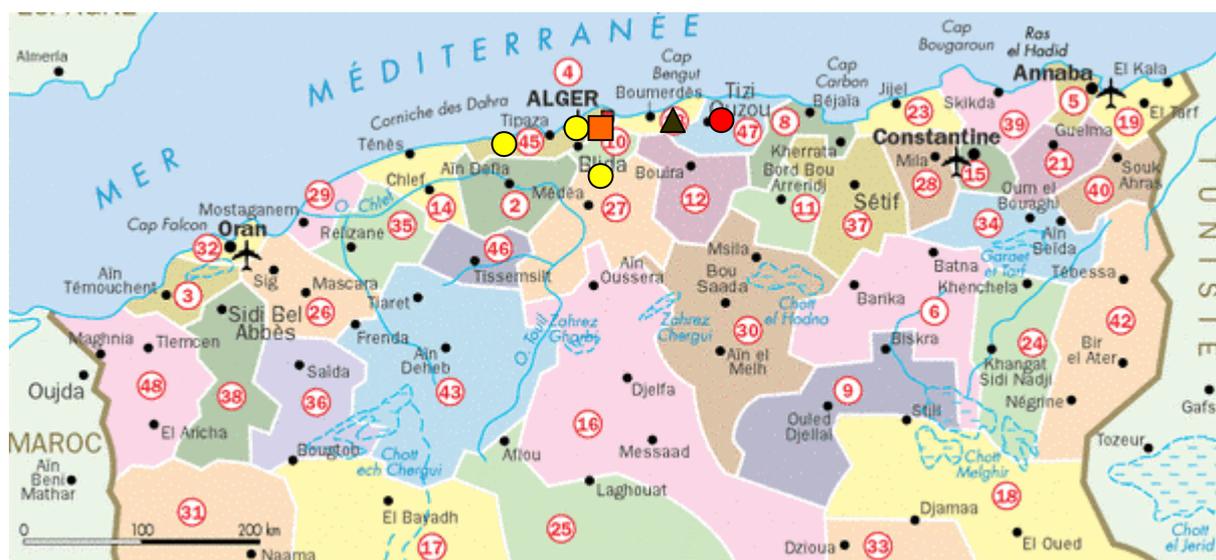
### 1. Le rayon d'intervention

Les fonds limités dont dispose la Touiza ne permettent pas d'élargir son rayon d'intervention en dehors de la zone centre nord du pays, notamment les wilayas d'Alger, de Tizi-Ouzou, de Tipaza, de Boumerdes, et de Blida (Figure n° 10)

---

<sup>41</sup> 1 € = 100 dinars algériens (notamment sur le marché parallèle).

Figure n° 10 : Zones couvertes par la Touiza



- Zone d'intervention et de présence d'un bureau
- Zone d'intervention et de présence d'une pépinière d'entreprise
- ▲ Zone d'intervention
- Localisation du siège national de la Touiza

Source : carte établie par nous-mêmes à partir d'une carte de Wikipédia

La pépinière de Boghni, active depuis 1999 et qui peut accueillir 10 entreprises, explique le nombre important de bénéficiaires à Tizi-Ouzou, de même que pour le bureau de Chéraga, ainsi que la présence du siège national de l'association pour Alger.

A un moindre degré, nous trouvons des bénéficiaires de la Touiza à Tipaza, Blida et Boumerdes.

Les communes d'intervention au niveau des wilayas de Tizi-Ouzou et d'Alger sont représentées dans les figures n°11 et n° 12.

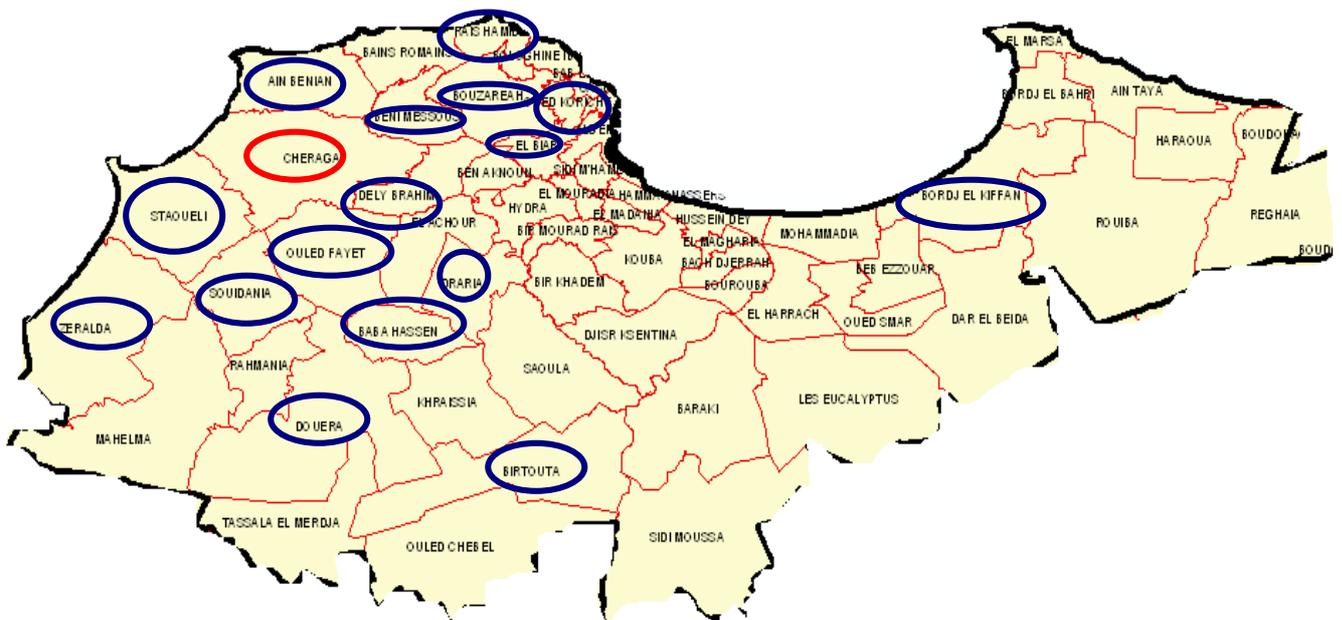
Figure n° 11 : Zones touchées par la Touiza dans la wilaya de Tizi-Ouzou



Source : établie par nous-mêmes à partir d'une carte du Ministère des ressources en eaux

Au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, il est clair que c'est la commune de Boghni et ses environs qui concentrent le plus grand nombre de bénéficiaires. Au niveau des communes éloignées telles que Zekri et Freha, ce sont des bénéficiaires touchés dans le cadre de projets de développement de l'élevage qui se retrouvent le plus.

Figure n° 12 : Zones touchées par la Touiza dans la wilaya d'Alger



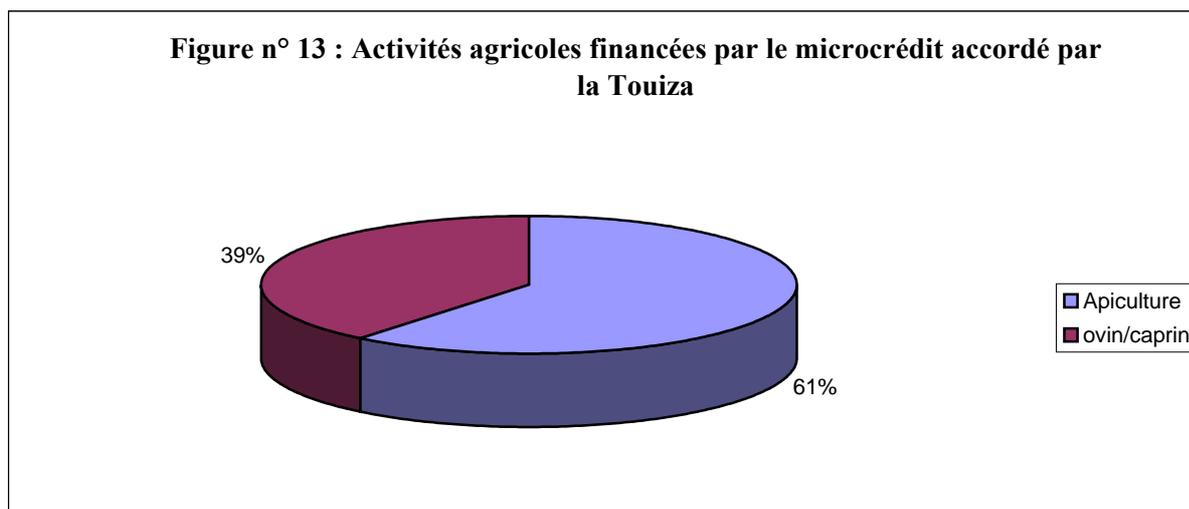
Source : établie par nous-mêmes à partir d'une carte du ministère des ressources en eaux

Une zone plus vaste est touchée au niveau de la wilaya d'Alger, les bénéficiaires de la Touiza sont surtout recensés dans la partie ouest.

La présence d'un bureau à la commune de Chéraga (en rouge sur la carte), le dynamisme du responsable du bureau et la coopération des autorités locales, qui orientent des personnes marginalisées vers le bureau de la Touiza, expliquent la concentration des bénéficiaires dans cette commune et celles qui lui sont limitrophes.

## 2. Les activités financées

Concernant le milieu rural, les activités agricoles financées sont surtout des activités d'élevage (Figure n° 8), notamment : l'élevage ovin, l'élevage caprin (107 bénéficiaires) et l'apiculture (166 bénéficiaires) surtout dans des zones montagneuses de Tizi-Ouzou, Blida et Tipaza.



Source : nos enquêtes

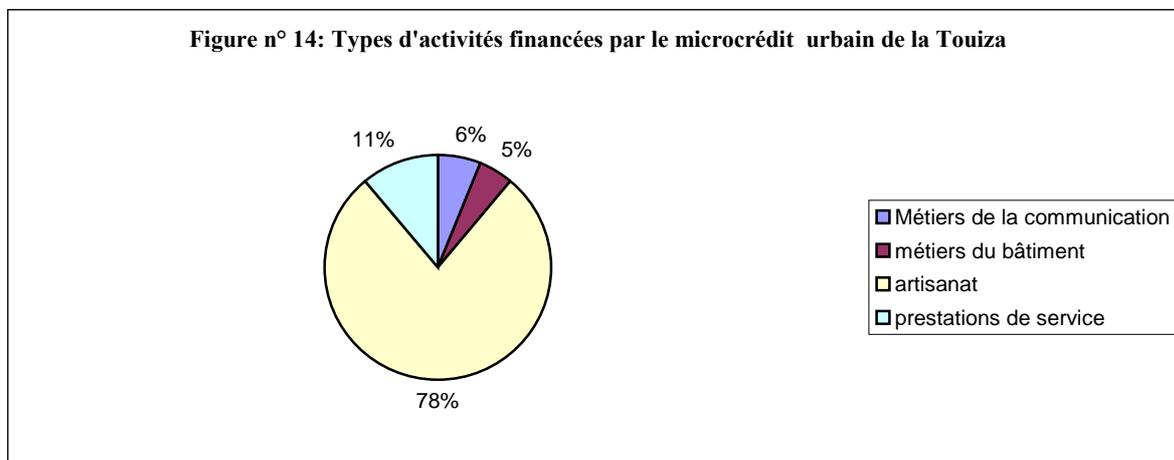
Pour le milieu urbain, 35 types d'activités ont été recensés. Avec 45 bénéficiaires, la couture est l'activité qui en compte le plus. Cette activité se détache par rapport aux autres puisque en deuxième position, bien loin, nous trouvons la menuiserie avec 12 candidats puis encore des activités féminines telles que le tricot avec 9 bénéficiaires et la coiffure avec 7 bénéficiaires.

Puis viennent les autres activités pratiquées souvent par un à deux bénéficiaires (**Tableau n° 3**).

Tableau n° 3: Répartition des activités financées par la Touiza dans le milieu urbain

Par groupe d'activités	Nombre de bénéficiaires	Activités	Nombre de bénéficiaires
Métiers de la communication	6	Art graphique, audio visuel	1
		photographie, publication	2
Métiers du bâtiment	5	Bâtiment, maçonnerie, plomberie	4
		Carreleur	1
Artisanat	77	Couture	45
		Menuiserie	12
		Tricot	9
		Tissage tapis	6
		Bijouterie	4
Prestations de service	11	Vannerie	1
		Cyber café	5
		Taxi phone	3
		Multiservice	2
Autres	14	Comptabilité, consulting,	1
		Informatique	8
		Climatisation	5
		Crèche, électricité, fabrication de balais, lavage auto, pâtisserie, serrurerie, soins généraux	1
<b>Total</b>	<b>113</b>		

Source : à partir de documents de la Touiza, 2006



Source : établi par nous-mêmes, 2006

Ce sont surtout les métiers de l'artisanat avec 77 bénéficiaires, notamment les activités féminines qui sont le plus représentés : 60 bénéficiaires pratiquant la couture, le tricot et le tissage de tapis.

Nous avons noté quelques idées originales d'activités tel que les **soins généraux et un bureau de consulting**.

**Par contre, les activités commerciales ne sont pas du tout financées par la TOUIZA, de même que les besoins non économiques tels que les soins, la formation, l'accès au logement etc.**

*La notion de fongibilité du crédit, très répandu de par le monde dans le secteur de la micro-finance<sup>42</sup> et qui consiste en l'utilisation des crédits par les emprunteurs pour couvrir des besoins sociaux tels que l'alimentation ou l'éducation des enfants, n'est pas possible pour les bénéficiaires de la Touiza, puisque les actifs destinés au démarrage du projet, sont payés par la Touiza directement aux fournisseurs.*

## Résumé

La zone d'intervention de la Touiza concernant le micro-crédit est concentrée au centre nord du pays notamment les wilayas de Tizi-Ouzou, d'Alger, de Blida, de Tipaza et de Boumerdes. Seulement la localisation de la pépinière d'entreprises à Tizi-Ouzou et d'un bureau à Chéraga explique la concentration de la majorité des bénéficiaires dans ces deux wilayas.

Concernant la nature des activités développées par les emprunteurs, on distingue les activités d'élevage encouragées, surtout à la fin des années 90, dans le cadre de projets financés essentiellement par le PNUD et actuellement par la fondation Cume.

Le fonds revolving finance, aussi bien dans le milieu rural que dans le milieu urbain, des activités d'artisanat notamment celles pratiquées par les femmes : la couture, la coiffure et le tissage.

## V. Les services non financiers

La Touiza met un point d'honneur à assurer les meilleures prestations non financières aux bénéficiaires du micro-crédit.

La formation, l'accompagnement et le suivi sont fournis aussi régulièrement que possible, même si ces services sont l'une des raisons qui font ressentir le manque d'effectif à la Touiza. En effet, selon le manuel, les bénéficiaires doivent être suivis, même une année, après avoir reçu le prêt. Ceci devenait de plus en plus difficile en raison de l'augmentation du nombre de bénéficiaires, alors que le personnel chargé de cette mission n'a pas connu de changement notable.

### 1. La formation des bénéficiaires

La formation des bénéficiaires n'est pas systématique, mais elle est assurée le plus régulièrement possible. Les formations visent soit à améliorer leurs performances techniques soit leurs compétences dans des domaines où ils ne sont pas initiés tels que la gestion d'entreprise, la comptabilité, la commercialisation etc. Des structures publiques telles que les centres de formation, les directions des services agricoles apportent souvent leur appui à l'organisation de ces formations et il est souvent recouru aux permanents ou aux volontaires de la Touiza.

*Il n'existe cependant pas de bilan exhaustif dans ce domaine, mais selon les informations recueillies lors des entretiens, nous avons appris que les formations sont plus organisées dans le cadre de projet lorsque le financement est clairement identifié.*

**A titre d'exemple, les bénéficiaires du projet Cume, ont suivi un programme de formation qui s'est déroulé comme suit :**

- Plusieurs cycles de formation sur sites et campagnes de sensibilisation et de formation au cas par cas dans le cadre des montages des micro-entreprises ou des coopératives

<sup>42</sup>Portail Micro-finance : [http://www.lamicrofinance.org/resource\\_centers/impactperf/article/16645/#Q1](http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/impactperf/article/16645/#Q1)

- 2 cycles de formation sur l'agriculture durable et l'agriculture biologique
- 2 ateliers et 1 stage pratique de formation sur les techniques d'élevage ovin
- 3 ateliers et 2 stages pratiques de formation sur les techniques d'apiculture
- 2 ateliers de formation sur les techniques d'élevage caprin et 1 stage pratique (de 2 jours) en fabrication de fromage de chèvres
- 1 atelier de formation aux techniques d'élevage avicole

## 2. L'accompagnement et le suivi

Les bénéficiaires, comme signalé plus haut, sont accompagnés et suivis, l'accompagnement commence dès obtention de l'accord pour le prêt. Le candidat bénéficie automatiquement d'un appui pour le montage du projet et la réalisation d'études dans les domaines juridique, commerciale et économique. Ces dernières sont souvent réalisées par les chefs de projet. Ce sont eux aussi qui assurent le suivi.

Il n'existe aucune forme d'organisation des bénéficiaires, ceci aurait pu favoriser le suivi des plus anciens. La Touiza a complètement perdu la trace de certains d'entre eux, notamment dans le milieu rural, c'est ainsi qu'il est très difficile de retrouver les premiers bénéficiaires du financement accordé dans le cadre du projet PNUD, il s'agit surtout d'éleveurs ovins et caprins et d'apiculteurs.

Les départs successifs de chefs de projets et le changement fréquent de délégué général (postes permanents) expliquent en partie cet état de fait. La concentration de l'information, concernant les bénéficiaires, sur une seule personne (le chef de projet) à laquelle s'ajoute l'absence, jusque là, d'un outil de gestion d'une base de données (en création) a favorisé la dispersion de l'information.

*Il ressort des entretiens que les services non financiers sont en débat au sein de la Touiza, mais de l'avis général, celles-ci permettent d'installer un climat de confiance avec les bénéficiaires ce qui améliore les résultats notamment en matière de remboursement.*

*Le débat porte sur l'opportunité d'assurer des services non financiers. Ceux-ci seraient selon l'une des visions défendues, la cause du déséquilibre du fonds revolving, le dispositif de la Touiza ne pourrait pas supporter ces dépenses. Par ailleurs, les services non financiers ne devraient pas, selon cette vision, être prioritaires, mais plutôt la rentabilité de l'opération de micro-crédit.*

*Cependant, malgré ces insuffisances (formation non systématique, suivie seulement pendant la période du prêt, manque flagrant de moyens de déplacement etc.), les services non financiers constituent une valeur ajoutée pour l'association. En effet, lorsque les moyens suivent, dans le cadre de projets, les bénéficiaires reçoivent une formation de bonne qualité. La Touiza mobilise pour cela ses propres compétences et fait appel à des partenaires lorsque cela s'avère nécessaire.*

### Résumé

Les services non financiers revêtent une importance capitale pour la Touiza. La formation, le suivi et l'accompagnement sont considérés comme une valeur ajoutée.

L'insuffisance de moyens humains et matériels rend cette conviction difficile à concrétiser de sorte que les formations sont organisées essentiellement dans le cadre de projets financés par les bailleurs de fonds tels que la fondation CUME et CIDEAL.

De ce fait, les emprunteurs financés par le fonds revolving, essentiellement ceux de la pépinière de Boghni et du bureau de Chéraga, sont suivis et accompagnés mais ont rarement suivi des formations .

## **VI. Le partenariat et l'affiliation aux réseaux spécialisés dans la micro-finance**

*Le partenariat est une forme de coopération encouragée par la Touiza, surtout à l'échelle locale. La pépinière d'entreprise de Boghni et le bureau de Chéraga ont une relation très étroite avec les autorités locales, les centres culturels et même des associations locales.*

Par ailleurs, même s'ils ne sont pas toujours fonctionnels, les conseils d'orientation chargés de la sélection des candidats au micro-crédit associent, comme déjà signalé, plusieurs partenaires ce qui dénote de la volonté de donner une dimension intégrée à l'activité micro-crédit.

La Touiza se rapproche également des institutions chargées de gérer les outils de lutte contre le chômage et la pauvreté, seulement une seule opération a été réalisée dans ce cadre avec la CNAC de Tizi-Ouzou avec laquelle la Touiza a mené à bien un programme d'octroi de micro-crédit à des candidats intéressés par l'élevage ovin. Par ailleurs, même si un représentant de la Touiza fait partie du comité d'orientation de l'Agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM), il n'y a pas de projets menés en commun.

Concernant le partenariat international, l'association bénéficie de l'appui du crédit coopératif et de la fédération européenne des banques éthiques et alternatives (FEBEA) qui regroupe 16 banques européennes qui financent des projets dans l'économie sociale et solidaire.

Pour l'avenir, plusieurs partenariats possibles ont été identifiés par la mission du crédit coopératif durant le mois de janvier 2006 notamment avec le ministère des affaires religieuses pour la gestion du fonds de la Zakat et la caisse nationale de mutualité agricole qui serait intéressée par l'activité micro-crédit.

A l'échelle internationale, en plus des bailleurs de fonds cités précédemment, des institutions telles que le CGAP, SFI, AFD mais aussi la SIDI, le consortium Etinos, la fondation Un sol Mon, Epargne Sans frontières, l'Union Européenne, apportent leur appui technique à la Touiza, notamment dans son projet de création d'une institution de micro-finance.

Touiza est également partenaire avec Touiza Solidarité à Marseille et Touiza Solidaritat à Barcelone, celles-ci sont des associations de droit français et espagnol créées spécialement pour apporter leur appui à Touiza Algérie.

Par ailleurs, la Touiza est membre de plusieurs réseaux tels que le réseau Med forum (25 pays méditerranéens actifs dans l'environnement et la protection de la nature) et le réseau Alliance Maghreb - Machrek sur l'eau. Seulement elle ne fait partie que d'un seul réseau de la microfinance, le réseau SANABEL, un réseau arabe de développement du micro-crédit.

La Touiza a un statut d'observateur au Conseil économique et social de l'Organisation des Nations Unies (ECOSOC).

***Globalement, la Touiza est considérée comme étant une association de développement crédible, c'est ce qui explique le nombre important d'organisations étrangères et internationales qui lui apportent leur appui dans l'objectif de lutte contre la pauvreté mais aussi pour la lutte contre l'émigration.***

***Seulement, pour des raisons internes et externes, malgré tous ces partenariats, le micro-crédit n'a pas pris la dimension attendue et souhaitée par la Touiza et ses partenaires.***

## Résumé

Les nombreux partenaires de la Touiza sont la preuve d'une crédibilité acquise aussi bien au niveau national (membre du conseil d'orientation de l'ANGEM) qu'international (membre de l'ECOSOC).

La Touiza bénéficie de l'appui technique d'un bon nombre de partenaires spécialisés dans la micro-finance tels que le crédit coopératif et FBEA ainsi que SFI et AFD. Seulement toutes ces institutions attendent un engagement plus poussé de la Touiza dans cette voie par la création d'une institution de micro-finance alors que les contraintes diverses subies par la Touiza provoquent une stagnation de la situation.

La Touiza est par ailleurs membre du réseau de micro-finance arabe SANABEL.

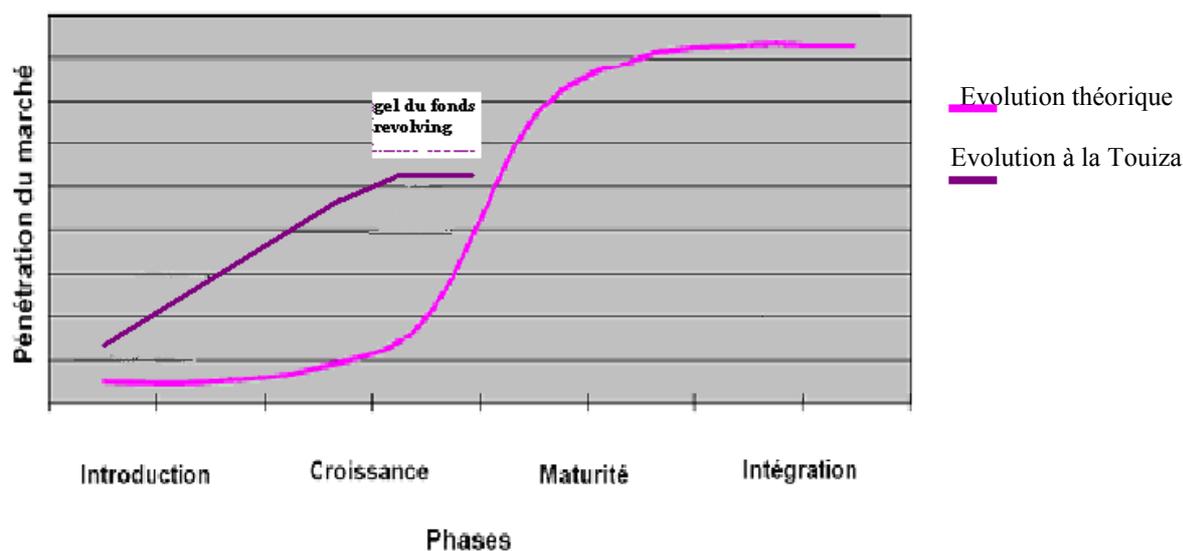
## VII. Analyse des résultats des dix ans de pratique du micro-crédit par la Touiza

### 1. Evolution du micro-crédit à la Touiza

L'idée d'accorder des prêts a surgi à la Touiza, en 1996, suite à un don en équipements (machines à coudre, micros ordinateurs, malles d'outils etc.) du comité catholique contre la faim et pour le développement. Ce matériel destiné à être offert gratuitement a été cédé, après autorisation de l'ONG, sous forme de prêt à des jeunes hommes et des jeunes femmes au chômage.

A partir de là et suite à un don important du PNUD, le fonds revolving a été créé ce qui fait de la Touiza la première organisation à introduire le micro-crédit en Algérie et elle a fait de cette activité sa principale méthode d'insertion économique des chômeurs pour la lutte contre la pauvreté et pour le développement. Seulement, après une croissance fulgurante (création des pépinières d'entreprises de Chéraga et Boghni, diversification des bailleurs de fonds, formation du personnel, montage du projet de création d'une institution de micro-finance), plusieurs raisons, citées ci-dessous, ont provoqué peu à peu la stagnation, puis le déclin de cette activité. Le fonds revolving a été bloqué en 2005, le micro-crédit est accordé seulement grâce aux budgets des projets. Théoriquement, l'évolution de la pratique de la micro-finance doit aboutir à l'intégration dans le système bancaire formel

Figure n°15. Evolution de l'activité micro-crédit à la Touiza



Source : Le fonds d'équipement des Nations Unies, modifié par nous-mêmes

## Difficultés justifiant le gel de l'octroi du micro-crédit financé par le fonds revolving :

- Utilisation du fonds revolving pour financer d'autres activités que le micro-crédit ce qui a conduit à une crise financière
- L'instabilité du personnel permanent supervisant le micro-crédit ce qui a conduit à un sous effectif et à des conséquences telles que :
  - La baisse de la qualité des services, notamment non financiers offerts aux bénéficiaires.
  - La faiblesse du plaidoyer envers les bailleurs de fonds pour rechercher de nouveaux financements
  - La perturbation des opérations de recouvrement des crédits
- Volonté de situer l'action de la Touiza par rapport aux autres structures d'aide aux populations défavorisées souhaitant créer leur entreprise telle que l'ANGEM, l'ANSEJ et la CNAC.
- Absence de mesure de l'impact de l'activité de micro-crédit ce qui aurait sûrement abouti à son maintien et son renforcement.
- Promulgation de la loi de finance de 2006 qui permet la création de caisses d'économie : exploration de la possibilité de créer une institution de micro-finance et de poursuivre le micro-crédit dans ce cadre.

## 2. Les résultats par zone et par genre

Tableau n° 4 : Récapitulation de la situation des bénéficiaires du micro-crédit de la Touiza durant la période 1996-2005

Nature de l'activité et localisation	Nombre de crédits octroyés	Nombre de crédits remboursés	Nombre de retards	Nombre de litiges	Nombre de contentieux
<b>Rurale</b>	273	158	17	70	0
Apiculture	166	116	9	36	0
Ovin/caprin	107	42	8	34	
<b>Urbaine</b>	173	87	52	18	6
Siège	31	17	6	5	/
Chéraga	67	32	26	5	/
Boghni	75	38	20	8	6
<b>Total (2005)</b>	445	245	69	88	6

Source : Touiza, 2006

Le bilan établi par la Touiza concernant la période 1996-2005, sur les bénéficiaires du micro-crédit fait part de **445 bénéficiaires**, dont 38% de femmes et 273, soit une majorité de **61%**, **dans le milieu rural** ceci s'explique par le projet financé par le PNUD entre 1997 et 2002 qui a consisté à octroyer des micro-crédits pour le développement d'activités d'élevage notamment l'apiculture, l'élevage ovin et l'élevage caprin. Ces activités ont continué à être financées après l'année 2002 sur fonds de la Touiza, surtout dans la région centre du pays, principale zone d'intervention de l'association, **notamment les wilayas de Tizi-Ouzou, d'Alger, de Béjaia, de Tipaza et de Blida.**

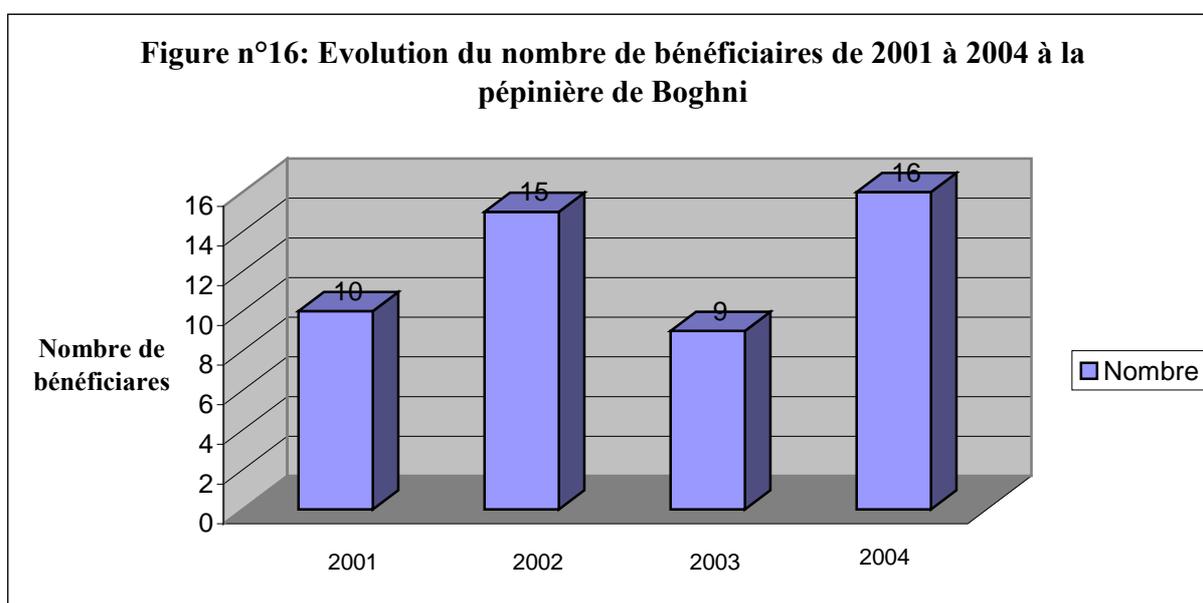
Une récapitulation des micro-crédits ruraux entre 1997 et 2003, fait état de **25,7% de femmes (alors qu'il est de 52% de femmes pour le micro-crédit urbain)**, celles-ci sont surtout intéressées par l'apiculture. Les bénéficiaires dans ce domaine sont pour moitié des femmes entre 1998 et 2001 et à 22% entre 2001 et 2004.

*Dans la perception des dirigeants et cadres de la Touiza, est considéré comme micro-crédit rural uniquement le financement d'activités agricoles, notamment l'élevage, ceci ressort dans tous les documents et rapports consultés. Pourtant la pépinière de Boghni située dans une zone rurale à la wilaya de Tizi-Ouzou et les dossiers déposés au cours de l'année 2004, par exemple, se rapportent à des domaines, aussi divers que la comptabilité, la soudure, l'informatique et des activités artisanales telles que le tissage, le tricotage, la couture et la coiffure.*

**Tableau n° 5 : Evolution des bénéficiaires à Boghni et à Chéraga**

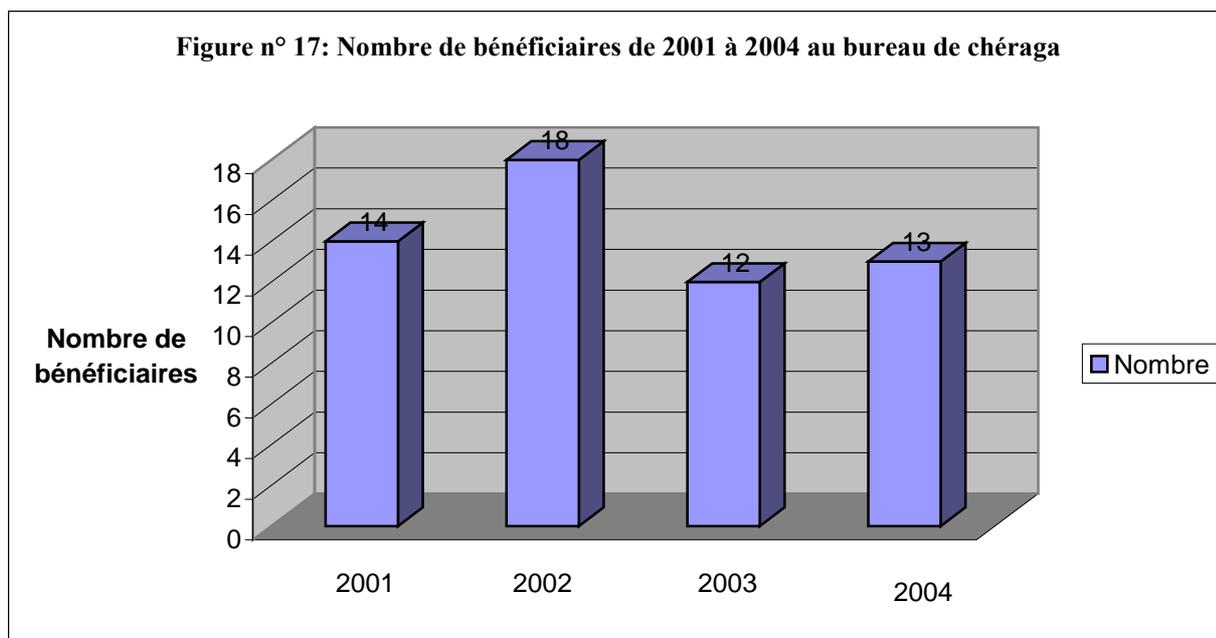
Localisation	Années	Nombre	hommes	Dont femmes	%
<i>Pépinière de Boghni</i>	2001	10	8	2	20%
	2002	15	6	9	60%
	2003	9	7	2	20%
	<b>2004</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>60%</b>
<i>Moyenne</i>		<b>12</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	
<i>Bureau de Chéraga</i>	2001	14	6	8	57%
	2002	18	7	11	61%
	2003	12	6	7	58%
	<b>2004</b>	<b>13</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>38,46%</b>
<i>Moyenne</i>		<b>14</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	

Source : calculé à partir de données fournies par la Touiza, 2006



Source : calculé à partir de données fournies par la Touiza, 2006

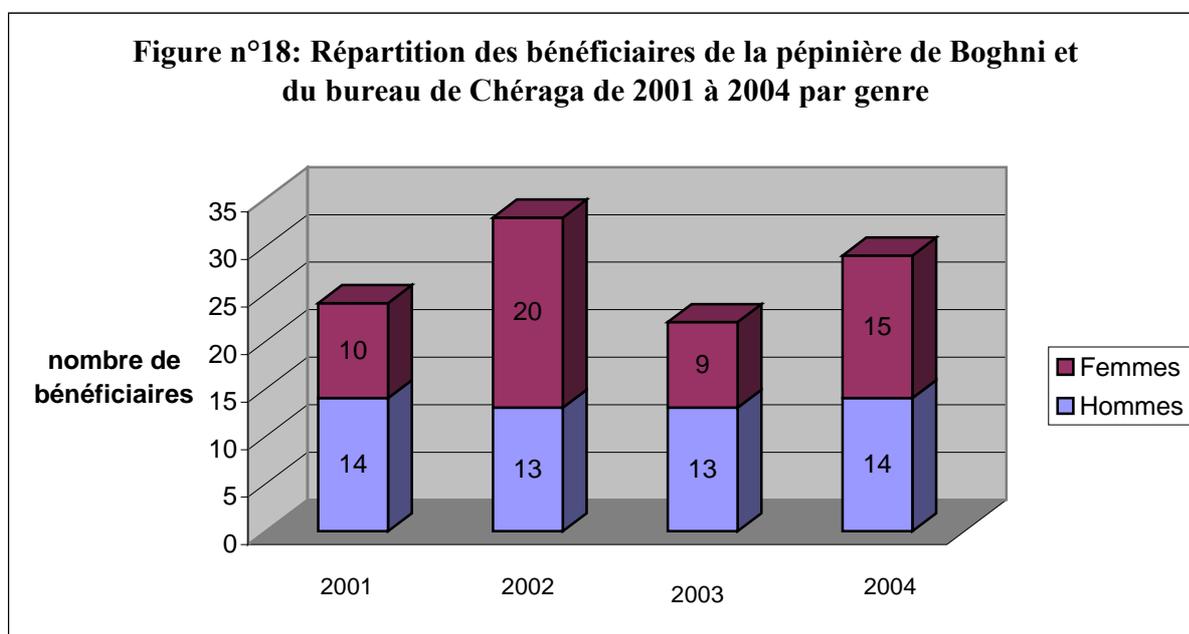
Figure n° 17: Nombre de bénéficiaires de 2001 à 2004 au bureau de Chérage



Source : calculé à partir de données fournies par la Touiza, 2006

Que ce soit à Boghni ou à Chérage, l'évolution du nombre de bénéficiaires dans les deux structures décentralisées de la Touiza sur quatre ans est homogène. Il varie de 9 à 16 à Boghni et de 12 à 18 à Chérage mais pas de façon exponentielle. Il n'y a pas d'évolution parallèle entre Chérage et Boghni, sauf peut-être pour l'année 2002 qui a connu un nombre relativement important aussi bien à Boghni qu'à Chérage avec relativement le même pourcentage de femmes (60%) et l'année 2003 qui a connu le nombre le plus faible notamment à Boghni, ceci s'explique par l'absence d'un chef de projet pendant 5 mois au cours de cette année.

Figure n°18: Répartition des bénéficiaires de la pépinière de Boghni et du bureau de Chérage de 2001 à 2004 par genre



Source : calculé à partir de données fournies par la Touiza, 2006

Nous notons que le nombre de femmes est proportionnel au nombre global, ce qui veut dire que c'est le nombre de femmes bénéficiaires qui augmente le nombre global aussi bien à Boghni qu'à Chérage. En effet, le nombre d'hommes bénéficiaires n'a presque pas bougé pendant les quatre ans. Par contre, le nombre de femmes a, par exemple, doublé entre 2001 et 2002.

### 3. Le bilan financier

#### A. Examen du bilan sur 4 ans

Il n'existe pas assez d'informations pour établir un bilan de la gestion financière sur les 10 années de pratique du micro-crédit par la Touiza. D'autant plus que les crédits accordés dans le cadre de projets ont leur propre autonomie financière.

Nous avons pu néanmoins nous procurer un «bilan chiffré» sur les quatre dernières années(2001 à 2004) de financement par le fonds revolving. Une distinction a été établie entre les crédits urbains et les crédits ruraux.

**Tableau n° 6 : Micro-crédits urbains**

Indicateurs	valeurs
Nombre de personnes reçues	3383
Nombre de dossiers déposés	253
Nombre de dossiers agréés par le comité d'orientation	163
Nombre de dossiers financés	113
Montant des participations des bénéficiaires en cumul (30%)	5557509 DA
Montant engagé par Touiza en cumul (70%)	14931556 DA
Montant des frais de gestion sur 4 ans	3155062 DA

Source : Touiza, 2006

Sur les 3383 personnes accueillies, 2000 l'ont été à la pépinière de Boghni à la wilaya de Tizi-Ouzou, soit 60%, le reste concerne le siège et le bureau de Chéraga se trouvant à la wilaya d'Alger.

Sur les 3383 visites, 253 ont déposé des dossiers de demande de micro-crédit soit 7%. La nature de l'activité, l'apport personnel et le degré de motivation sont les critères essentiels de présélection des candidats au prêt. Sur l'ensemble des personnes ayant déposé des dossiers, 163 ont été agréées par le comité d'orientation et 113 ont été financées soit presque 45% par rapport au nombre de dossiers déposés.

La Touiza a engagé une somme de 14 931 556 DA soit 149315 € en quatre ans.

**Tableau n°7 : Micro-crédits ruraux**

Indicateurs	Valeurs
Nombre de projets financés	119
Montant total des crédits à rembourser	9710496 DA
Montant moyen par prêt	110186 DA
Montant total des remboursements	4726164 DA
Taux de recouvrement moyen des 4 ans	71%
Montant des frais de gestion engagés pour les 4 ans	958547,42 DA

Source : Touiza, 2006

Pour le crédit rural, nous ne disposons pas des données concernant les visites et le taux d'acceptation des dossiers, seulement du nombre de projets financés et il s'avère qu'en quatre ans ce sont les projets concernant l'élevage ovin et caprin ainsi que l'apiculture qui sont catégorisés comme crédit rural.

Si le nombre de projets ruraux est légèrement supérieur à celui des crédits urbains, la Touiza a engagé un montant de crédits inférieurs : 9710496 DA soit 97000 €.

Le fonds revolving étant utilisé pour financer d'autres activités, nous ne pouvons pas, à partir de ces chiffres, aborder la rentabilité de l'activité micro-crédit pour l'association.

### ***B. Examen du bilan de l'année 2004, dernière année d'octroi du crédit sur fonds revolving***

#### **La pépinière de Boghni**

Les chiffres ci-après ont été établis pour la pépinière de Boghni qui emploie quatre personnes : le directeur de la pépinière (un bénévole), un agent administratif (recruté par la commune dans le cadre d'un programme social) et deux permanents de l'association (le chef de projet et une secrétaire). Ces derniers perçoivent respectivement 15000 et 10000 DA (150 et 100 €) de salaire par mois.

Parmi les charges, on ne compte pas le loyer, la pépinière est propriété de la Touiza, par contre, l'électricité et le téléphone sont pris en charge par l'association.

- L'échéancier de remboursement est mensuel
- La période de remboursement est de deux ans
- La participation aux frais de gestion par les candidats est de 15% du montant du prêt.

La formule suivante nous a permis de calculer les recettes par an de la pépinière en 2004 :  
(Remboursements de 2003 + Remboursements de 2004 + participation des bénéficiaires aux frais de gestion) - (charges salariales + autres charges).

**Tableau n° 8 : Recettes pour l'année 2004 de la pépinière de Boghni**

<b>A</b>	Nombre de crédits en cours en 2004	16
<b>B</b>	Montant de l'encours de crédits	2066773,50 DA
<b>C</b>	Revenu généré par les crédits à 15 % de frais généraux	236945,50 DA
<b>D</b>	Montant des ressources extérieures nécessaires, par agent	2066773,50 DA
<b>E</b>	Charges salariales totales, par agent par an	300000,00 DA
<b>F</b>	Autres charges	178288,50 DA
<b>G</b>	Charges totales	478288,50 DA
<b>H</b>	Remboursements 2003	1077180,00 DA
<b>I</b>	Remboursements 2004	998000,00 DA
<b>J</b>	Total remboursements mensuels	2075180,00 DA
<b>K</b>	revenus net par an (C+J)-F	2312125,50 DA

Source : à partir de données fournies par la Touiza, 2006

***Les recettes dégagées à partir des frais généraux et des remboursements des prêts en cours permettent de couvrir le prêt maximum offert de 350000 DA soit 3500 € pour sept personnes.***

***Pour l'année 2004, la pépinière a procédé à trois prêts maximums seulement, ces derniers sont donc l'exception. Pour des prêts de 50000 DA soit 500 €, cela aurait pu toucher 46 personnes.***

#### **Le bureau de Chéraga**

Pour ce qui est du bureau de Chéraga, le responsable du bureau a un salaire de 15000 DA (150 €) par mois. Le bureau compte seulement le responsable et une secrétaire payée dans le cadre d'un programme d'emploi des jeunes de la commune.

La Touiza ne paye pas de loyer, ni l'électricité, normalement paye le téléphone mais il ne fonctionne plus.

- L'échéancier de remboursement est mensuel

- La période de remboursement est de deux ans
- La participation aux frais de gestion par les candidats est de 15% du montant du prêt.

**Tableau n° 9 : Revenus net pour l'année 2004 du bureau de Chéraga**

<b>A</b>	Nombre de crédits en cours en 2004	15
<b>B</b>	Montant de l'encours de crédits	2911022,15 DA
<b>C</b>	Revenu généré par les crédits à 15 % de frais généraux	436653,32 DA
<b>D</b>	Charges salariales totales, par agent par an	180000,00 DA
<b>E</b>	Charges totales	180000,00 DA
<b>F</b>	Remboursements 2003	817500,00DA
<b>G</b>	Remboursements 2004	1557600,00 DA
<b>H</b>	Total remboursements mensuels	2375100,00 DA
<b>I</b>	Revenus net par an (C+F)-E	2631753,00 DA

Source : à partir de données fournies par la Touiza, 2006

- C'est à Chéraga que se concentre la majorité des bénéficiaires captés par ce bureau.
- L'aménagement du bureau est très sobre, il consiste en une seule pièce équipée d'un ordinateur, d'une imprimante, d'un bureau et de deux chaises. Le responsable ne possède pas de véhicule.

***Les recettes totales sont dégagées à partir des frais généraux et des remboursements des prêts en cours. Les revenus net permettent de couvrir le prêt maximum offert de 350000 DA pour 6 personnes et de 52 personnes pour les prêts de 50000 DA.***

### ***C. Le remboursement, les litiges et les contentieux***

Sur les 88 cas litigieux, la Touiza a intenté des actions en justice (à travers deux avocats) pour 28 cas, dont la moitié sont des cas de crédit dit rural car destiné à l'élevage ovin et dont la date du prêt se situe entre 1998 et 2003. Dans 10 cas parmi les 28, aucun remboursement n'a été effectué. La Touiza a toujours privilégié le dialogue et a souhaité régler ces cas à l'amiable. Seulement, il a fallu recourir à la justice après épuisement des possibilités de procéder aux recouvrements sans en arriver à cette action considérée par l'association comme extrême.

Il semblerait donc que durant la période 1998-2004, la Touiza a financé des projets pour 37.581.842 DA dont 26.597.854 DA d'apport de la Touiza et que pour cette même période, 2.757.739,85 DA n'ont pas été remboursés par les bénéficiaires.

A travers les entretiens, notamment avec les chefs de projet, il ressort que les bénéficiaires qui ne procèdent pas au remboursement, ont souvent la possibilité de le faire mais ils estiment qu'ils n'ont pas à le faire car ils confondent avec les programmes d'aide publiques qui ont montré, par le passé, une passivité concernant les remboursements des prêts.

## Résumé

Après une croissance régulière qui a commencé en 1996, l'activité micro-crédit connaît actuellement une stagnation due essentiellement au gel du micro-crédit, accordé dans le cadre du fonds revolving, pour mener une réflexion devant aboutir à la réalisation d'un bilan et pour étudier la perspective de création d'une institution de micro-finance.

Concernant le bilan, nous avons pu constater que malgré les difficultés actuelles, la Touiza a pu toucher 445 personnes dont plus de la moitié dans le milieu rural et 38% de femmes.

Concernant le bilan « financier », la Touiza use pour cela de ses deux sources de financement, le fonds revolving et les budgets accordés dans le cadre de projets. Faute d'informations sur les résultats obtenus par projet, nous avons pu nous procurer le bilan chiffré sur 4 ans, il s'avère que 149315 € ont été engagés pour financer des projets dans le milieu urbain et 97000 € ont été engagés pour financer des activités d'élevage dans le milieu rural. C'est essentiellement grâce aux projets que les activités d'élevage ont été financées.

Le bilan financier d'une année, celle de 2004, au niveau de la pépinière de Boghni et du bureau de Chérage, montre que si la totalité des fonds issus des remboursements de 2003 et de 2004, de l'apport personnel et des frais de gestion étaient réinjectés dans le financement de nouveaux crédits, il ne sera possible d'accorder que 7 crédits maximums fixés à 3500 euros à Boghni et 6 à Chérage. Par contre, il aurait été possible d'octroyer 46 crédits à 500 euros à Boghni et 52 à Chérage.

## Conclusion

Consciente de l'importance du développement socialement durable, la Touiza a été pionnière dans ce domaine par le biais de l'insertion économique par une forme d'économie solidaire la micro-finance notamment le micro-crédit. Elle développe une gestion et offre des services qui visent à développer l'activité à travers :

- la mise en œuvre d'outils de gestion tels que les procédures et le manuel du micro-crédit,
- la rentabilisation de son personnel et de ses moyens pour offrir les meilleurs services possibles à ses bénéficiaires,
- la valorisation des services non financiers (la formation, le suivi et l'accompagnement),
- le développement du partenariat pour bénéficier d'un appui technique et financier.

Seulement, les résultats obtenus en 10 ans : 445 bénéficiaires et zone d'intervention limitée à quelques localités de la région centre du pays, ne semblent pas satisfaire les responsables de la Touiza. D'autant plus que l'activité a atteint des limites qui ne lui permettent pas de répondre à la demande des candidats au micro-crédit. Ces limites s'expliquent par :

- l'utilisation du fonds revolving pour financer d'autres activités, notamment d'animation,
- le départ récurrent des cadres crée une perte considérable de la capitalisation de l'expérience et de l'information,
- l'absence d'une réelle stratégie de communication et d'information,
- la difficulté à organiser des formations pour les bénéficiaires en dehors des projets.

La Touiza est en pleine phase de réflexion pour redynamiser cette activité.

## Chapitre II

# Comparaison entre la Touiza et les dispositifs structurels d'insertion économique des populations défavorisées

Dans ce chapitre, nous allons procéder à une comparaison entre les trois dispositifs publics d'insertion économique (ANGEM, ANSEJ et la CNAC, présentés dans le chapitre consacré au contexte de l'étude) et la Touiza. L'objectif est de déterminer la place occupée par la Touiza et celle que devraient occuper les associations qui s'engageraient dans cette voie vis-à-vis des organisations publiques et la complémentarité qui pourrait exister entre le secteur public et le secteur privé (société civile).

Nous devons déterminer aussi si chacune de ces structures a vraiment pu couper le cordon avec les pratiques d'assistanat très décriées depuis le passage à l'économie de marché par l'Algérie.

### I. Caractéristiques des bénéficiaires des différents dispositifs

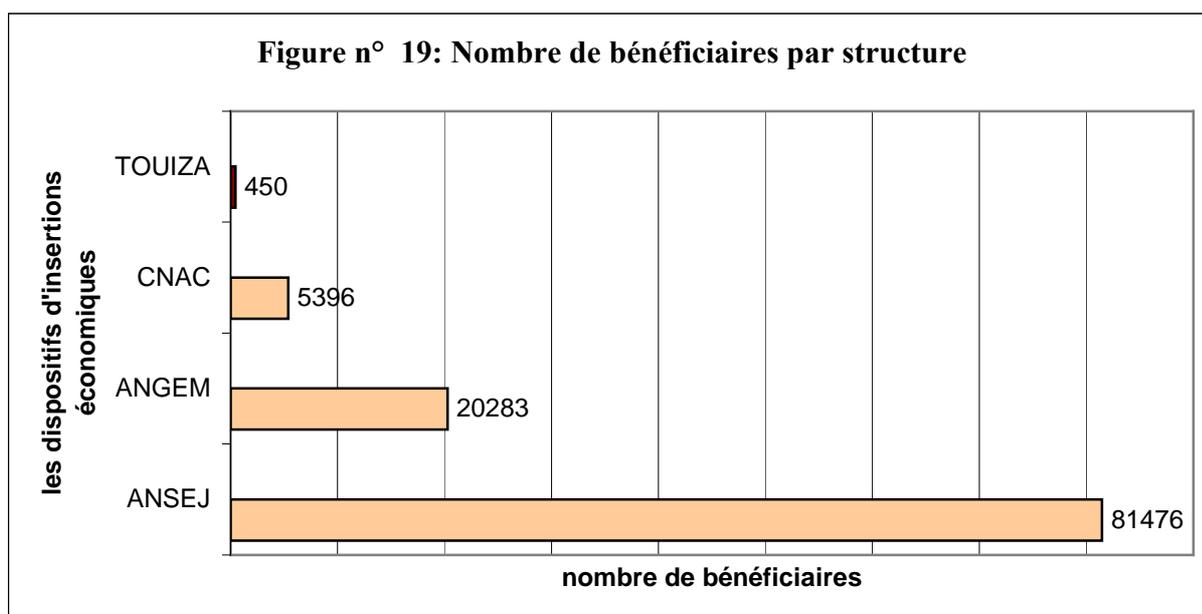
#### 1. Nombre de bénéficiaires

Tableau n° 10: Nombre de bénéficiaires (Touiza et ANGEM)

Structure	Date de début d'octroi des prêts	Nombre total de prêts		
		femmes	hommes	total
ANGEM	2004	13156	7127	20283
TOUIZA	1996	170	275	445

Source : à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

Les dates de démarrage des prêts (**Tableaux n° 10 et n° 11**) étant différentes pour ces quatre structures et surtout les moyens dont elles disposent étant disproportionnés (la Touiza ne pouvant pas rivaliser avec des structures publiques décentralisées au niveau national), ces données sont fournies notamment pour expliquer l'importance d'un apport financier permanent pour une activité régulière et étendue dans ce domaine.



S

Source : calculé à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

L'ANSEJ, dispositif public le plus ancien, et accordant un plafond de prêt important est naturellement le dispositif qui a touché le maximum de bénéficiaires (Figure n° 19).

Par ailleurs, la stratégie de l'ANGEM qui consiste à financer la matière première semble avoir payé. Cette structure, qui n'existe que depuis 2004 seulement, est celle qui arrive à toucher plus de femmes que d'hommes en raison de la possibilité qu'elle offre d'accorder de son propre fonds un petit prêt non rémunéré pour financer la matière première, ce qui s'adapte parfaitement aux activités féminines.

Les deux autres types de prêts accordés par l'ANGEM qui font intervenir les banques pour le crédit (prêt mixte et prêt triangulaire) connaissent, du moins jusqu'à décembre 2006, un blocage dû aux réticences bancaires malgré les différentes conventions signées.

Une focalisation sur les zones d'intervention de la Touiza montre que l'ANGEM a de bons résultats au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou avec un nombre de bénéficiaires important et une égalité presque parfaite entre les femmes et les hommes (559 femmes, 539 hommes). Par contre, au niveau des wilayas d'Alger et de Tipaza, il existe moins de bénéficiaires au total respectivement (482 et 239) avec 94 % de femmes à Alger et 86 % à Tipaza.

Les résultats sont présentés autrement pour la CNAC et l'ANSEJ dont l'objectif principal est de lutter contre le chômage pour la CNAC et plus spécifiquement contre le chômage des jeunes pour l'ANSEJ.

**Tableau n° 11 : Nombre de bénéficiaires (ANSEJ, CNAC)**

Structure	Date de début d'octroi de prêts	Entreprises créées	Dont femmes	Nombre de dossiers déposés
ANSEJ	1996	81 476	11000	284 027 attestations d'éligibilité délivrées
CNAC	2004	5396	431 <sup>43</sup>	47925 dossiers déposés

Source : calculé à partir de données recueillies au niveau de ces structures

Il est noté que pour la CNAC, 47925 dossiers ont été déposés depuis sa création et que seulement 5396 micro-entreprises ont été créées, alors que sur les 17461 dossiers déposés à la banque, 7547 ont été

<sup>43</sup> Chiffre issu des 8% des dossiers déposés par les femmes par rapport au nombre total de dossiers déposés.

avalisés soit un taux d'acceptation par rapport au nombre de dossiers de **15,7%**. Concernant l'ANSEJ, sur 284 027 dossiers déposés, 81 476 ont abouti à la création d'une entreprise, c'est-à-dire **28%** seulement.

Le ministre de la solidarité et de l'emploi lui-même a déclaré en décembre 2006, que le taux de financement des micro-entreprises par les banques dans le cadre des dispositifs (CNAC, ANSEJ, ANGEM) est de **10%**.

Par contre, la Touiza qui opère visiblement à une échelle plus réduite à un taux d'acceptation et de financement des dossiers de **64%**.

La CNAC envisage de conclure des conventions avec des associations exerçant dans le domaine de l'insertion économique, en vue de soutenir ou compenser l'apport personnel qui semble poser problème à beaucoup de candidats auprès de la CNAC. La Touiza est ciblée par cette perspective. Si la Touiza peut orienter des candidats qui remplissent les conditions vers la CNAC, il nous semble improbable, dans l'état actuel des choses, qu'elle puisse leur apporter un appui pour supporter l'apport personnel.

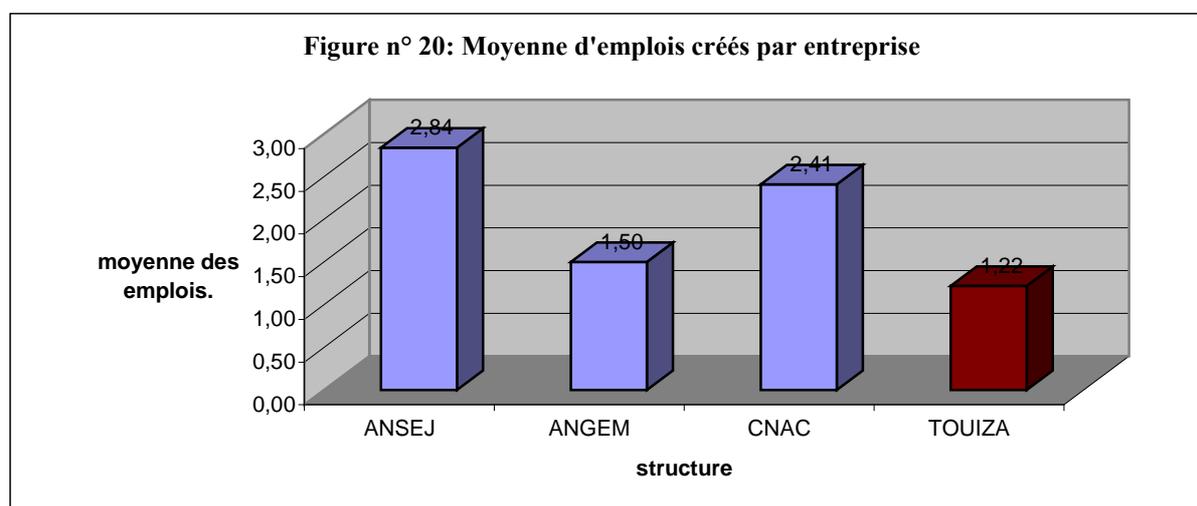
C'est à partir de l'expérience des banques publiques avec l'ANSEJ que des blocages (détaillés plus bas) ont commencé à être créés en raison de taux de remboursement très faibles.

## 2. Emplois créés

**Tableau n° 12 : Emplois créés par les quatre dispositifs**

Structure	Emplois créés	Nombre d'emplois	Nombre de bénéficiaires
ANSEJ	2,84	231500	81476
ANGEM	1,50	30424	20283
CNAC	2,89	13000	5396
TOUIZA	1,22	550 <sup>44</sup>	450

Source : calculé à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006



So

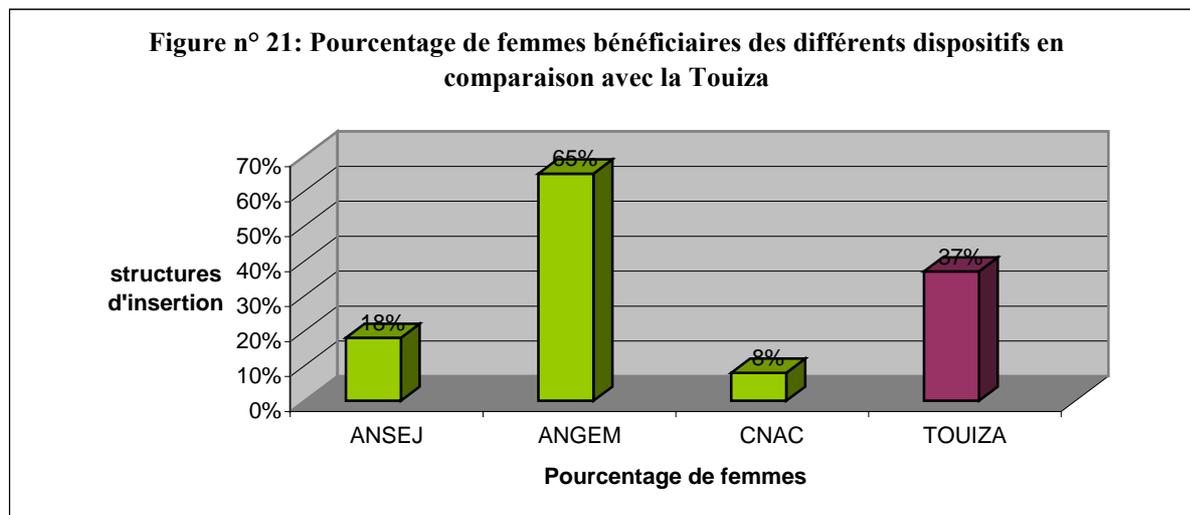
Source : calculé à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

Les micro-entreprises issues des dispositifs de l'ANSEJ et de la CNAC sont celles qui créent le plus d'emplois en moyenne : trois emplois par entreprise (**Figure n° 20**). Ceci est tout à fait compréhensible, eu égard aux montants prêtés par ces deux dispositifs dont les plafonds peuvent atteindre respectivement

<sup>44</sup> Chiffre calculé sur la base des résultats des enquêtes réalisées à Tizi-Ouzou (Boghni) et Alger : 23% des entreprises créent un emploi en plus de celui du bénéficiaire du prêt.

50000 € pour la CNAC et 100000 € pour l'ANSEJ. Alors que la Touiza se situe dans une fourchette proche de celle de l'ANGEM, respectivement 1,22 et 1,50.

### 3. Insertion des femmes



Source : calculé à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

Sur les **20283** bénéficiaires de l'ANGEM, 13156 sont des femmes, **soit 65%** (Figure n° 21), l'explication la plus logique est que les prêts accordés jusqu'à juillet 2006, depuis sa création en janvier 2004, sont constitués de prêts ne faisant pas intervenir les banques, c'est-à-dire les petits prêts à 30000 DA (300 €). Ce type de prêt est surtout adapté pour les femmes qui souhaitent acquérir de la matière première ou des consommables pour exercer une activité artisanale à domicile, ce qui ne demande pas beaucoup de frais.

Pour la Touiza, la situation est différente, **38% des emprunteurs sont des femmes**, ce taux est de **52%** si on ne tient compte que du milieu urbain.

Le privilège accordé aux activités formelles et au financement exclusif des actifs aux dépens de la matière première explique cet état de fait : moins d'intéressement de la part des femmes.

Dans ce cadre, une possibilité de complémentarité aurait pu se concrétiser entre la Touiza et l'ANGEM. Seulement, même si un représentant de la Touiza siège au conseil d'administration de l'ANGEM, il n'y a aucune autre forme de coopération. Pourtant, l'ANGEM privilégie le travail de proximité et s'appuie pour cela sur des associations locales.

Les femmes dirigent pas moins de 11000 entreprises créées dans le cadre du dispositif de l'ANSEJ. Le taux de micros entreprises créées par les femmes est en croissance, il a atteint **18%** à la fin 2006.

## Résumé

Il est évident que les différents dispositifs d'insertion économique des populations défavorisées créés par l'état (ANSEJ, ANGEM et CNAC), même s'ils sont de plus récente création (2004 pour l'ANGEM), touchent un nombre plus important de bénéficiaires, en raison de leur décentralisation au niveau national et des moyens humains et matériels dont ils disposent.

Seulement, le taux d'acceptation de financement des projets proposés par les candidats est de seulement **10%** en raison des difficultés rencontrées auprès des banques, alors qu'il est de **64% pour la Touiza**.

Si le maximum prêté de l'ANGEM est proche de celui de la Touiza, respectivement 4000 € et 3500 €, il est pratiquement de 10 fois plus pour l'ANSEJ et la CNAC avec 100 000 € pour l'ANSEJ et 50 000 € pour la CNAC.

L'ANGEM avec son dispositif adapté aux femmes au foyer (petits prêts non rémunérés, financement de la matière première, pas de garantie exigée etc.) est celle qui compte la proportion de femmes la plus élevée 65%, alors qu'elles ne représentent que 18% pour l'ANSEJ. Elles sont 38% pour la Touiza.

## II. Sur le plan technique

Après avoir examiné les résultats, nous nous sommes intéressés à la gestion technique des dispositifs, sur ce plan, il est possible de comprendre les logiques d'intervention de chacune de ces structures et de déterminer les spécificités de la Touiza et ses choix qui émanent des principes fondamentaux de l'association et de ses 10 ans d'expérience.

**Tableau n° 13: La stratégie de gestion des prêts par les quatre structures**

<b>Structure</b>	<b>Les ressources humaines, leurs compétences et formations.</b>	<b>Les outils de gestion : le manuel du micro-crédit, la comptabilité etc.</b>	<b>Les moyens matériels</b>	<b>La stratégie de communication envers les bénéficiaires</b>
<b>Touiza</b>	Les cadres de la Touiza bénéficient de formation leur permettant d'assurer l'accompagnement et le suivi des bénéficiaires, ils sont ainsi formés en matière d'élaboration de projets, gestion d'entreprise etc. (cf. formation des cadres de la Touiza).	- Il existe un manuel de gestion du micro-crédit, un logiciel de gestion du fichier des bénéficiaires a été commandé à la fin 2006.  - La comptabilité concernant le micro-crédit n'est pas séparée du reste des activités de l'association.	Au niveau du siège de l'association, la Touiza possède relativement suffisamment de moyens didactiques et de transport. Par contre au niveau de la pépinière de Tizi-Ouzou et du bureau de Chéraga, les moyens manquent sensiblement notamment, pour les déplacements de suivi et d'accompagnement des bénéficiaires.	La stratégie de communication de la Touiza consiste à s'appuyer sur le « bouche à oreille » qui est la source d'information principale de presque 100% des bénéficiaires.
<b>ANGEM</b>	La direction des programmes organise des formations pour les accompagnateurs locaux et les coordinateurs au niveau Daira pour leur expliquer les procédures de l'agence.	Les outils de gestion : il n'existe pas de manuel proprement dit, mais les procédures sont bien définies et les conditions d'éligibilité sont claires également.	Ce dispositif initié par l'Etat est en train de se mettre en place progressivement et ses moyens se renforcent.	campagnes d'information et de sensibilisation, travail de proximité des accompagnateurs.
<b>ANSEJ</b>	L'ANSEJ applique un programme de formation de son personnel d'intervention, mais il ne nous a pas été possible de nous le procurer malgré notre insistance.	Les outils de gestion : il n'existe pas de manuel proprement dit, mais les procédures sont bien définies et les conditions d'éligibilité sont claires également.	Ce dispositif existe depuis 10 ans et les directions décentralisées sont bien équipées.	Site web de l'ANSEJ  Organisation chaque année du salon de la micro entreprise  campagnes d'information et de sensibilisation, travail de proximité des accompagnateurs.

**Tableau n° 13: La stratégie de gestion des prêts par les quatre structures (suite)**

Structure	Les ressources humaines, leurs compétences et formations.	Les outils de gestion : le manuel du micro-crédit, la comptabilité etc.	Les moyens matériels	La stratégie de communication envers les bénéficiaires
CNAC	<p>Les bénéficiaires du dispositif de la CNAC sont suivis par des accompagnateurs animateurs qui se mettent à leur disposition dans les centres d'aide au travail indépendant se trouvant au niveau des Dairas, pratiquement tout le territoire national est couvert.</p> <p>Les accompagnateurs sont diplômés en économie et gestion, ils suivent en plus des formations dans les domaines de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la création d'entreprise</li> <li>- la communication</li> <li>- la législation commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Système informatique de gestion du dispositif.</li> <li>- Guide de procédure</li> <li>- Monographie des métiers au niveau des 48 wilayas.</li> </ul>	<p>Même si l'aide à la création d'entreprise est récente à la CNAC, depuis 2004, cette structure dont la mission initiale était l'appui aux chômeurs issus de l'ajustement structurel, existe depuis 1994 et de ce fait est bien équipée.</p>	<p>campagnes d'information et de sensibilisation, travail de proximité des accompagnateurs.</p>

Source : établi par nous-mêmes à partir de données recueillies au niveau de ces structures

Dans ce domaine de la gestion technique, la Touiza semble être la structure ayant la politique la plus réfléchie en matière de formation des cadres chargés du suivi et de l'accompagnement.

La Touiza se distingue également par le manuel de micro-crédit qui est un outil de référence très déterminant et qui résulte de l'expérience acquise pendant 10 ans. Par contre, la Touiza ne peut pas atteindre le degré de décentralisation de ces trois structures et ne peut pas dans l'état actuel des choses disposer de l'encadrement nécessaire pour étendre son intervention. Concernant la circulation de l'information, notamment envers les bénéficiaires, même si la Touiza n'adopte pas une stratégie de communication de masse, cela peut se comprendre par sa prise de conscience de ses moyens limités et de l'impossibilité qu'elle a de répondre à toutes les demandes solvables qui lui seront adressées. De ce fait, l'action de proximité reste une méthode privilégiée, même si elle est accompagnée parfois de journées d'information dans des lieux de regroupements de jeunes tels que les centres de formations professionnels ou les centres dédiés à l'animation de la jeunesse.

### Résumé

L'ensemble des structures examinées semble avoir adopté une stratégie de renforcement des capacités de son personnel. La Touiza se distingue toutefois par la qualité de l'enseignement reçu par son personnel, celui-ci est souvent dispensé par des spécialistes soit en Algérie soit à l'étranger grâce aux divers partenaires de la Touiza.

Il est clair que la Touiza ne peut pas rivaliser avec les moyens d'information dont disposent les structures publiques, elle privilégie, de ce fait, la communication de proximité.

### III. Concernant le financement

Dans cette partie, nous nous sommes intéressés au financement, sa source, la gestion du portefeuille et les modalités de l'octroi du prêt (la garantie du prêt, le plafond et les intérêts) (Tableau n°14). Cela permet aussi d'identifier des différences essentielles entre ces dispositifs dans la gestion du prêt.

Dans ce domaine, nous sommes tentés de conclure que le dispositif de la Touiza paraît être le moins attrayant notamment par rapport à l'ANSEJ et à la CNAC qui, non seulement, ont des plafonds de prêt largement supérieurs à ceux de la Touiza et un pourcentage d'apport personnel inférieur mais en plus font profiter leurs bénéficiaires d'un fonds de garantie qui leur permet, théoriquement (cf. contraintes liées au financement), de ne pas apporter une garantie physique à leur prêt, ils ont juste à cotiser au fonds de garantie.

Toutefois, la Touiza a exprimé la demande de faire bénéficier ses candidats au prêt aux différents fonds de garantie, mais il n'y a pas eu de suite à cette demande.

Pour ce qui est du plafond de prêt, la Touiza ne vise pas la catégorie de bénéficiaires qui peuvent disposer d'un apport personnel important et accéder à des emprunts supérieurs à 5000 € (ce qui est possible avec l'ANSEJ et la CNAC) mais plutôt des personnes dont les conditions financières leur permettent d'accéder à des prêts inférieurs à 5000 €.

Par ailleurs, si le taux de remboursement, annoncé par l'ANGEM est de 88%, il est moindre à l'ANSEJ 70%. En effet, L'ANSEJ a vécu une expérience qui a provoqué un « traumatisme »<sup>45</sup> auprès des banques conventionnées puisque les taux de remboursement étaient très faibles ce qui explique les réticences des banques actuellement. Pour l'ANGEM, ce sont les prêts non rémunérés financés entièrement par l'agence, qui sont en cours actuellement. Plafonnés à 300 €, ils concernent surtout des femmes, ce qui explique le taux de remboursement appréciable obtenu. Les prêts incluant les banques ont du mal à démarrer.

Les candidats au prêt des dispositifs publics vivent donc souvent des difficultés qui expliquent un taux d'acceptation des dossiers assez faible et la méfiance des populations défavorisées envers ces dispositifs. Il s'agit essentiellement de :

- **Contraintes liées au financement par les banques**

Certaines contraintes sont liées, essentiellement, à la prise en charge, au traitement et au financement des dossiers de demande de crédits par les banques.

Les difficultés de financement recensées à ce jour au niveau des banques, partenaires des différents dispositifs, sont multiples et revêtent plusieurs aspects.

Par rapport au processus prévalant en la matière, ces contraintes se situent généralement à deux niveaux, à savoir :

- a) **Au dépôt des dossiers par les promoteurs :**

- le refus de réception de certains dossiers au motif que les créneaux d'investissement envisagés présentent des risques élevés et/ou saturés sans aucun examen préalable.
- Le refus de délivrer un récépissé de dépôt pour les dossiers enrôlés, cette pratique étant en contradiction avec les termes des conventions organisme/banque.

---

<sup>45</sup> Source : M. Meziani, 2004

## **b) Traitement des dossiers :**

- l'exigence de garanties supplémentaires (hypothèses, cautions solidaires etc.) non prévues par les textes réglementaires régissant les dispositifs et les conventions organismes/banques.
  - La réduction des niveaux de financement d'une manière unilatérale qui souvent altère sérieusement la concrétisation des projets, situation qui incite les promoteurs à l'abandon du fait qu'ils ne peuvent supporter les différentiels qui en résultent (en plus de l'apport personnel).
  - La révision de la configuration de la structure des équipements, en procédant, sans consultation des promoteurs, à la suppression d'une partie jugée non indispensable, situation mettant ainsi en péril la réussite du projet ;
  - Concernant l'élevage, les banques exigent des promoteurs de disposer de terrains d'une superficie de 2 ha en sec par tête et 0,5 ha en irrigué par tête pour les projets d'élevage qui se situent dans les zones montagneuses, ce qui est irréalisable. L'exigence d'actes de propriété notariés est une autre contrainte insurmontable dans ces zones, sachant que les propriétaires ne disposent pas de tels documents.
- **Contraintes liées à la constitution administrative de l'entreprise**

Un nombre important de promoteurs, dont les projets ont déjà bénéficié d'une notification d'accord bancaire, rencontre des difficultés dans la constitution administrative de leur entreprise, notamment dans les secteurs de l'agriculture et du transport de marchandises. Ces obstacles se résument comme suit :

Pour l'obtention de la carte d'agriculteur ou d'éleveur et de l'autorisation d'exercice pour les transporteurs, il est exigé au préalable des promoteurs de justifier les acquisitions entrant dans leur activité (terrains agricoles, cheptels, équipements, véhicules, etc.), alors que les banques leur demandent en même temps de déposer les autorisations administratives nécessaires à la libéralisation des crédits pour leur permettre de payer ces acquisitions.

**Tableau n° 14 : Le financement : ses sources, ses modalités**

<b>Structure</b>	<b>L'identification des bailleurs de fonds</b>	<b>Montant plafond accordé</b>	<b>Le taux de remboursement</b>	<b>La participation financière des bénéficiaires</b>	<b>La garantie</b>	<b>Les intérêts</b>
<b>TOUIZA</b>	<p>Les bailleurs de fonds de la Touiza sont très diversifiés. L'association a bénéficié une seule fois de l'appui de l'Etat à travers le ministère de la solidarité et de l'emploi.</p> <p>Mais les principaux bailleurs de fonds sont des Organisations étrangères (CUME, ISED, .....)</p> <p>En 1996, la Touiza a également bénéficié d'une subvention importante du PNUD.</p>	<b>350 000 DA</b>	<b>72,5%</b>	<p>Un apport personnel de 5 à 20% du coût du projet est exigé des bénéficiaires. Jusqu'à 2005, l'apport personnel était de 30%</p> <p>Il est également réclamé une participation aux frais de gestion de 15% du montant du projet.</p>	<p>Les bénéficiaires de la Touiza sont garanties par un tiers.</p> <p>Aucun autre type de garantie n'est demandé.</p>	La Touiza n'applique pas d'intérêt proprement dit sur les prêts qu'elle accorde.

**Tableau n° 14 : Le financement : ses sources, ses modalités (suite)**

<b>Structure</b>	<b>L'identification des bailleurs de fonds</b>	<b>Montant plafond accordé</b>	<b>Le taux de remboursement</b>	<b>La participation financière des bénéficiaires</b>	<b>La garantie</b>	<b>Les intérêts</b>
<b>ANGEM</b>	<p>Les ressources de l'agence fixées par décret présidentiel comprennent :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les dotations du fonds national de soutien au micro-crédit</li> <li>- les produits de placement éventuels des fonds ;</li> <li>- les dons, legs et subventions ;</li> <li>- les contributions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités concernées ;</li> <li>- tous produits divers liés à ses activités.</li> </ul>	<b>400 000 DA</b>	<b>88%</b>	L'apport personnel varie de 3 à 10% selon que le bénéficiaire est diplômé ou pas et selon la zone.	<p>Les prêts sont garantis par le fonds de garantie mutuelle du micro-crédit.</p> <p>Le fonds couvre, à la diligence des banques et établissements financiers concernés, les créances restant dues en principal et les intérêts à la date de déclaration du sinistre et à hauteur de quatre-vingt-cinq pour cent (85%).</p> <p>Il est institué le versement de cotisations au fonds par les bénéficiaires du micro-crédit, par les banques et les établissements financiers.</p>	<p>La partie du prêt octroyée par la CNAC n'est pas rémunérée (20 à 25% du prêt).</p> <p>La partie crédit bancaire a un intérêt bonifié de 50 à 90%</p>
<b>CNAC</b>		<b>5 000 000 DA</b>	Compte tenu du différé de remboursement il n'existe pas encore de statistiques significatives sur le taux de remboursement.	5 à 10% selon montant et zone d'investissement (plus faible dans les zones spécifiques, wilayas du sud et haut plateaux)	Garantie par le fonds de caution mutuelle à hauteur de 70%.	Taux d'intérêt bonifié de 50 à 90% selon la nature de l'activité et la localisation.

Tableau n° 14 : Le financement : ses sources, ses modalités (suite)

Structure	L'identification des bailleurs de fonds	Montant plafond accordé	Le taux de remboursement	La participation financière des bénéficiaires	La garantie	Les intérêts
ANSEJ	<p>Les ressources de l'agence proviennent de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La dotation du budget de l'Etat.</li> <li>- Les produits des taxes spécifiques instituées par les lois de finances</li> <li>- Une partie du solde du compte d'affectation spéciale intitulé « fonds national pour la promotion de l'emploi »</li> <li>- Le produit des remboursements de prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs</li> <li>- Toutes autres ressources ou contributions.</li> </ul>	10 000 000 DA	70%	L'apport personnel de 5 à 80% selon le montant du crédit accordé et si le crédit est mixte (apport personnel et crédit ANSEJ) ou triangulaire (apport personnel, crédit ANSEJ et crédit bancaire)	<p>Les prêts sont garantis par le fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits /jeunes promoteurs.</p> <p>Le fonds couvre à la diligence des banques et établissements financiers concernés, les créances dues en principal et les intérêts à la date de déclaration du sinistre et à hauteur de soixante-dix pour cent (70%)</p> <p>Il est institué le versement de cotisations de fonds par les jeunes promoteurs, les banques et les établissements financiers.</p>	Les taux des crédits octroyés par les banques sont bonifiés par le biais du Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes à hauteur de 50 à 90% selon la nature du Projet et sa localisation <sup>46</sup> .

Source : établi par nous-mêmes à partir de données recueillies au niveau de ces structures

<sup>46</sup> Le taux d'intérêt des crédits bancaires est de 5,25 (BADR) et 5,50% (autres banques).

## Résumé

Le crédit accordé par la Touiza semble être le moins attrayant. Le crédit de la Touiza a, en effet, le plus faible plafond, ne bénéficie pas d'exonération d'impôts, ni du fonds de garantie. Par contre, le prêt de la Touiza n'exige pas de taux d'intérêt.

Toutefois, le micro-crédit accordé par la Touiza n'est pas soumis aux contraintes bancaires et administratives très contraignantes et qui pousse beaucoup de candidats à s'adresser à ces dispositifs et d'autres, dont les dossiers ont été validés par les comités de sélection, de renoncer à leurs projets suite à l'attitude des banques.

### IV. Concernant les conditions d'éligibilité

Si pour la Touiza, il n'y a pas de limite d'âge à partir de 18 ans de même que pour l'ANGEM, le dispositif de l'ANSEJ et de la CNAC sont complémentaires, dans ce domaine, la fourchette d'âge est de respectivement de 19 à 35 ans pour le premier et de 35 à 50 ans pour le second (Tableau n° 15).

La condition de chômeur est exigée par la Touiza ainsi que l'ANSEJ et la CNAC, elle ne l'est pas par l'ANGEM, qui accepte les candidats dont le revenu existe mais est trop faible pour répondre à leurs besoins.

Il faut préciser cependant que si la Touiza peut contourner cette condition si nécessaire (ce qui arrive fréquemment), ce n'est pas le cas de l'ANSEJ et de la CNAC dont les conditions sont très strictes.

L'ANGEM se distingue aussi par la possibilité qu'elle offre de financer la matière première ce qui n'est pas le cas de la Touiza qui ne finance que les actifs, de même que pour l'ANSEJ et la CNAC.

Par contre, aucun de ces organismes ne finance les activités commerciales (vente en l'état). Pourtant le micro-crédit est parfaitement adapté à ce type d'activité et dans beaucoup de pays comme par exemple le Maroc, les ONG financent fréquemment ce type d'activités.

Concernant le rayon d'intervention, il est évident que la Touiza ne peut pas rivaliser avec des organismes disposant de moyens étatiques. Le fait de toucher au moins 5 wilayas est déjà appréciable. Par ailleurs la Touiza est pionnière dans la création de pépinières d'entreprises ce qui est un fait important à relever. Cette idée a été adoptée récemment par l'ANSEJ qui a créé des pépinières d'entreprises dans quatre wilayas.

**Tableau n° 15 : Les conditions d'éligibilité**

Structure	la catégorie de personnes ciblées	Les zones touchées	Les critères de choix des bénéficiaires	Les activités financées par le micro-crédit
<b>TOUIZA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des chômeurs qualifiés habitant dans les zones périurbaines, dans les zones d'habitat précaire qui jouxtent les grands centres industriels et dans les localités dépourvues de marchés du travail actif.</li> <li>- Des populations isolées en milieu rural et notamment en zone montagnaise.</li> <li>- Des promoteurs de micro-entreprises sans moyens et sans garanties bancaires</li> </ul>	<p>La Touiza a un rayon d'intervention restreint de par les moyens limités qui sont les siens. Les bénéficiaires sont originaires essentiellement des wilayas du nord au centre notamment :</p> <p>Alger (où sont localisés le siège de l'association et le bureau de Chéraga), Tizi-Ouzou (présence de la pépinière), Blida (présence d'un bureau), Tipaza (présence d'un bureau).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- être âgé de 18 ans et plus</li> <li>- être sans emploi</li> <li>- justifier d'une qualification en relation avec l'activité à créer</li> <li>- avoir la capacité à réunir un capital initial.</li> </ul>	<p>Les prêts sont destinés à financer les seules activités productrices de valeur ajoutée (toute activité de production de biens ou de services). Le financement d'activités à caractère strictement commercial n'est pas retenu.</p> <p>- le prêt est destiné à acquérir des actifs et non de la matière première.</p>
<b>ANGEM</b>	<p>Le micro-crédit est un prêt accordé à des catégories de citoyens sans revenus et/ ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. Cet organisme connaît plus de succès actuellement auprès des femmes, notamment les femmes qui travaillent à domicile.</p>	<p>L'ANGEM touche de façon hétérogène toutes les wilayas du pays.</p> <p>Des antennes de l'agence sont présentes au niveau Daira.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avoir plus de 18 ans</li> <li>- Sans revenu ou disposant d'un petit revenu instable et irrégulier</li> <li>- Possédant un savoir-faire en relation avec l'activité projetée</li> <li>- N'étant pas bénéficiaire d'une autre aide à la création d'activité</li> <li>- Disposer d'un apport personnel de 3 à 5% du coût global du projet</li> <li>- Adhérer au fonds de garantie mutuelle du micro-crédit</li> </ul>	<p>Création d'activités de biens et de service.</p> <p>Le micro-crédit est destiné à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la création d'activités, y compris à domicile, par l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage</li> <li>- l'achat de matières premières.</li> </ul>

**Tableau n° 15 : Les conditions d'éligibilité (suite)**

Structure	la catégorie de personnes ciblées	Les zones touchées	Les critères de choix des bénéficiaires	Les activités financées par le micro-crédit
<b>ANSEJ</b>	Vise des jeunes entre 19 et 35 ans, possédant une qualification en relation avec l'activité et pouvant fournir l'apport personnel.	-Toutes les wilayas du pays sont touchées et l'ANSEJ est parfaitement décentralisée. -Des zones spécifiques (communes à promouvoir) définies par arrêté interministériel sont privilégiées.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avoir entre 19 et 35 ans avec possibilité d'étendre la limite d'âge à 40 Ans.</li> <li>- Etre chômeur au moment du dépôt du dossier.</li> <li>- Mobiliser un effort personnel au titre de la participation au financement du projet.</li> </ul>	Activités de production de biens et de services.
<b>CNAC</b>	Chômeurs âgés de 35 à 50 ans, possédant une qualification ou savoir faire en relation avec l'activité projetée et justifiant d'un apport personnel (en fonds ou en nature).	La CNAC connaît une décentralisation à l'échelle nationale.  Des zones spécifiques sont définies et les zones du sud et hauts plateaux sont privilégiés également.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- être âgé de 35-50 ans</li> <li>- résider en Algérie</li> <li>- ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide</li> <li>- être inscrit auprès des services de l'ANEM comme demandeur d'emploi depuis moins de 6 mois ou être allocataire CNAC</li> <li>- jouir d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée</li> <li>- pouvoir mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet</li> <li>- ne pas avoir exercé une activité depuis au moins 12 mois</li> <li>- Ne pas avoir déjà bénéficié de mesure d'aide au titre de la création d'activité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le dispositif appuie la création de toutes les activités de production de biens et de services à l'exception de la revente en l'état.</li> <li>- Les activités créées dans les secteurs de la pêche et de l'hydraulique et/ou en zones spécifiques, wilaya du sud et des hauts plateaux sont privilégiées.</li> </ul>

Source : établi par nous-mêmes à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

## Résumé

Les conditions d'éligibilité des trois dispositifs structurels examinés sont stricts, mais complémentaires, chacun s'adressant à un public cible spécifique. La spécificité de la Touiza est qu'elle a la possibilité de déroger aux conditions dans des cas exceptionnels jugés intéressants.

Cependant, cette souplesse ne se vérifie pas concernant la nature des activités à financer puisque aucun cas de vente en l'état n'a été accepté jusqu'à maintenant, ni de financement de matière première ce que s'autorise à faire l'ANGEM pour répondre aux besoins des femmes pratiquant des activités artisanales.

### **V. Concernant les services non financiers offerts aux bénéficiaires**

Les services non financiers prennent de plus en plus d'ampleurs pour l'ensemble des dispositifs.

Les agents chargés de l'accueil et l'accompagnement ne s'occupent pas seulement de l'enregistrement des demandes, ils sont préparés à orienter les candidats et à les accompagner si leurs projets sont validés par les différents comités de sélection.

La formation également semble être de plus en plus un élément important. Seulement si pour la Touiza, elle peut être technique et concerner le domaine d'activité des bénéficiaires, elle peut être aussi organisationnelle (gestion d'entreprise, comptabilité etc.), pour les autres dispositifs, il s'agit essentiellement de formations techniques.

Pour la CNAC, il s'agit également de valider les qualifications des candidats détenant le savoir faire mais pas les diplômes le prouvant.

**Tableau n° 16 : Les services non financiers offerts par les différents dispositifs**

<b>Structure</b>	<b>L'organisation du suivi des bénéficiaires</b>	<b>Le type d'appui</b>	<b>La formation</b>
<b>TOUIZA</b>	Les bénéficiaires sont accompagnés et suivis, l'accompagnement commence dès obtention de l'accord pour le prêt. Ces dernières sont souvent réalisées par les chefs de projet et les responsables de pépinières, ce sont eux aussi qui assurent le suivi.	Le candidat bénéficie automatiquement d'un appui pour le montage du projet et la réalisation d'une étude juridique, d'une étude commerciale et d'une étude économique.	Les formations visent soit à améliorer les performances techniques des bénéficiaires, elles sont assurées en collaboration avec des structures publiques telles que les centres de formations, les directions des services agricoles ou simplement par des permanents ou des volontaires de la Touiza. Soit elles ont pour but d'améliorer les compétences des bénéficiaires dans des domaines où ils ne sont pas initiés tels que la gestion d'entreprise, la comptabilité, la commercialisation etc.
<b>ANGEM</b>	Les accompagnateurs travaillent souvent en binôme : un homme et une femme, la majorité des bénéficiaires étant des femmes.	Le suivi des bénéficiaires permet de s'assurer du respect des engagements et d'apporter tout type d'appui aux bénéficiaires.	des formations en techniques de gestion et dans le domaine technique sont organisées avec l'aide des chambres artisanales et en partenariat avec le bureau international du travail.
<b>ANSEJ</b>	Le suivi et l'accompagnement de la micro-entreprise par les services de l'ANSEJ s'articulent autour des axes suivants :  - Le conseil et l'orientation lors de la maturation de l'idée de projet - Le suivi du respect des engagements pris par la micro-entreprise dans le cadre du cahier des charges et de la transmission périodique des données sur son évolution. - Le soutien à la micro-entreprise face aux difficultés liées à son environnement	Les bénéficiaires sont accompagnés lors de la réalisation de l'étude financière, celle-ci peut être réalisée par l'ANSEJ, ils sont aidés pour la préparation de leurs dossiers bancaires.	Un programme de formation du personnel encadrant vise à leur permettre d'assurer leur mission en matière d'orientation et de suivi.

**Tableau n° 16 : Les services non financiers offerts par les différents dispositifs**

<i>Structure</i>	<i>L'organisation du suivi des bénéficiaires</i>	<i>Le type d'appui</i>	<i>La formation</i>
<b>CNAC</b>	- Les conseillers de la CNAC au niveau décentralisé sont préparés à apporter leur appui aux bénéficiaires.	<p>Les conseillers se chargent d'accompagner les bénéficiaires au moment :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'idée de projet</li> <li>- L'étude de marché</li> <li>- Le montage financier</li> <li>- La recherche des financements</li> <li>- Le statut juridique</li> <li>- Les formalités de création</li> <li>- Le démarrage des activités</li> <li>- L'exploitation de l'entreprise</li> </ul>	- Les promoteurs suivent des formations techniques organisées en partenariat avec les Chambres de Commerce. Par ailleurs, les bénéficiaires possédant un savoir faire et pas de diplômes sont orientés pour les faire valider.

Source : établi par nous-mêmes à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

## Résumé

Si la Touiza considère que c'est une valeur ajoutée pour elle, les autres dispositifs prennent de plus en plus conscience de l'importance de la qualification des emprunteurs pour réussir dans leur projet. Pour cela, l'accompagnement, le suivi et la formation sont une dimension importante pour l'ensemble des dispositifs.

Ce qui distingue la Touiza, c'est la variété des thèmes de formation, lorsqu'il est possible de les organiser, de plus l'accompagnement est assuré par des cadres très bien formés.

### VI. Synthèse des spécificités de la Touiza par rapport aux dispositifs publics de micro-finance

Si nous exceptons certaines différences dans le public ciblé (âge, qualifications) et les objectifs (lutte contre le chômage, lutte contre la pauvreté), les procédures appliquées et les avantages offerts sont très proches entre les structures publiques d'insertion économique décrites (ANGEM, ANSEJ et CNAC).

De tous ces éléments de comparaison avec la Touiza, nous pouvons faire ressortir ceux qui constituent des spécificités de l'association qui est la seule de ces quatre structures à représenter actuellement une expérience de la participation de la société civile dans le secteur de la micro-finance.

**Tableau n° 17 : Forces et faiblesses de la Touiza par rapport aux dispositifs publics**

Critères	Forces	Faiblesses	Explications
<b>Les ressources humaines</b>	Les cadres de la Touiza sont très bien formés en matière de gestion d'entreprise, élaboration de projet, approche genre, communication etc.	Les cadres une fois formés trouvent souvent des emplois plus intéressants matériellement et quittent la Touiza.	Les cadres des structures publiques ne ressentent pas d'instabilité de l'emploi.
<b>Les outils de gestion</b>	Le manuel de micro-crédit une référence importante qui a clarifié aussi bien les principes que les procédures de l'opération de micro-crédit.	La rigueur observée, parfois (par exemple le non financement d'activités financières) est étonnante pour une association.	
<b>La stratégie de communication</b>	La Touiza a des relais d'information aussi bien auprès des structures administratives que des anciens bénéficiaires.	Le public cible atteint par ce type de relais est restreint.	L'Ansej qui a une stratégie de communication très offensive est largement connue par les populations défavorisées, ce n'est pas vraiment le cas des trois autres structures.
<b>Les bailleurs de fonds</b>	Possibilité d'accéder à des financements étrangers, liberté de recourir aux bailleurs de fonds souhaités.	Difficultés d'accès aux subventions publiques. Difficultés de trouver des financements étrangers.	Les structures étatiques sont systématiquement alimentées par l'Etat quelque soit les résultats obtenus
<b>Montant plafond accordé</b>	Le plafond accordé par la Touiza est de 350 000 DA. Ceci permet aux bénéficiaires de ne pas s'endetter plus qu'il ne faut.		C'est le plus faible plafond c'est celui de l'ANGEM qui vient en deuxième position avec 400 000 DA.

**Tableau n° 17 : Forces et faiblesses de la Touiza par rapport aux dispositifs publics (suite)**

<b>Critères</b>	<b>Forces</b>	<b>faiblesses</b>	<b>Explications</b>
<b>La participation financière des bénéficiaires</b>		Elle semble trop importante pour le public cible de la Touiza lorsque les sommes empruntées dépassent les 100 000 DA (1000€) ce qui est souvent le cas.	
<b>La garantie solidaire (caution par un tiers)</b>	Le fait de ne pas exiger de garantie réelle est un point très positif qui tient compte de la situation de départ des bénéficiaires	En cas de non remboursement, il est souvent difficile de faire payer le garant.	Les dispositifs publics sont tous accompagnés par des fonds de garantie. Les bénéficiaires payent une cotisation à ces fonds. Seulement il arrive souvent que les banques exigent des hypothèques et autres garanties, pourtant non prévues dans les conventions signées.
<b>Les intérêts</b>	Pas d'intérêts payés par les bénéficiaires.		Dans l'ensemble des dispositifs publics, il existe des prêts mixtes Structure/ banque. La partie structure n'est pas rémunérée, la partie bancaire est un prêt bonifié.
<b>La catégorie de personnes ciblées</b>	La Touiza touche des personnes qui n'ont pas accès aux autres dispositifs.		La médiatisation des dispositifs, notamment l'ANSEJ, est telle que si les personnes s'adressent à la Touiza c'est qu'ils ne sont pas en mesure de bénéficier des autres dispositifs.
<b>Les zones touchées</b>	La Touiza est présente seulement dans les zones où le suivi et l'accompagnement peuvent être assurés.		
<b>Les critères de choix des bénéficiaires</b>	Pas de limite d'âge imposée.		
<b>Les activités financées par le micro-crédit</b>	Production de biens et services.	La Touiza ne finance pas l'achat de matières premières	L'ANGEM est la seule structure publique qui finance des matières premières.
<b>Intégration du genre</b>	Les femmes sont très encouragées à créer leur activité et sont parfois destinataires de projets spécifiques.		
<b>Avantages fiscaux</b>		Aucun avantage fiscal n'est accordé aux créateurs d'entreprises de la Touiza.	Des avantages fiscaux intéressants sont accordés par l'ensemble des dispositifs structurels.

**Tableau n° 17 : Forces et faiblesses de la Touiza par rapport aux dispositifs publics (suite)**

<b>critères</b>	<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>	<b>Explications</b>
<b>Taux d'acceptation</b>	Il est de 64 % à la Touiza.  Les candidats sont soumis à une seule sélection, c'est celle du comité d'orientation. Si le comité accepte le financement, celui-ci est directement débloqué.		Il n'est que de 28% à l'ANSEJ et 15% à la CNAC. Pour les autres institutions, les banques ne jouent souvent pas le jeu et des financements sont refusés à des candidats qui théoriquement remplissent toutes les conditions.
<b>L'accompagnement et la formation</b>	Sont considérés comme une valeur ajoutée par la Touiza par rapport aux autres dispositifs.		

Source : calculé à partir de données recueillies au niveau de ces structures, 2006

## **Conclusion**

L'intervention de l'Etat dans le financement des populations marginalisées par le biais de mécanismes structurels a été généralement un échec consommé (Labie, 2006).

En Algérie, Meziani M (2004), parle d'échec du micro-crédit administré, géré par l'ADS, après avoir fait une analyse de 1999 à 2003. Il dénombre beaucoup de difficultés et contraintes : des difficultés administratives, bancaires et de garantie, les difficultés d'accompagnement, de suivi et d'interprétation par les bénéficiaires. Meziani augure même de l'échec des dispositifs de l'ANGEM et de la CNAC en raison des mêmes difficultés rencontrées par les bénéficiaires de ces dispositifs.

Les dispositifs varient en termes de montant de crédit, de population cible et d'objectif social visé par l'Etat, mais fonctionnent tous selon le même type d'organisation (CGAP, 2006). Ils comportent un accompagnement de l'emprunteur, un prêt à taux bonifié et des exonérations fiscales, notamment en faveur du créateur d'entreprise.

Cependant, les bénéficiaires de ces structures publiques rencontrent également les mêmes difficultés qui limitent sérieusement la portée de leur action. Les principales difficultés recensées sont liées au comportement des banques publiques pourtant souvent signataires de conventions. Celles-ci sont réticentes en raison du comportement toujours des bénéficiaires qui aspirent à des subventions et non à des prêts ce qui les pousse à ne pas rembourser.

Malgré ses insuffisances, la Touiza incarne la possibilité pour la société civile d'investir le domaine de la micro-finance. Même si elle doit faire face à une réglementation contraignante, celle-ci doit répondre aux différents besoins des populations en leur offrant des services aussi bien financiers que non financiers adaptés.

Comme la micro-finance se caractérise par un double objectif (être autonome financièrement tout en assumant un rôle social), elle est le plus souvent « rangée » parmi les nombreuses initiatives relevant de « la société civile ». (Labie M, 2006). Selon beaucoup d'auteurs dont Fournier (2003), l'Etat doit jouer le rôle de facilitateur (accès aux ressources financières) et de régulateur et superviseur (politique, réglementation et contrôle de l'activité). L'Etat ne doit pas créer et gérer des institutions de micro-finance.

## Chapitre III

# Diagnostic de la pratique du micro-crédit par la Touiza auprès des bénéficiaires

Ce chapitre est consacré aux résultats de notre enquête auprès d'un échantillon de 38 bénéficiaires sur le nombre global de 445 soit 8,5%. L'objectif est de vérifier l'impact de l'action des crédits octroyés, notamment dans le milieu rural, mais surtout d'analyser l'attitude des bénéficiaires envers les services financiers et non financiers offerts pour pouvoir les améliorer, notamment dans la perspective de création d'une institution de micro-finance.

### I. Caractéristiques des bénéficiaires enquêtés

Les bénéficiaires enquêtés représentent un échantillon de la composante globale des bénéficiaires de la Touiza. Ils sont âgés en moyenne de 34 ans, sont localisés sur quatre wilayas mais surtout à Tizi-Ouzou 44% et Alger 34% (Tableau n° 18) mais les éleveurs (ovins), qui constituent 21% de l'échantillon global de bénéficiaires, ont été enquêtés en majorité à Blida et Tipaza (ce sont des bénéficiaires du projet Cume) et un seul à Tizi-Ouzou.

Il n'a pas été possible d'enquêter les éleveurs (ovins, caprins et apiculteurs) des wilayas d'Alger et de Tizi-Ouzou, en raison de l'ancienneté des programmes qui les ont concernés et, de ce fait, de la difficulté à retrouver leur trace.

**Tableau n° 18 : Répartition des bénéficiaires par zone**

Wilaya	Nombre	Pourcentage
Tizi-Ouzou	17	44,70%
Alger	13	34,20%
Projet Cume	8	21,10%
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100%</b>

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2006

Selon la zone, les bénéficiaires sont répartis en trois catégories : ceux de la wilaya de Tizi-Ouzou (pépinière de Boghni), ceux de la wilaya d'Alger et ceux du projet Cume (Tipaza et Blida).

**Tableau n° 19 : Répartition des bénéficiaires par genre**

Genre	Nombre	Pourcentage
Homme	22	57,9%
Femme	16	42,1%
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0%</b>

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2006

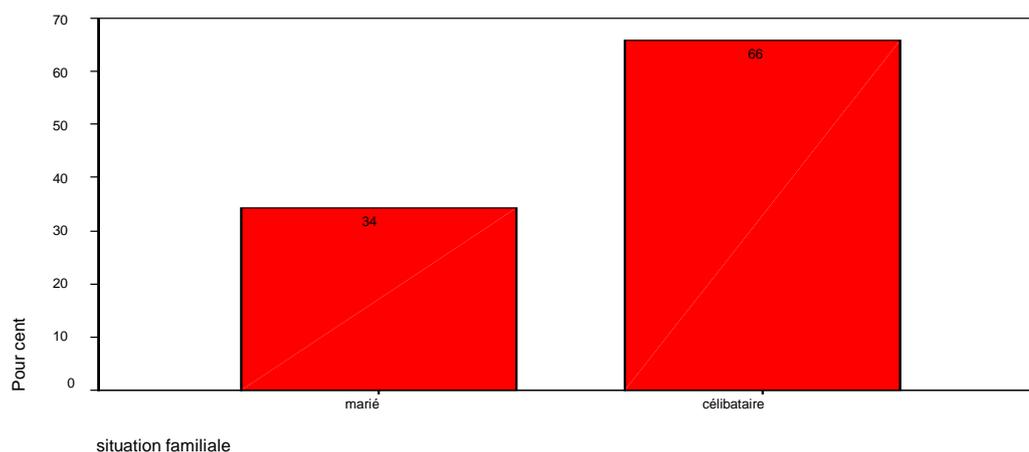
L'échantillon est composé de 22 hommes et 16 femmes (Tableau n° 19) soit un pourcentage de 42,1% de femmes ce qui est proche des 38% de femmes<sup>47</sup> du nombre global de bénéficiaires du micro-crédit depuis 1996.

<sup>47</sup> Sachant que ce chiffre a été de 60% entre 2001 et 2004.

## 1. Leur situation familiale et leur âge

Il est à noter que la majorité soit 65,8% des personnes enquêtées sont célibataires (**Figure n° 22**), cette situation n'est cependant pas enregistrée de manière équivalente à Tizi-Ouzou et à Alger. En effet, si 84% des bénéficiaires sont célibataires à Alger (**Figure n° 23**), ils sont 47 % à être mariés à Tizi-Ouzou. Pourtant la moyenne d'âge n'est que légèrement supérieure à Tizi-Ouzou : 35 ans par rapport à Alger où elle est de 32 ans. La localisation des bénéficiaires de Tizi-Ouzou dans une zone rurale explique cet état de fait.

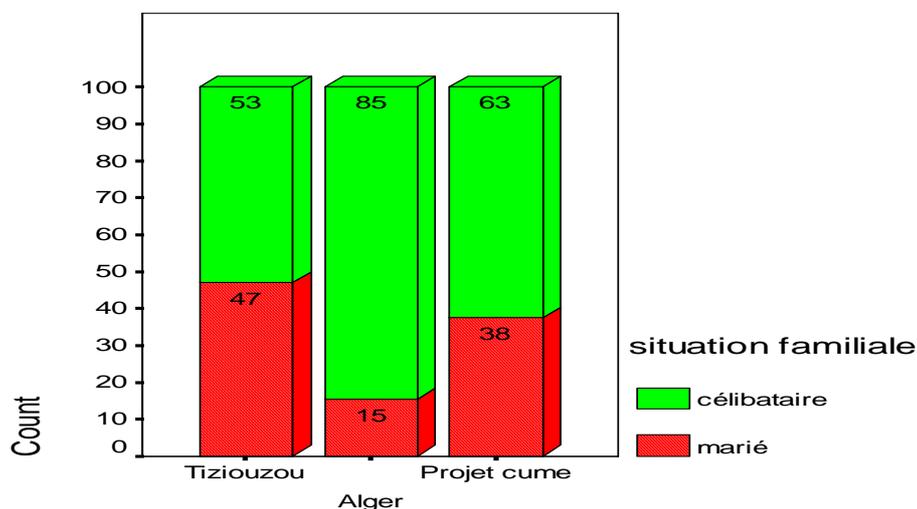
**Figure n° 22 : Situation familiale des bénéficiaires enquêtés**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

De toute façon, la moyenne d'âge au mariage en Algérie est de 33 ans pour les hommes et 29 ans pour les femmes, la population enquêtée n'est donc pas loin de la norme nationale<sup>48</sup>.

**Figure n° 23 : Situation familiale des bénéficiaires par zone**



Wilaya

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

<sup>48</sup> Source : Ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière, rapport population et développement en Algérie, 2003.

La différence de la situation familiale (plus de célibataires à Alger qu'à Tizi-Ouzou) et l'âge un peu plus avancé avec une moyenne d'âge de 35 ans à Tizi-Ouzou et de 32 ans à Alger (Tableau n° 21) s'explique par une application strict de la démarche de la Touiza à Alger qui vise spécialement les jeunes à la recherche d'emploi et qui souhaitent créer leur propre activité en concrétisant une idée de projet, d'où un partenariat avec les autorités locales, notamment les Dairas et les assemblées populaires communales (APC).

Alors qu'à Tizi-Ouzou, la stratégie de la pépinière de Boghni est plus tournée vers la lutte contre la pauvreté des ménages identifiés par les responsables de la pépinière ce qui permet un travail de proximité, basé sur la connaissance des ménages et de leur situation, le directeur de la pépinière a déjà été élu à la tête de l'assemblée populaire communale et le personnel, chefs de projets successifs et assistante administrative de la pépinière sont tous issus de la Daira de Boghni et connaissent personnellement les bénéficiaires.

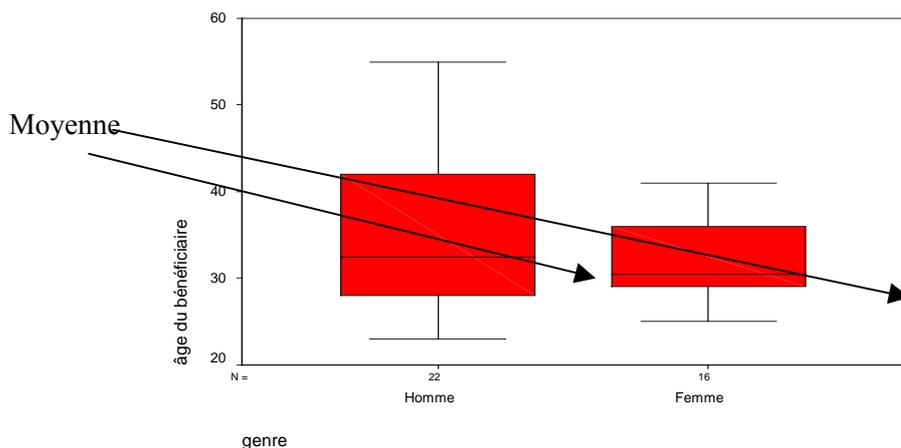
**Tableau n° 20 : Répartition par âge des bénéficiaires par zone.**

Wilaya	Statistiques	
<b>Tizi-Ouzou</b>	Moyenne	35,29
	Médiane	35
	Minimum	25
	Maximum	55
<b>Alger</b>	Moyenne	32,54
	Médiane	30
	Minimum	25
	Maximum	44
<b>Zone du Projet Cume</b>	Moyenne	34
	Médiane	29
	Minimum	23
	Maximum	55

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les femmes ont une moyenne d'âge de 32 ans (Figure n° 24) tandis que les hommes sont âgés en moyenne de 35 ans<sup>49</sup>.

**Figure n° 24 : Distribution de l'âge des bénéficiaires par genre**



Source : calculé à partir des données de l'enquête 2006

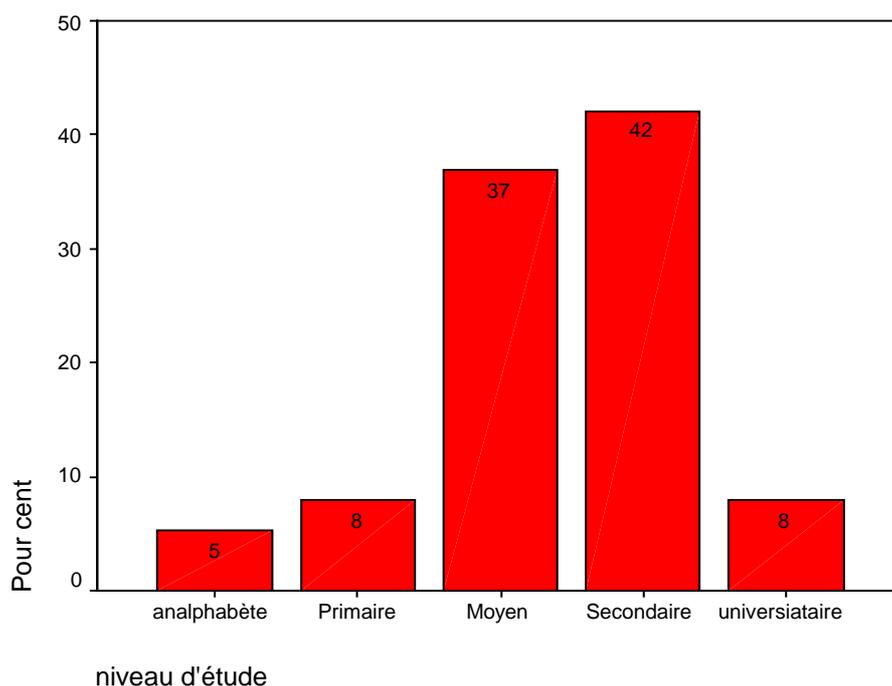
<sup>49</sup> Si la priorité est accordée aux jeunes entre 18 et 35 ans, cette limite a été dépassée à plusieurs reprises jusqu'à atteindre 55 ans pour un bénéficiaire à Tizi-Ouzou et à Blida.

L'intervalle de l'âge des bénéficiaires hommes (23-55ans) est plus grand que celui des femmes (25-41ans), ce sont les jeunes femmes de moins de 35 ans qui cherchent à se créer une activité. Ce qui n'est pas le cas pour les hommes ou les plus de 40 ans représentent le tiers.

## 2. Leur niveau d'études

Le niveau d'étude se situe entre le moyen 37% et le secondaire 42% (**Figure n° 25**). La quasi absence d'analphabètes dans l'échantillon s'explique par l'âge assez jeune des bénéficiaires ciblés, ce qui augmente leur chance d'avoir fréquenté l'école. Notons que le taux des universitaires est tout aussi marginal, pourtant, selon le manuel du micro-crédit, les universitaires sont une cible privilégiée de la Touiza.

**Figure n° 25 : Répartition des bénéficiaire selon leur niveau d'études**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

## 3. Leur occupation avant l'obtention du micro-crédit et motivations pour sa demande

Si 42% de l'échantillon étaient au chômage, au moment de la demande du prêt, les autres exerçaient soit dans des ateliers artisanaux comme : menuisiers, serruriers, coiffeuses, artisans en céramique, soit dans des entreprises privées ou étaient fonctionnaires.

Les bénéficiaires dans une situation de chômage complet sont de 64% à Tizi-Ouzou et seulement de 23% à Alger. Trois des bénéficiaires exerçaient déjà à leur propre compte. La création de sa propre entreprise n'est pas la préoccupation essentielle des emprunteurs, ils ne sont que 16% à penser que c'est primordial, pour 47% accéder à un revenu ou l'améliorer est la raison essentielle qui les a poussé à s'adresser à la Touiza.

## 4. L'utilisation du prêt

Une grande diversité est notée dans les activités créées par les bénéficiaires du crédit de la Touiza. Les zones rurales enquêtées (Tizi-Ouzou, Blida et Tipaza) se distinguent par la présence de l'activité d'élevage. Ce qui n'est pas le cas à Alger où la zone enquêtée est semi-rurale.

**Tableau n° 21 : Nature de l'activité pour laquelle est destiné le prêt de la Touiza**

Nature de l'activité	Nombre	Pourcentage
Ecole de cours par correspondance	1	2,6
maintenance et vente matériel informatique	1	2,6
imprimerie	1	2,6
comptabilité	1	2,6
installation et maintenance en froid	1	2,6
cybercafé	1	2,6
serrurerie	1	2,6
station de lavage de voitures	1	2,6
kiosque de cuisine traditionnelle	1	2,6
infirmierie	1	2,6
élevage	8	21,1
photographie	1	2,6
artisan en céramique	1	2,6
tissage	1	2,6
menuiserie	6	15,8
coiffure	6	15,8
couture	4	10,5
prestation de service	1	2,6
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

L'élevage, activité des 21% des enquêtés, le plus grand pourcentage, est souvent financé dans le cadre de projets. En effet, pendant six ans cette activité a été encouragée grâce à un projet avec le PNUD et actuellement c'est le projet Cume qui permet aux emprunteurs d'investir ce créneau.

Puis en seconde position se retrouvent ex æquo la menuiserie et la coiffure, 15,8% pour chacune puis la couture pour 10,5%. Concernant la menuiserie, il s'agit notamment de la menuiserie du bâtiment, ceci s'explique par une dynamique constatée ces dernières années dans le domaine du bâtiment en Algérie, y compris dans le milieu rural.

Par ailleurs, à part quelques rares exceptions, les femmes créent des activités typiquement féminines telles que la coiffure, la couture et le tissage.

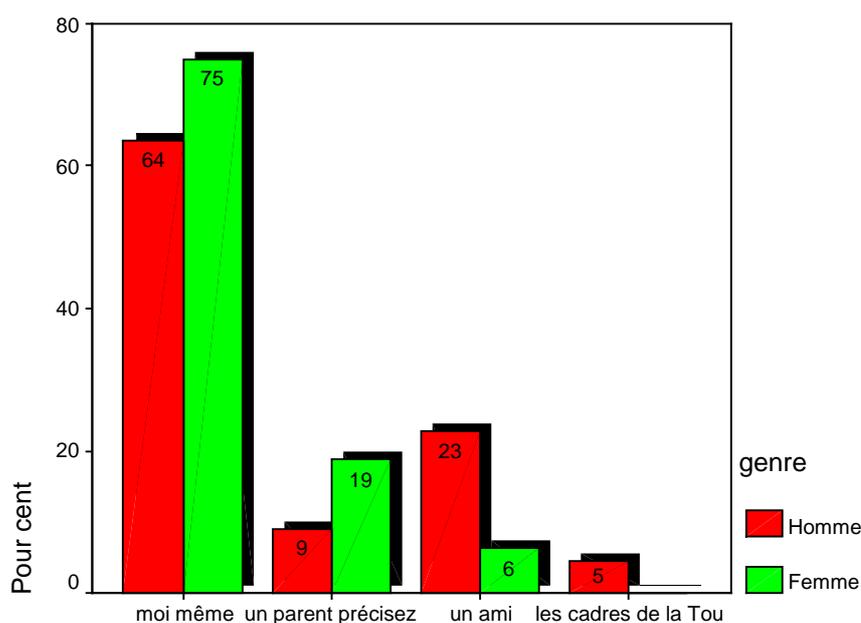
Pour ce qui est des salons de coiffure et couture, le niveau d'études des femmes qui ont bénéficié de prêts leur permet juste d'accéder à une formation professionnelle dans les centres de formation, très nombreux en Algérie, même dans le milieu rural, ce qui a d'ailleurs provoqué le foisonnement de ce type d'activités créées par les femmes, souvent, aux dépens de toute règle commerciale<sup>50</sup>.

Dans le cas de ce type de projet financé par la Touiza, une étude économique est pourtant prévue dans le manuel du micro-crédit, mais c'est généralement un examen sommaire, avec le candidat au prêt, de sa capacité à se créer une part de marché dans ces domaines souvent saturés. Il est tenu compte alors de l'expérience professionnelle du candidat au prêt qui travaillant chez une tierce personne, pense pouvoir garder ses clients après création de son activité.

Il est important de noter que 68% des bénéficiaires sont porteurs de leurs projets et sont à l'origine de l'idée de l'activité créée. Tandis que 32% ont été conseillés par un parent ou un ami. Les cadres de la Touiza sont rarement cités comme ayant influencé les bénéficiaires pour le choix de l'activité.

<sup>50</sup> A proximité de l'un des salons de coiffure enquêté, se trouvaient cinq autres salons.

Figure n° 26 : Origine de l'idée d'activité par genre



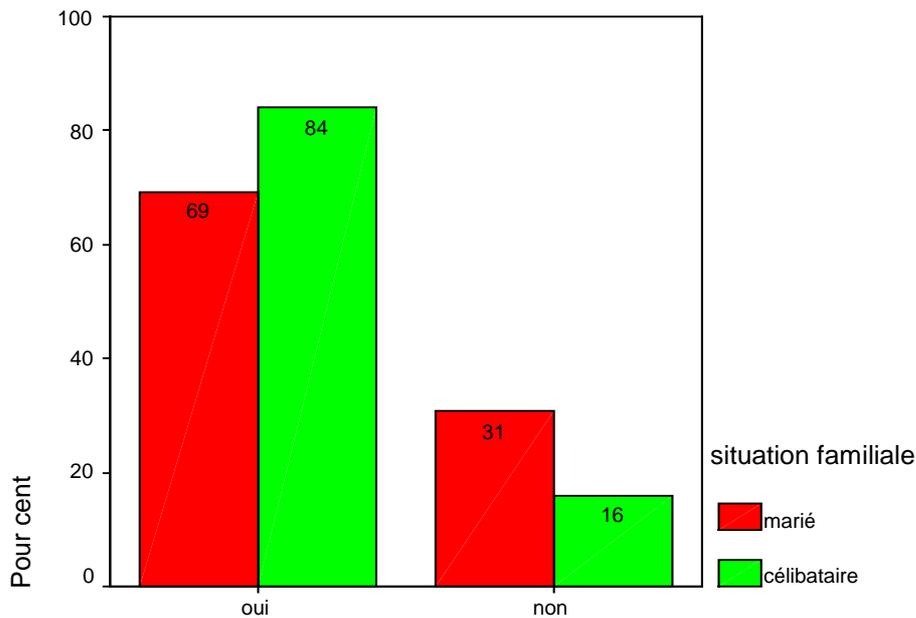
qui a eu l'idée de l'activité pour laquelle le prêt est destiné

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Le pourcentage de femmes qui ont pris elles-mêmes l'initiative de l'activité à exercer est de 75%, elles ne sont que 25% à avoir écouté un parent ou un ami (**Figure n° 26**). Les femmes bénéficiaires de la Touiza, sont loin d'être des prête-noms, les chefs de projet veillent justement à éviter ce genre de situation, par une sélection rigoureuse et un contact direct avec les femmes. Cette condition est parfois exclue par l'entourage masculin des femmes et elles se voient, de ce fait, refusé le prêt en raison de leur situation évidente de personne sous tutelle et de la mise en doute de leur responsabilité directe sur le projet.

Le revenu issu de l'activité financée par le micro-crédit constitue la seule source de revenu pour 21% des ménages seulement. Pour 79% des ménages, d'où est issu le bénéficiaire du prêt, il représente une des nombreuses sources de revenu de la famille.

**Figure n° 27 : Place du revenu issu du micro-crédit selon la situation familiale**

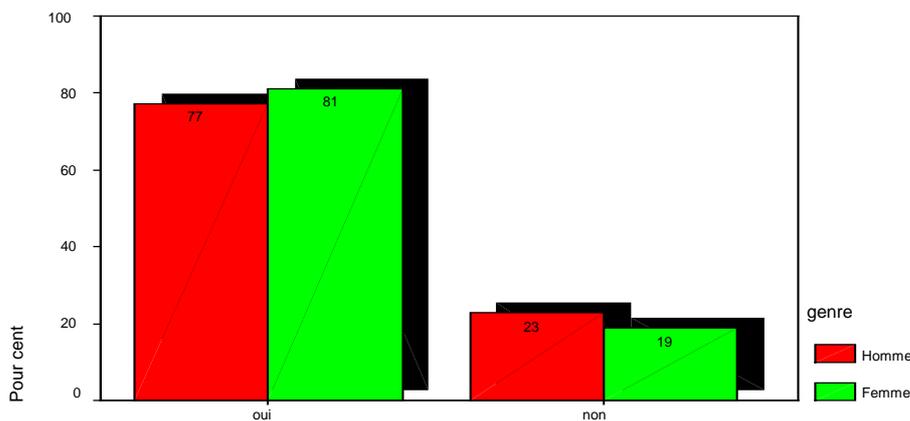


existe-t-il d'autres revenus dans le ménage

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les bénéficiaires mariés sont 31% à vivre des revenus de l'activité issue du micro-crédit, alors qu'ils ne sont que 16% pour les célibataires (**Figure n° 27**). Ce taux sera probablement plus élevé dans l'avenir pour ces mêmes bénéficiaires qui finiront par se marier et qui n'auront pas accès à toutes les ressources financières actuelles dans le ménage, mais seulement à celles dont ils sont la source.

**Figure n° 28 : Place des revenus du micro-crédit selon le genre**



existe-t-il d'autres revenus dans le ménage

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les hommes sont 23% à n'avoir que le revenu de l'activité du micro-crédit, alors qu'elles sont 19% de femmes dans ce cas (**Figure n° 28**).

Ces chiffres ne devraient pas minimiser l'importance de ces revenus dans les ménages. En Algérie, la moyenne des ménages est de 6,5 personnes<sup>51</sup> et il est tout à fait normal que les revenus de la famille soient diversifiés.

Cela montre aussi que le micro-crédit permet de constituer un revenu de plus et de créer une activité pour un membre de la famille, sans que cela ne dispense les autres membres de pratiquer une activité.

### Résumé

Notre échantillon est constitué de 42% de femmes et 59% d'hommes, la majorité 79% est de niveau moyen à secondaire. Il s'agit essentiellement de célibataires 65,5% notamment pour Alger 84% alors qu'ils sont 47% à être mariés à Tizi-Ouzou.

Ce sont des personnes qui ont souhaité créer une entreprise pour échapper au chômage, 42%, mais la majorité a voulu améliorer son revenu.

Les bénéficiaires enquêtés sont jeunes, 35 ans de moyenne d'âge et participent tous au revenu du ménage. Pour 21% c'est le seul revenu, cette situation est vécue surtout par les bénéficiaires mariés 31% plus nombreux à Tizi-Ouzou.

Les femmes de l'échantillon sont à 75% porteuses de leur projet, elles sont âgées de 32 ans en moyenne et sont célibataires à 34,2%. Certaines ont des idées originales de projet telles que le kiosque de cuisine traditionnelle et l'infirmerie. D'autres n'hésitent pas à envahir des terrains réservés aux hommes tels que la gestion d'un cybercafé, d'une école de cours par correspondance ou d'un bureau de prestation de service.

## II. Conditions d'acquisition du micro-crédit

### 1. Pourquoi se sont-ils adressés à la Touiza ?

Les conditions du prêt constituent la raison principale qui a poussé 71% des bénéficiaires à s'adresser à la Touiza (Tableau n° 22). Par conditions, il est sous-entendu la possibilité d'accéder aux prêts de la Touiza, contrairement à ceux accordés par les structures publiques (ANSEJ, ANGEM et CNAC) d'où se sent exclue la majorité des bénéficiaires. Il s'agit aussi de l'absence de garantie physique, le cautionnement d'un proche suffit.

**Tableau n° 22 : Les raisons qui ont poussé les bénéficiaires à s'adresser à la Touiza**

Les raisons évoquées par les bénéficiaires	Nombre	Pourcentage
conditions avantageuses	27	71,1
accompagnement des cadres de la Touiza	4	10,5
possibilité de bénéficier de formations	5	13,2
rapidité d'acquisition du prêt	2	5,3
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Aucun des bénéficiaires n'a pu avoir accès au financement d'une structure publique d'insertion économique, pourtant certains d'entre eux l'ont demandé et 13% ont été orientés par les autorités locales (Daira) vers la Touiza, après l'échec de leur tentative auprès de ces structures, en raison des difficultés rencontrées par les demandeurs du prêt (cf. chapitre II, partie II).

<sup>51</sup> Rapport tendances de la consommation (Banque Mondiale, 2005)

Parmi les bénéficiaires, 5% estiment que la rapidité d'obtention du prêt est la raison principale qui les a poussé à s'adresser à la Touiza. En effet, dans 96% des cas, le temps d'attente n'a pas dépassé 6 mois<sup>52</sup>, il est de moins de 5 mois pour 80% d'entre eux. Il est même d'une semaine pour trois candidats.

## II. Le montant emprunté

**Tableau n° 23 : Situation des emprunts demandés par les bénéficiaires enquêtés**

Statistiques	Montants en Dinar algérien
Moyenne	186132,69
Médiane	195000
Minimum	5225
Maximum	373440

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La moyenne des emprunts est de 186132 DA soit environ 1800 € (Tableau n° 23), ce montant ne prend en compte que ce que le bénéficiaire doit à la Touiza, il faut ajouter 30% d'apport personnel pour retrouver le coût du projet.

Le montant minimum emprunté est de 5225 DA soit, ceci est exceptionnel, en dehors de cette valeur extrême, le montant minimum est en réalité autour de 25 000 DA soit 250 €. Le prêt maximum dépasse légèrement le plafond fixé par la Touiza (350 000 DA), il est de 373 440 DA. Le fait marquant, c'est que 65% des prêts sont situés à plus de 100 000 DA (1000 €).

Ces données situent le prêt accordé par la Touiza dans un contexte différent du micro-crédit tel qu'il est défini par les spécialistes et tel qu'il est pratiqué par les institutions de micro-finance classiques, c'est-à-dire des prêts d'un montant moyen de 100 € destinés à constituer un capital de démarrage pour le petit commerce (ventes de vivres, de cigarettes, de boissons, etc.). Pour la Touiza qui s'oppose, par principe, à financer les petits commerces, jugés spéculatifs, non valorisants et souvent pratiqués dans un cadre informel, l'objectif est de prêter une somme suffisante pour l'acquisition d'actifs (machines, petit matériel, animaux etc.) permettant de démarrer une vraie petite entreprise qui agit conformément à la réglementation.

***Des candidats au prêt sont ainsi exclus d'office, même s'ils répondent au critère de pauvreté et de chômage en raison de la nature de l'activité proposée.***

Cette attitude de la Touiza est d'autant plus incompréhensible que même l'acquisition de matières premières n'est pas financée pour les mêmes raisons ce qui exclut les activités pratiquées par des femmes à domicile, donc informelles.

***De ce point de vue, la Touiza s'éloigne quelque peu de l'objectif de lutte contre la pauvreté qu'elle s'est fixée et exclut surtout les femmes qui en majorité exercent leurs activités à domicile.***

<sup>52</sup> Le temps d'attente a atteint 7 et 9 mois pour deux candidates au prêt, l'une d'elle a bénéficié d'un prêt pour l'acquisition de brebis dans le cadre du projet Cume, le retard est imputé à la mobilisation des fonds du projet, pour la deuxième une candidate d'Alger, le retard est dû aux inondations de 2001 qui ont touché le centre du pays.

**Tableau n° 24 : Variation du montant du crédit en fonction de la localité.**

<b>Wilaya</b>	<b>Statistiques</b>	<b>Montants en Dinar</b>
<b>Tizi-Ouzou</b>	Moyenne	<b>183608,36</b>
	Médiane	<b>171171,75</b>
	Minimum	<b>5225</b>
	Maximum	<b>373440</b>
<b>Alger</b>	Moyenne	<b>171861,5531</b>
	Médiane	<b>156694,17</b>
	Minimum	<b>24999,98</b>
	Maximum	<b>287035</b>
<b>Zone du Projet Cume</b>	Moyenne	<b>220937,50</b>
	Médiane	<b>240000</b>
	Minimum	<b>80000</b>
	Maximum	<b>287500</b>

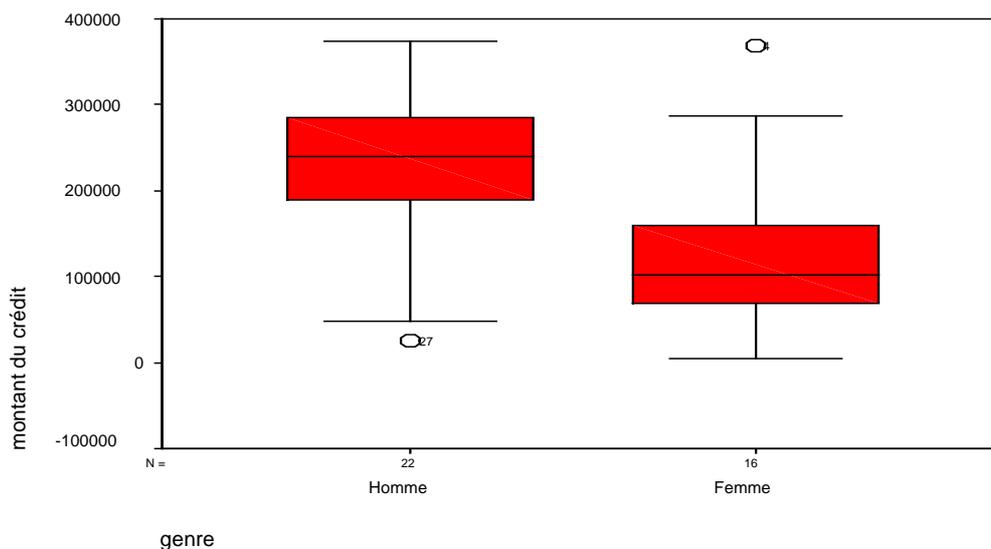
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La répartition des montants empruntés par wilaya (Tableau n°24) montre que la variation la plus importante est enregistrée à Tizi-Ouzou, les emprunts varient entre 5000 DA à presque 400000 DA, tandis qu'à Alger, le prêt minimum est de 25000 DA et le maximum de 287000 DA. La médiane des montants empruntés dans les deux wilayas nous renseigne qu'il y a plus de prêts au dessus de 150000 DA (1500 €) à Tizi-Ouzou qu'à Alger. La nature de l'activité pour laquelle est destiné le prêt (4 menuiseries ont été créées à Tizi-Ouzou), a élevé le niveau du montant emprunté par les bénéficiaires de Tizi-Ouzou. Le cas de Blida est particulier, à l'exception d'un seul bénéficiaire menuisier, les autres sont des éleveurs ayant acquis le prêt dans le cadre du projet Cume, le montant du prêt est identique car les bénéficiaires ont dû acquérir le même nombre de têtes ovines auprès du même fournisseur.

Le graphique ci-dessus montre qu'il n'existe pas vraiment de corrélation entre l'âge des bénéficiaires et le montant emprunté, la majorité des bénéficiaires a moins de 40 ans et ils empruntent à 66% au dessus de 100000 DA (1000 €). Nous remarquons par exemple que les bénéficiaires de plus de 40 ans ne prennent pas forcément plus de risque.

***La capacité à réunir le montant de l'apport personnel est le facteur de décision le plus important dans la détermination du montant emprunté.***

**Figure n° 29 : Variation du montant emprunté par genre**



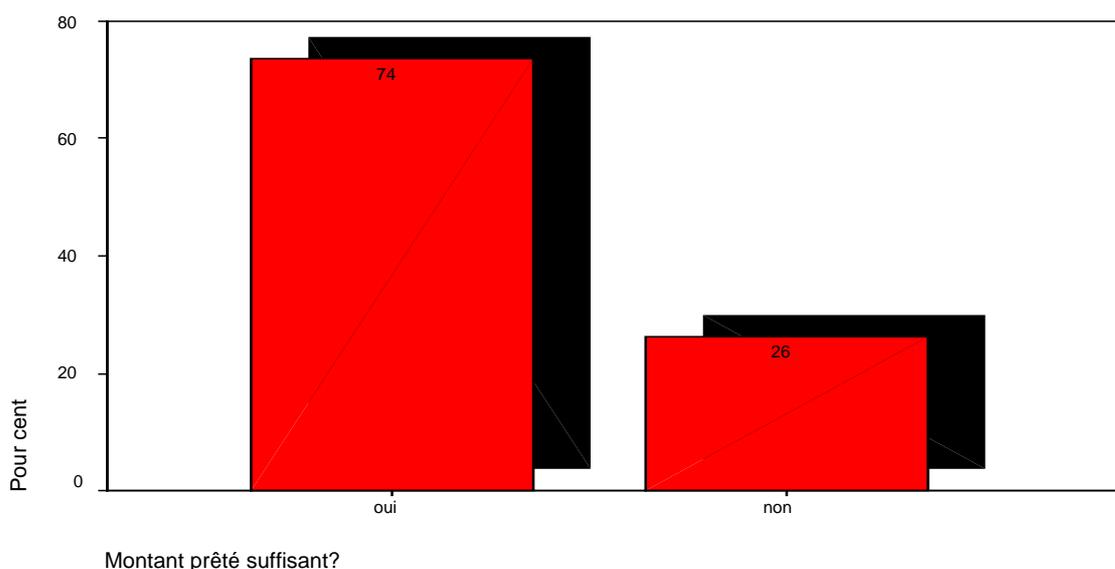
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La figure n° 29 montre clairement que les femmes empruntent globalement moins que les hommes, la moyenne pour elles est de 129000 DA (1290 €), alors qu'elle est de 227500 (2275 €) pour les hommes. La nature des projets proposés par les femmes et aussi la prudence situent les prêts à des niveaux bien inférieurs à ceux des hommes.

Cependant des exceptions sont notées, ainsi c'est une femme qui est a emprunté la somme maximum 373440,00 DA (3684 €), il s'agit d'une bénéficiaire de la pépinière d'entreprises de Boghni qui a créé une école de formation en coiffure et esthétique à distance.

Les bénéficiaires ont obtenu à 97% le montant qu'ils ont demandé, mais 26% (Figure n° 30) considèrent que le montant est insuffisant et auraient souhaité bénéficier d'un prêt plus important.

**Figure n° 30 : Satisfaction par rapport au montant emprunté**



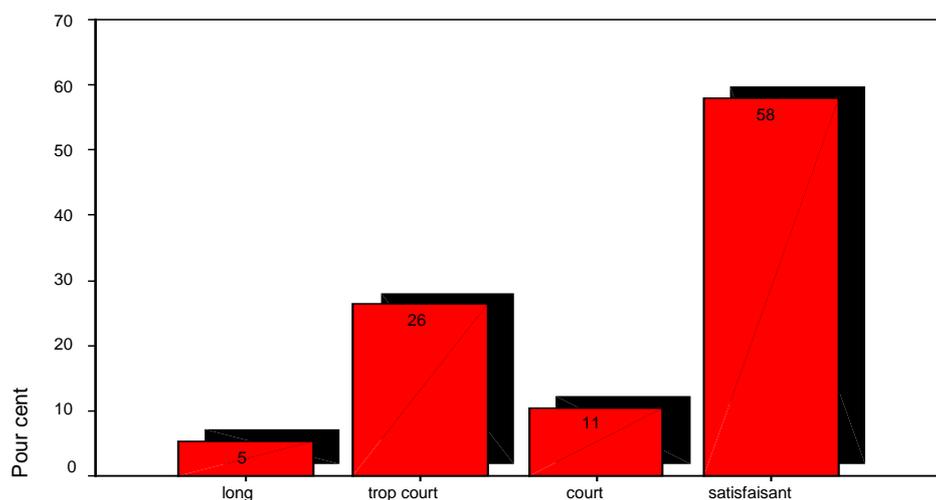
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 200

### III. Caractéristiques du prêt

#### 1. L'échéancier

Deux types d'échéanciers sont pratiqués par la Touiza. Pour les éleveurs ayant bénéficié de prêt dans le cadre du projet Cume, l'échéancier est d'une année, ce qui s'explique par la nature de l'activité, la production ne peut pas être commercialisée avant un an. Tandis que pour les bénéficiaires du fonds revolving, l'échéancier est d'un mois. Si 58% des bénéficiaires sont satisfaits de l'échéancier, 37% le trouvent trop court à court (Figure n° 31).

**Figure n° 31 : Avis des bénéficiaires par rapport à l'échéancier**



que pensez vous de l'échéancier?

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

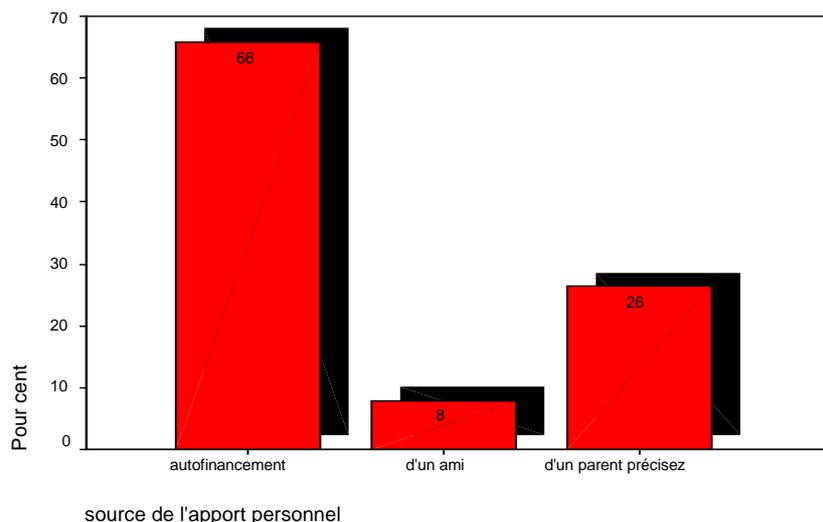
#### A. L'apport personnel

La majorité des personnes questionnées soit 55% trouvent l'apport personnel, qui doit constituer 30% du financement du projet, trop élevé à élevé<sup>53</sup>. En effet, il peut atteindre plus de 150000 DA, soit 1500 €, il est en moyenne de 60000 DA soit 600 €.

L'apport personnel qui est non négociable, quelques soient les conditions socio-économiques des candidats au prêt, provient de l'autofinancement dans 66% des cas. Si non, il est recouru à 34% à un parent (26%) ou un ami 8% (Figure n° 32). Il faut remarquer l'absence de recours aux usuriers. La solidarité familiale explique donc cette situation.

<sup>53</sup> Ce sont en majorité les éleveurs, qui ont bénéficié d'une dérogation pour n'apporter que 15% du projet, qui trouvent l'apport personnel très élevé. Cela peut s'expliquer par l'implantation du projet dans des zones défavorisées et le déroulement du projet qui, s'il est parti avec une démarche participative, a fini pour des raisons diverses, telles que le désistement des personnes motivées au départ par l'activité élevage ovin, par se rabattre sur des personnes sans doute moins motivées et sensibilisées à l'approche participative prônée par l'association Touiza et la fondation Cume.

**Figure n° 32 : Source de l'apport personnel**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La solidarité familiale explique aussi la disponibilité du local d'implantation de l'activité pour beaucoup de candidats au prêt, mis à part quelques rares exceptions, les bénéficiaires ont souvent à leur disposition un local situé à l'intérieur de la maison familiale, en général au rez-de-chaussée, sans qu'ils aient à payer un loyer, seulement ils participent, grâce à leur revenu, aux frais du foyer.

L'autre exception vient des bénéficiaires du projet Cume qui ont eu à apporter seulement 15% du crédit, la situation précaire et les exigences de réalisation du projet par le bailleur de fonds ont conduit à cet état de fait<sup>54</sup>.

Actuellement, la Touiza a revu à la baisse le pourcentage de l'apport personnel, après avoir enregistré l'insatisfaction des bénéficiaires, estimant celui-ci trop élevé. Les prêts sur fonds revolving étant à l'arrêt, ce sont les bénéficiaires dans le cadre de projets qui en profitent.

L'apport personnel provient de l'autofinancement pour la moitié de la catégorie des bénéficiaires du crédit qui sont au chômage au moment du prêt. C'est-à-dire que ces personnes investissent toutes leurs économies dans l'activité pour laquelle elles destinent le prêt. La majorité écrasante (87,5%) des personnes agissant de la sorte sont de Tizi-Ouzou.

### ***B. Diversification des sources d'emprunt***

Un seul bénéficiaire a eu recours aux subventions et aux crédits accordés dans le cadre du programme national de soutien aux agriculteurs, puisqu'il possède déjà le statut d'agriculteur.

<sup>54</sup> Les dispositions du prêt ont été différentes pour l'une des bénéficiaires à Alger qui ne pouvant pas apporter l'apport personnel, a été financée, quand même, en raison de l'intérêt suscité par la nature de l'activité « cuisine traditionnelle ».

**Tableau n° 25 : Raisons du non recours à d'autres sources de prêt**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Nombre</b>	<b>Pourcentage</b>
n'en a pas besoin	12	31,6
complications administratives	22	57,9
Manque d'information	1	2,6
ne souhaite pas être endetté auprès d'un organisme public	3	7,9
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Si 32% des bénéficiaires estiment qu'ils n'ont pas besoin de recourir à une autre structure de prêt, 58% d'entre eux, déclarent que des complications administratives les ont détourné de recourir à un prêt auprès des institutions publiques de prêt. 8% ne souhaitent pas recourir à une institution publique de peur des éventuelles représailles qui peuvent résulter d'un différent avec ces structures, notamment les poursuites juridiques (Tableau n° 25).

Le choix de l'association s'est avéré judicieux pour eux, puisqu'il arrive souvent que la Touiza fasse preuve de souplesse envers les emprunteurs et accepte un rééchelonnement de la dette ou un report exceptionnel du remboursement, lorsque le bénéficiaire justifie sa situation.

Seulement au cours de l'année 2005, il a été décidé de poursuivre en justice les bénéficiaires ayant arrêté unilatéralement les remboursements, ce qui a donné lieu à des litiges et des contentieux (cf. chapitre I de cette partie).

### ***C. Les frais de gestion***

Le montant des frais de gestion est en moyenne d'environ 22 000 DA soit 220 €, ces frais répartis sur la durée totale du prêt qui est en moyenne de 2 ans, sont considérés comme largement abordables par les bénéficiaires et sont parfaitement distingués du taux d'intérêt.

Toutefois, ils ont été supprimés dans le cadre du projet Cume, puisque aucun apport ne leur a été demandé, à cause de la situation de précarité et de dénuement dans laquelle la population s'est retrouvée après la crise sécuritaire vécue dans la zone.

## Résumé

Le montant emprunté est en moyenne de 1860 € ce qui permet de conclure que la conception du micro-crédit par la Touiza est proche de celle adoptée en Europe de création de micro entreprises économiquement viables dans le secteur formel et non de petites activités génératrices de revenus qui évoluent en général dans le secteur informel.

L'apport personnel, jugé trop élevé par les bénéficiaires semble, en effet, contradictoire avec le principe du micro-crédit, il est en moyenne de 600 € et peut atteindre jusqu'à 1500 €, c'est-à-dire l'équivalent de 10 mois de salaire d'un cadre débutant de la fonction publique, par exemple.

L'apport personnel provient de **l'autofinancement pour la grande majorité des emprunteurs et même pour la moitié des chômeurs**, tous établis à Tizi-Ouzou. La solidarité familiale permet aux candidats de se procurer le montant nécessaire.

Les éleveurs, bénéficiaires dans le projet Cume, se distinguent aussi bien, par la rapidité d'obtention du prêt, l'échéancier de remboursement annuel, l'apport personnel de moitié inférieur à la norme habituelle et l'absence de frais de gestion.

Si 32% des personnes enquêtées estiment qu'elles n'ont pas besoin de recourir à une autre structure de prêt, **58%** d'entre elles, déclarent **que des complications administratives** les ont détourné de recourir à un prêt auprès des institutions publiques. 8% ne souhaitent pas demander de prêt à une institution publique de peur des éventuelles représailles qui peuvent résulter d'un différent avec ces structures, notamment les poursuites juridiques.

### III. Accès à l'information sur le micro-crédit

#### 1. Source d'information des bénéficiaires

La principale source d'information reste le bouche à oreille, ce sont des parents ou des amis qui sont souvent les informateurs, doublés, dans bien des cas, par le statut d'anciens bénéficiaires<sup>55</sup>.

Tableau n° 26 : Source d'information sur le micro-crédit à la Touiza

Source d'information	Nombre	Pourcentage
Touiza	1	2,6
parent ou ami	28	73,7
ancien bénéficiaire	4	10,5
daira	5	13,2
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La Daira, notamment à Alger, a été la source d'information pour 13% des personnes interrogées. Tandis que la Touiza, n'est citée que par un seul bénéficiaire comme source d'information.

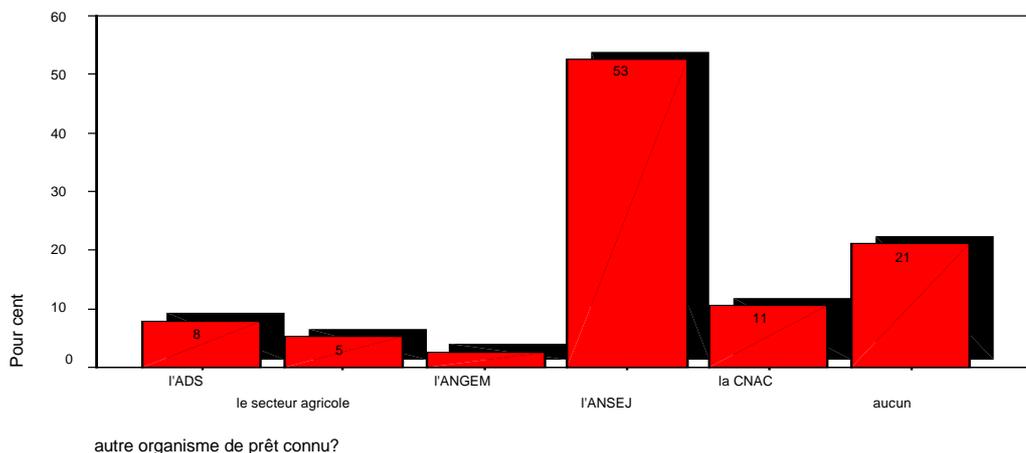
L'obtention de prêts auprès d'une association, sans condition de garantie et sans taux d'intérêt et dans des délais raisonnables, a attiré la majorité des bénéficiaires, après vérification auprès d'anciens bénéficiaires que « ça marche ».

<sup>55</sup> Il arrive de ce fait que des frères soient concernés dans des projets totalement différents, par exemple à Tizi-Ouzou, deux frères ont été financés l'un pour une imprimerie et l'autre pour un atelier de maintenance de matériel informatique.

## 2. Informations sur les autres sources de prêt

L'Agence nationale du soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) est connue par la majorité des bénéficiaires (Figure n° 33), tandis que l'ANGEM, spécialisée dans le micro-crédit, et créée en 2004 est citée par moins de 5% des bénéficiaires. Notons que la CNAC qui aide les personnes âgées de plus de 35 ans, est identifiée par 11% des bénéficiaires.

**Figure n° 33 : Autres structures d'insertion économiques connues par les bénéficiaires**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Cependant, 21% ne connaissent aucune des structures citées, ce sont surtout, pour la moitié, des femmes à Tizi-Ouzou et les bénéficiaires du projet Cume où l'enquête s'est déroulée dans des zones rurales enclavées. Cependant, les personnes enquêtées ont souhaité à 90% accéder à plus d'informations sur ces organismes.

Les sources d'informations préférées seraient, pour la moitié des bénéficiaires, la télévision suivie, par 32% d'entre eux qui privilégient la communication de proximité sur le sujet à travers des proches (parents ou amis) ou bien par le biais d'associations de développement telles que l'association Touiza, elle-même.

### Résumé

La principale source d'information reste le bouche à oreille, par des parents ou des amis.

La Daira, notamment à Alger, a été la source d'information pour 13% des personnes interrogées. Un seul bénéficiaire cite la Touiza comme source d'information.

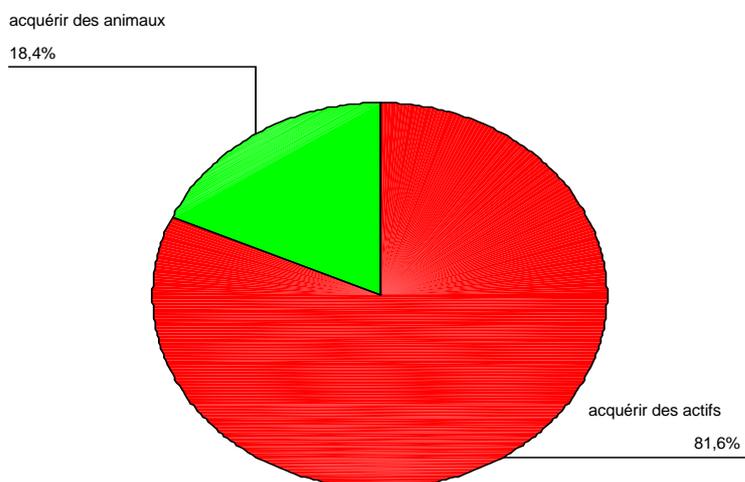
L'ANSEJ est connue par 53% des bénéficiaires, alors que l'ANGEM, spécialisée dans le micro-crédit, mais de plus récente création n'est connue que de 5% des bénéficiaires. 21% ne connaissent aucune autre structure susceptible de leur accorder un crédit.

90% souhaitent avoir plus d'informations à propos de ces structures, par le biais de différentes sources d'information, notamment la télévision.

## IV. Destination du crédit :

Le crédit de la Touiza est destiné à l'acquisition d'actifs (machines, petit matériel etc.) dans la majorité des cas et à acquérir des animaux dans le cas des bénéficiaires du projet Cume (Figure n° 34).

Figure n° 34 : Destination du prêt



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Le prêt ne permet pas d'acquérir de la matière première ou la location, pourtant la Touiza vise la création d'activités génératrices de revenus pour des personnes exerçant des petits métiers (cf. chapitre I de la partie II), parmi elles beaucoup, surtout les femmes, souhaitent juste acquérir de la matière première pour démarrer leur activité, telle que la couture, le tissage etc.

### Résumé

Le crédit est destiné à l'acquisition d'actifs (machines et petit matériel) à Tizi-Ouzou et Alger.

Il a permis l'acquisition d'animaux à Blida et Tipaza dans le cadre du projet Cume.

Les petites activités créées, tel que la menuiserie et la couture, ont pourtant besoin d'un financement de la matière première.

## V. Impact socio-économique du micro-crédit accordé par la Touiza

### 1. Impact économique du crédit

#### A. Revenus issus de l'activité développée suite au prêt

En l'absence de relevés comptables, nous sommes obligés de travailler avec les déclarations des bénéficiaires pour analyser les revenus des activités créées grâce aux prêts. Sur 38 bénéficiaires enquêtés 21 ont répondu à notre sollicitation concernant les données sur les revenus.

Il faut savoir que si, au moment de la création de l'entreprise, la majorité des bénéficiaires suivent toutes les procédures administratives et réglementaires, actuellement, il n'y a que 60% de ceux qui ont bien voulu répondre aux questions, concernant les revenus, qui s'acquittent des impôts. Ceci pourrait expliquer la réticence des autres à aborder ce sujet.

D'autres explications spécifiques peuvent être apportées, par exemple, pour les femmes qui ont acquis seulement une machine à coudre, il est impossible de répondre aux questions concernant les éléments de détermination du revenu, qui, par ailleurs, constitue pour elles juste un appoint et n'a jamais été considéré comme un revenu en tant que tel.

Le reste est constitué par les éleveurs qui n'ont perçu le prêt pour l'acquisition des animaux qu'en février 2006 et qui de ce fait n'ont pas encore vendu leur production (les moutons) et qui se plaignent, pour beaucoup, des difficultés à rembourser leur prêt et à réaliser des bénéfices en raison de l'épidémie de la *blue tongue* qui a atteint les ruminants de la région, ce qui limite le nombre de mouton à commercialiser.

L'absence de coopération n'est pas liée au niveau d'étude puisque deux des trois universitaires interrogés ont refusé catégoriquement de nous communiquer leur revenu.

**Tableau n° 27 : Revenus issus de l'activité par mois**

Montants (DA)	
Moyenne	21537,23
Médiane	20000,00
Minimum	4000,00
Maximum	75666,66

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

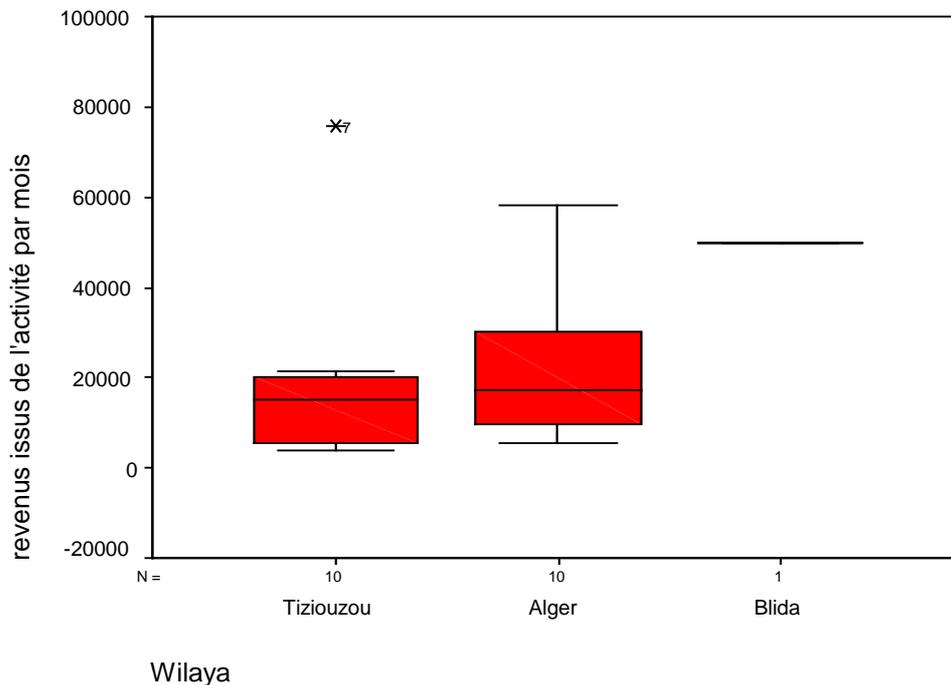
Une forte variation des revenus est constatée en raison de la variation des activités et des zones. La moyenne des revenus mensuels est de 21537 DA (210 €), ce qui est au dessus du SMIC qui est de 10000 DA (100€) en Algérie (Tableau n° 27).

Un examen plus approfondi montre que le tiers des revenus est au dessous du SMIC et 20% ont un revenu deux fois inférieur au SMIC. Ce sont les activités de couture et de coiffure pratiquées toutes par des femmes qui génèrent le moins de revenu.

Les entretiens ont permis de constater que pour certaines d'entre elles, le maintien de l'activité, malgré les faibles revenus générés est dû à la satisfaction d'avoir réussi dans leur projet de créer leur propre activité. Ces femmes souhaitent néanmoins un appui pour améliorer leur situation financière, notamment en matière de commercialisation de leur production pour les couturières et pour augmenter leur clientèle concernant les coiffeuses.

Cependant, 30% des personnes qui ont répondu aux questions, ont un revenu deux fois supérieur au SMIC. Pour ceux-là, la nature des activités est variée, seulement, les bénéficiaires qui génèrent des revenus supérieurs à 30000 DA (300 €) sont tous âgés de moins de 30 ans.

**Figure n° 35 : Revenus issus de l'activité grâce au prêt de la Touiza**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La moyenne des revenus est légèrement supérieure à Alger par rapport à Tizi-Ouzou (Figure n° 35), et il est constaté que les revenus au dessus de 20000 DA (200 €) sont surtout concentrés à Alger 60%. Un seul revenu est au dessus de 700 €

La localisation, dans une zone périurbaine à Alger et dans une zone rurale à Tizi-Ouzou des personnes enquêtées, explique certainement cet état de fait.

## 2. L'investissement et l'épargne

Les revenus issus de l'activité n'ont pas permis à 71% des emprunteurs d'investir pour développer leur activité. Cependant, la volonté d'investir existe<sup>56</sup> chez un grand nombre des bénéficiaires interrogés. Ils souhaitent développer leur activité.

L'épargne ne semble pas être vraiment possible pour les bénéficiaires du prêt de la Touiza, il n'y a que 26% d'entre eux qui déclarent pouvoir mettre de l'argent de côté.

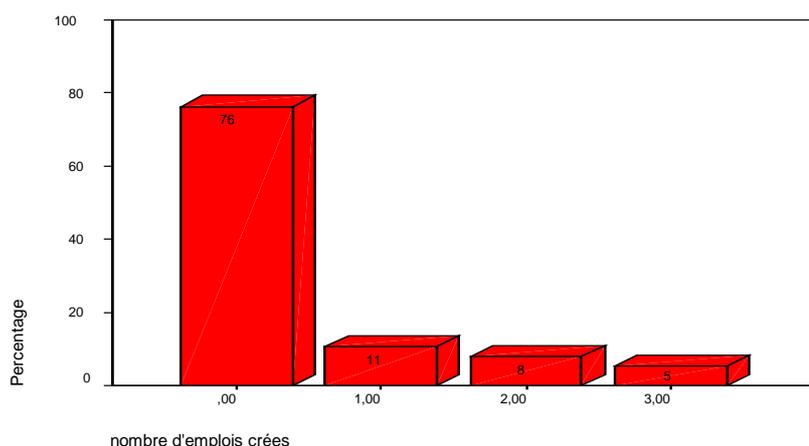
## 3. La création d'emploi

Seulement 9 bénéficiaires sur les 38 enquêtés ont créé des emplois dans leurs entreprises, ce sont en général des personnes possédant déjà une expérience dans le domaine dans lequel elles ont décidé d'investir.

---

<sup>56</sup> Ainsi, ce menuisier de Assi Youcef qui souhaite acquérir une deuxième machine pour répondre à la commande importante à laquelle il fait face, mais qui n'y arrive pas en raison de la mobilisation de l'ensemble de ses revenus pour répondre aux besoins du ménage. Sa demande de recevoir un deuxième prêt de la Touiza a été refusée en raison du gel actuel des prêts.

**Figure n° 36 : Nombre d'emplois créés par les bénéficiaires**



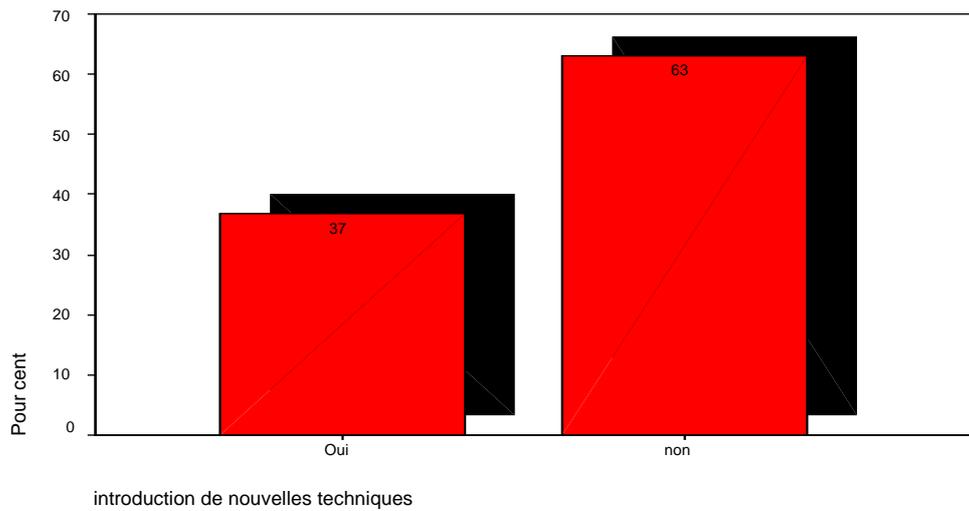
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Seulement 13% des bénéficiaires ont créé deux à trois emplois (Figure n° 36). Les activités créées par le prêt de la Touiza, ne se développent pas suffisamment pour générer d'autres emplois que celui des initiateurs des entreprises.

### Résumé

- Sur 38 bénéficiaires enquêtés, 21 ont répondu à notre sollicitation concernant les données sur les revenus.
- Il n'y a que 60% de ceux qui ont bien voulu répondre aux questions qui s'acquittent des impôts. Ceci pourrait expliquer la réticence des autres à aborder ce sujet.
- Une forte variation des revenus est constatée en raison de la variation des activités et des zones. La moyenne des revenus est de 21537 DA (210 €), ce qui est au dessus du SMIC.
- La moyenne des revenus est légèrement supérieure à Alger par rapport à Tizi-Ouzou, et il est constaté que les revenus au dessus de 20000 DA (200 €) sont surtout concentrés à Alger à 60%. La nature des activités et la situation dans une zone périurbaine des personnes enquêtées à Alger expliquent certainement cet état de fait.
- Les revenus issus de l'activité n'ont pas permis à 71% des emprunteurs d'investir pour développer leur activité. 26% des bénéficiaires déclarent pouvoir mettre de l'argent de côté des revenus issus de leur activité.
- Seulement 9 bénéficiaires, sur les 38 enquêtés, ont créé des emplois.

**Figure n° 37 : Introduction par les bénéficiaires de nouvelles techniques grâce au prêt**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les rares entreprises à avoir recruté du personnel, le font pour combler un besoin d'aide et non pour leur qualification particulière. Le bénéficiaire étant souvent la personne la plus qualifiée et la plus expérimentée.

### Résumé

Il n'y a pas vraiment d'impact technique particulier :  
introduction de nouvelles techniques et recrutement de personnel qualifié.

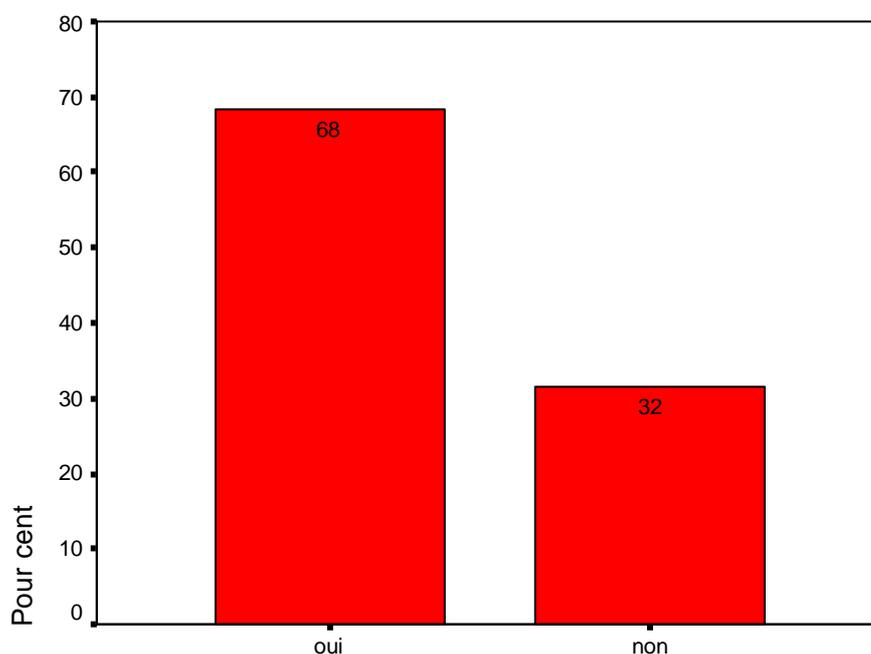
## VII. Impact social du crédit

### 1. Amélioration des conditions de vie

Il est incontestable pour 68,4% des bénéficiaires que le crédit a permis d'améliorer leurs conditions de vie<sup>57</sup> (Figure n° 38). Cependant, le tiers des bénéficiaires pense que l'activité créée n'a pas particulièrement influencé leur vie.

<sup>57</sup> Par conditions de vie, nous entendons l'habitat, l'accès aux soins, la scolarisation des enfants et l'alimentation.

**Figure n° 38: Impact sur l'amélioration des conditions de vie**



impact sur amélioration des cdts de vie

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Cependant, ce sont les femmes qui, à 81%, soit une majorité écrasante, pensent que le prêt a permis d'améliorer leur quotidien. Les hommes sont, à 40%, persuadés que leur situation n'a pas vraiment connue d'amélioration (Tableau n° 28).

**Tableau n° 28 : Impact sur l'amélioration des conditions de vie par genre**

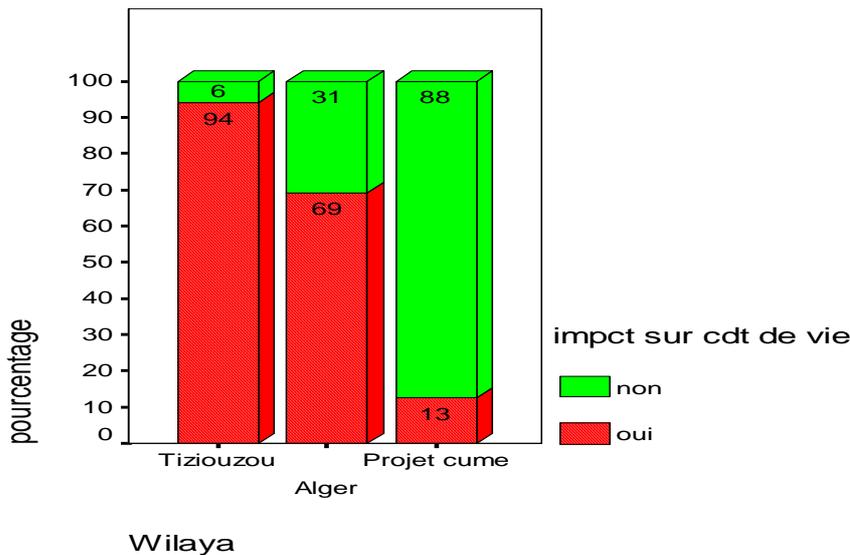
Impact sur amélioration des conditions de vie				Total
genre	Homme	oui	non	
		Nombre pourcentage	13 59,1%	9 40,9%
Total	Femme	13 81,3%	3 18,8%	16 100,0%
	Nombre pourcentage	26 68,4%	12 31,6%	38 100,0%

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

L'analyse des réponses à la question sur l'amélioration des conditions de vie par zone montre que la satisfaction est plus prononcée chez les bénéficiaires de la wilaya de Tizi-Ouzou (**Figure n° 39**), où la quasi totalité des enquêtés (94%) s'estime dans de meilleures conditions après le prêt.

Nous constatons une insatisfaction clairement exprimée par les bénéficiaires du financement dans le cadre du projet Cume (les éleveurs) que ce soit à la wilaya de Blida ou Tipaza, ceci peut se comprendre dans la mesure où pour le moment ils ne font que recenser les charges.

**Figure n° 39 : Impact sur l'amélioration des conditions de vie par zone**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

## 2. Impact sur la scolarisation des enfants

Parmi les bénéficiaires mariés, trois seulement ont des enfants en âge de scolarisation. Pour ceux-là, leurs revenus ont permis d'améliorer la situation de leurs enfants dans ce domaine.

## 3. Impact sur l'accès aux soins

Pour l'accès aux soins, l'impact est plus notable même s'il reste négatif pour 60,5% des bénéficiaires (Tableau n°29). Par genre, ce sont 50% des femmes qui pensent que les revenus issus de leur activité leur ont permis d'améliorer l'accès aux soins.

**Tableau n° 29 : Impact sur l'accès aux soins**

Réponse	Nombre	Pourcentage
oui	15	39,5
non	23	60,5
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

21% du nombre global des bénéficiaires enquêtés ont noté un effet sur la possibilité d'accès à la médecine privée et 10,5% mentionnent l'accès aux médicaments.

## 4. Impact sur les conditions d'habitat

Les bénéficiaires sont 30 % à avoir pu améliorer leurs conditions d'habitat grâce à leurs revenus issus du crédit de la Touiza. Les proportions ne sont pas significatives ni par genre, ni par zone pour l'évaluation de cet impact.

**Tableau n° 30 : Impact sur les conditions d'habitat**

Réponses	Nombre	pourcentage
oui	11	28,9
non	27	71,1
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Pour les bénéficiaires qui sont satisfaits dans ce domaine, il s'agit surtout de la construction d'une maison, ou de rénovations dans la maison familiale déjà habitée (**Tableau n° 30**). Il va de soi que les bénéficiaires ne financent pas la construction d'une maison entièrement à partir des revenus de leur activité, mais apportent leur contribution au budget familial consacré à cet effet.

### 5. Impact sur l'acquisition d'actifs ménagers

L'équipement du ménage est évoqué comme impact positif pour seulement 23% des bénéficiaires.

### 6. Impact sur l'amélioration de l'alimentation

C'est là où nous retrouvons le plus grand impact, les bénéficiaires enquêtés consacrent apparemment leurs revenus surtout à la couverture de leurs besoins alimentaires et 50% d'entre eux pensent que ça leur a permis d'améliorer leur situation dans ce domaine (Tableau n° 31).

**Tableau n° 31 : Impact sur l'alimentation**

Réponses	Nombre	Pourcentage
<b>oui</b>	19	50,0
<b>non</b>	19	50,0
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

## Résumé

68,4% des bénéficiaires estiment que le crédit leur a permis d'améliorer leurs conditions de vie, seulement l'analyse par genre montre que ce sont 59% des hommes seulement qui le pensent alors que 81% des femmes sont satisfaites dans ce domaine.

Pas d'impact notable sur la scolarisation des enfants.

Pour 39,5%, un impact est enregistré pour l'accès aux soins.

Pour 29%, accès à l'amélioration des conditions d'habitat.

Pour 23%, un impact existe pour l'achat d'actifs ménagers

Pour 50%, l'impact le plus important est noté par rapport à l'amélioration de l'alimentation au sein du ménage.

## VIII. Impact sur « l'empowerment »

### 1. Impact sur la situation des bénéficiaires

**Tableau n° 32 : Impact du crédit sur le changement de la situation des bénéficiaires**

Le crédit a permis de	Nombre	Pourcentage
travailler	14	36,8
subvenir aux besoins	8	21,1
emprunter	13	34,2
investir	2	5,3
épargner	1	2,6
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Le fait de travailler est considéré par les emprunteurs comme étant le bénéfice essentiel pour presque 40% d'entre eux (Tableau n° 32), suivi par la possibilité d'emprunter à 34%. Pour 21%, le fait de subvenir à leurs besoins constitue le gain le plus important pour l'amélioration de leur situation suite au prêt.

L'ensemble des bénéficiaires du prêt a reconnu un apport positif de l'emprunt sur leur situation, aucun n'a répondu qu'il y a une absence totale d'impact.

Le fait est que l'accès au prêt est déjà un impact positif très important surtout pour les hommes, 45,5% d'entre eux le déclarent (Tableau n° 33), alors que pour les femmes, c'est le fait de pouvoir travailler qui est essentiel pour elles, puis de subvenir à leurs besoins. L'accès au prêt ne vient qu'en troisième position.

**Tableau n° 33 : Amélioration de la situation des bénéficiaires : répartition par genre**

Intervention du crédit sur la prise en charge de leur situation par les bénéficiaires								Total
genre	Homme	Nombre	travailler	subvenir à vos besoins	emprunter	investir	épargner	Total
			pourcentage	8	3	10	1	
	Femme	Nombre	6	5	3	1	1	16
		pourcentage	37,5%	31,3%	18,8%	6,3%	6,3%	100,0%
<b>Total</b>		<b>Nombre</b>	<b>14</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>38</b>
		<b>pourcentage</b>	<b>36,8%</b>	<b>21,1%</b>	<b>34,2%</b>	<b>5,3%</b>	<b>2,6%</b>	<b>100,0%</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Cette différence de perception s'explique par l'importance accordée par les femmes au fait même de travailler et à l'indépendance financière qu'il leur accorde, et la valorisation qu'elles en tirent<sup>58</sup>.

### 2. Impact sur le statut des bénéficiaires au sein de leur famille

L'écrasante majorité 73,7% ressent une amélioration de leur statut au sein de leur famille après avoir pu accéder au prêt et créer leur propre entreprise.

<sup>58</sup> Une bénéficiaire nous a déclaré au cours de l'entretien qu'elle ne se voyait pas ne pas travailler et qu'elle pense mourir si elle se retrouvait encore au chômage.

**Tableau n° 34 : Amélioration du statut au sein de la famille par genre**

		Amélioration du statut au sein de la famille		Total	
genre	Homme		oui	non	
		Nombre	13	9	22
	pourcentage	59,1%	40,9%	100,0%	
	Femme	Nombre	15	1	16
pourcentage		93,8%	6,3%	100,0%	
<b>Total</b>		<b>nombre</b>	<b>28</b>	<b>10</b>	<b>38</b>
		<b>pourcentage</b>	<b>73,7%</b>	<b>26,3%</b>	<b>100,0%</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Cela se vérifie surtout pour les femmes qui pensent leur situation changée dans leur famille, elles sont 94% (**Tableau n° 34**). Par contre, 41% des hommes ne considèrent pas le fait de travailler comme étant valorisant pour leur entourage.<sup>59</sup>

L'activité créée par le prêt permet aux bénéficiaires d'améliorer leur statut en renforçant leur confiance en eux pour la plupart et à un moindre degré en leur permettant d'exprimer leur opinion, de prendre des décisions et tout simplement de gérer leur propre entreprise.

Il n'y a pas de différence notable entre les hommes et les femmes, dans ce cas, le renforcement de la confiance en soit est l'élément le plus important cité.

La confiance et l'amélioration du statut social sont un capital social généré par la création de l'activité. Beaucoup de bénéficiaires nous ont fait état de leur maintien de liens avec les représentants de l'association notamment à Boghni pour solliciter toute sorte d'appui et pour bénéficier de la crédibilité de l'association auprès des autorités locales en cas de besoin.

### Résumé

- Le fait de travailler est le bénéfice essentiel pour **40%** des emprunteurs, suivi par la possibilité d'emprunter à **34%**. Pour **21%**, le fait de subvenir à leurs besoins constitue le gain le plus important pour l'amélioration de leurs conditions de vie suite au prêt.
- Si pour les hommes le fait d'accéder au prêt se classe en première position dans les opportunités offertes par la Touiza, **pour les femmes, c'est surtout le fait d'accéder au travail**, puis de subvenir à leurs besoins. L'accès au prêt ne vient qu'en troisième position.
- **73,7%** pensent que l'accès au crédit et la création de leur activité a amélioré leur statut au sein de leur famille. Elles sont 94% de femmes à le penser alors qu'ils ne sont que 59% d'hommes.
- Les raisons d'un meilleur statut sont le renforcement de leur confiance en soit et à un moindre degré le fait d'exprimer leurs opinions, de prendre des décisions et tout simplement de gérer leur propre entreprise.

<sup>59</sup> 70% des hommes ne pensant pas que leur statut est amélioré du fait de l'accès au crédit sont âgés de plus de 30 ans et sont mariés, ils pensent sans doute que leur statut de chef de famille est indiscutable.

## IX. Accompagnement et suivi

### 1. L'accueil des candidats

La satisfaction des bénéficiaires des explications données par les cadres chargés de l'accompagnement est évidente, pour 92% elles sont claires, voir très claires (Tableau n° 35).

**Tableau n° 35 : Explications de la Touiza**

Réponses	Nombre	Pourcentage
Claires	11	28,9
Très claires	24	63,2
Insuffisantes	3	7,9
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

L'insatisfaction exprimée vient surtout de trois bénéficiaires de l'élevage, dans le cadre du projet Cume, qui estiment qu'ils n'ont pas été bien informés sur les modalités de remboursement.

L'accès aux différents sièges de la Touiza est facile pour les emprunteurs. Même pour les bénéficiaires du projet Cume, pourtant habitant des zones enclavées. La Touiza a pu bénéficier de la part des autorités locales, à Hammam Melouane (Blida) et à Sidi Ghiles (Tipaza) de sièges, occupés par des chefs de projet résidant dans ces zones.

### 2. Les visites de suivi

Une grande majorité de bénéficiaires reconnaissent qu'ils recevaient des visites de suivi pendant la période de remboursement (Tableau n° 36). Ces visites peuvent aller d'une fois par mois pour 32% à une tous les 6 mois.

**Tableau n° 36 : Visites de suivi de la Touiza**

Réponses	Nombre	Pourcentage
oui	33	86,8
non	5	13,2
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Si on examine de plus près les résultats, par zone, on se rend compte que les visites sont plus fréquentes à Alger qu'à Tizi-Ouzou. Ce qui est normal, puisque les bénéficiaires d'Alger sont dans une zone périurbaine plus facile d'accès que la région de Boghni et ses environs, une zone rurale, où sont concentrés les bénéficiaires de Tizi-Ouzou.

Les chefs de projet, que ce soit à Alger ou à Tizi-Ouzou, ne disposent pas de moyens de transport pour effectuer le travail de suivi, ils se déplacent en utilisant les transports en commun.

### 3. Sollicitation de l'accompagnement par les bénéficiaires

Les bénéficiaires sont 86% à s'adresser à la Touiza régulièrement avant et après l'obtention du prêt.

**Tableau n° 37 : Les motifs de sollicitation par les bénéficiaires de l'encadrement de la Touiza**

Réponses	Nombre	Pourcentage
conseil technique	12	31,6
conseil financier	8	21,1
nouveau prêt	2	5,3
remboursement	10	26,3
autre	1	2,6

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Après avoir obtenu le prêt, les bénéficiaires sollicitent les chefs de projet, essentiellement, pour des conseils techniques, mais aussi pour des conseils financiers. Le remboursement du prêt est aussi une raison évoquée par 26% des personnes enquêtées (Tableau n° 37). Il s'agit surtout de reporter le remboursement total ou partiel au mois suivant<sup>60</sup>.

#### 4. Sollicitation d'un deuxième prêt

Une grande majorité de bénéficiaires souhaite accéder à un deuxième prêt de la part de la Touiza 65,8% (Tableau n° 38).

**Tableau n° 38 : Souhait d'un deuxième prêt par les bénéficiaires**

Réponses	Nombre	Pourcentage
oui	25	65,8
non	13	34,2
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Seulement sur les 38 personnes interrogées, deux seulement ont pu bénéficier d'un deuxième prêt, en raison, soit du gel des prêts intervenu en 2005, soit parce que le projet proposé ne répond pas aux conditions (activité commerciale, dépassement du plafond de prêt etc.) ou bien en raison des difficultés rencontrées par le bénéficiaire à rembourser le premier prêt<sup>61</sup>.

#### 5. La formation des bénéficiaires

Le fait marquant est que la grande majorité des personnes enquêtées n'ont pas suivi de formation ni avant ni après l'obtention du prêt, 24% seulement ont bénéficié de formations avant et 10,5% après (Tableau n° 39). Les rares personnes, enquêtées, formées sont celles qui sont financées dans le cadre du projet Cume.

**Tableau n° 39 : Suivi de formations de la part des bénéficiaires**

Réponses	Suivi de formation avant prêt		Suivi de formation après le prêt	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
oui	9	23,7	4	10,5
non	29	76,3	34	89,5
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

<sup>60</sup> Beaucoup des bénéficiaires interrogés ont apprécié la souplesse dont a fait preuve la Touiza à leur égard concernant le remboursement du crédit.

<sup>61</sup> Certains bénéficiaires ont mal vécu la période de remboursement en raison des difficultés rencontrées, malgré la souplesse dont fait preuve la Touiza.

Le manque de moyens financiers oblige en effet la Touiza à ne pas assurer la formation systématique des bénéficiaires.

Conscients de cet état de fait, les responsables de la Touiza essaient de compenser cette lacune par la formation de ses cadres, notamment les chefs de projet qui par la suite assurent aussi bien le suivi technique que financier des bénéficiaires. Seulement ceci conduit à un cercle vicieux où les cadres deviennent très qualifiés et quittent l'association pour d'autres structures, après avoir enrichi leur curriculum vitae, sans que la Touiza ne puisse en bénéficier, en raison de l'absence de possibilités d'évolution ni dans un plan de carrière claire, ni en salaires.

### Résumé

- La satisfaction des bénéficiaires des explications données par les cadres chargés de l'accompagnement est évidente, pour 92% elles sont claires, voir très claires.
- Une grande majorité des bénéficiaires reconnaissent qu'ils recevaient des visites de suivi pendant la période de remboursement. Ces visites peuvent aller d'une par mois pour 32% à une tous les 6 mois (visites plus fréquentes à Alger).
- Une grande majorité de bénéficiaires souhaite accéder à un deuxième prêt de la part de la Touiza 65,8%, seulement il n'y a que 13% qui en ont effectué la demande et deux seulement qui ont vu leur demande acceptée.
- Le fait marquant est que la grande majorité des personnes enquêtées n'ont pas suivi de formation ni avant ni après l'obtention du prêt, 24% seulement ont suivi des formations avant et 10,5% après (projet CUME). Comme palliatif, la Touiza forme ses cadres permanents qui finissent, souvent, par quitter l'association à la recherche de meilleures situations.

## X. Réactions et suggestions des bénéficiaires

### 1. Sur le plan financier

#### A. Le plafond du prêt accordé

Tableau n° 40 : Avis des bénéficiaires sur le montant plafond accordé par la Touiza

Réponses	Nombre	Pourcentage
suffisant	29	76,3
insuffisant	9	23,7
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

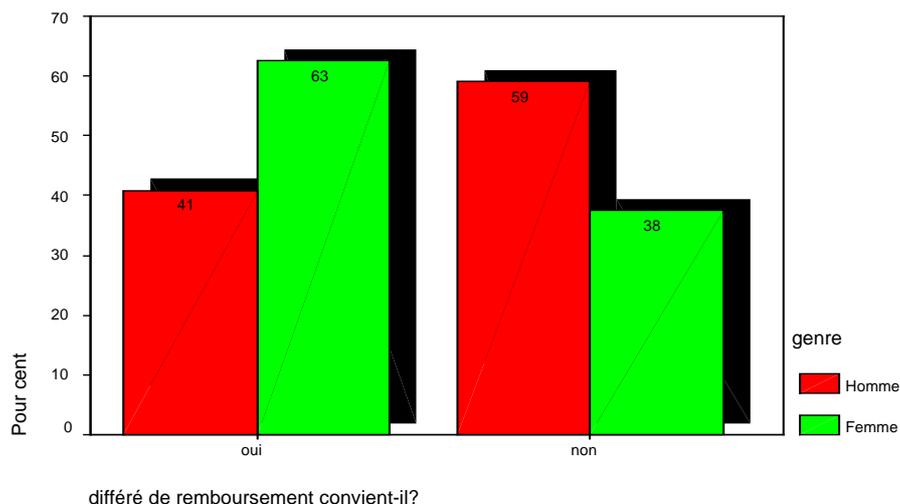
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Le plafond du prêt est suffisant pour la majorité des bénéficiaires interrogés, mais 24% pensent qu'il ne répond pas à leurs besoins (Tableau n° 40). 31,8% des hommes souhaitent un prêt plus important.

#### B. Différé de remboursement

Le différé de remboursement, de trois mois en général, et d'une année pour les bénéficiaires du projet Cume (Tipaza et Blida), est jugé insuffisant par 50% des bénéficiaires. Parmi eux, 30% proposent 6 mois, alors que l'ensemble des bénéficiaires du projet, souhaitent avoir deux ans de différé de remboursement ce qui est jugé exagéré par le coordinateur et le chef de projet.

**Figure n° 40 : Avis des bénéficiaires sur le différé de remboursement par genre**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La répartition par genre (Figure n° 40) montre que 59% des hommes trouvent que le différé de remboursement n'est pas suffisant alors que ce sont seulement 38 % de femmes qui le pensent.

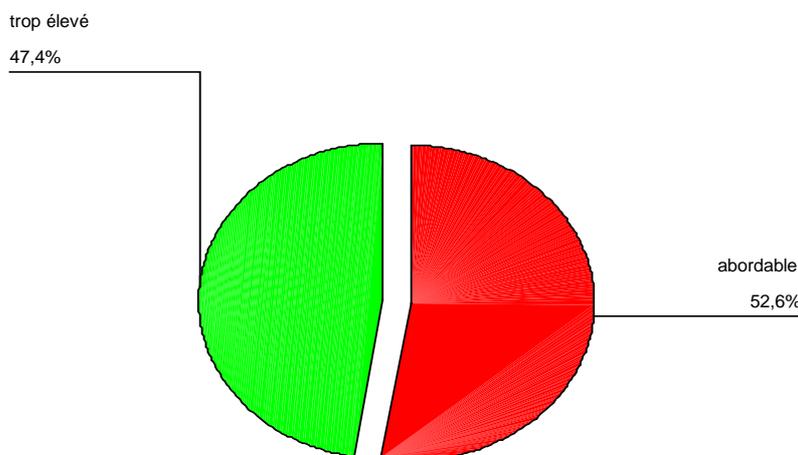
### **C. Echancier de remboursement**

Même si la majorité trouve que l'échéancier de remboursement leur convient, 34% jugent qu'il est trop court, si l'on excepte les bénéficiaires du projet Cume qui proposent 2 ans, les propositions vont de 2 mois à 6 mois.

### **D. Apport personnel**

Presque 50% des personnes interrogées pensent que l'apport personnel est trop élevé (**Figure n° 41**). Les propositions de baisse du pourcentage de l'apport personnel par rapport au crédit vont de 5% pour 18% des bénéficiaires à 15% (Tableau n° 41).

**Figure n° 41 : Avis des bénéficiaires sur l'apport personnel**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

**Tableau n° 41 : Suggestions des bénéficiaires concernant l'apport personnel**

Réponses	Nombre	Pourcentage
5	7	18,4
10	6	15,8
15	6	15,8
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>50,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Encore une fois la majorité des hommes pensent que l'apport personnel de 30% est trop élevé alors qu'une majorité plus importante de femmes pensent qu'il est abordable.

Cela pourrait s'expliquer par le niveau plus bas des prêt demandés par les femmes ce qui par conséquent diminue l'apport personnel.

### *E. Les frais de gestion*

Les frais de gestion sont largement jugés abordables par les bénéficiaires (**Tableau n°42**), ceux qui les jugent trop élevés : 18%, suggèrent des pourcentages de 5 à 10% du montant total du projet.

**Tableau n° 42 : Avis des bénéficiaires sur les frais de gestion**

Réponses	Nombre	Pourcentage
abordables	27	71,1
très élevés	7	18,4
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les bénéficiaires distinguent parfaitement entre le taux d'intérêt et les frais de gestion, ceux-ci ne semblent pas poser de problèmes pour la majorité d'entre eux.

### *F. Les prêts pour motifs non économiques*

Les prêts pour des motifs non économiques intéressent sérieusement les bénéficiaires du crédit 76,3%. C'est la construction de logement qui est souhaitée le plus par les personnes questionnées, suivi de location de logement, puis de l'accès aux soins médicaux (**Tableau n° 43**).

**Tableau n° 43 : Les motifs non économiques de prêts suggérés par les bénéficiaires**

Réponses	Nombre	Pourcentage
construction d'un logement	17	44,7
location d'un logement	4	10,5
soins médicaux	5	13,2
autres	2	5,3

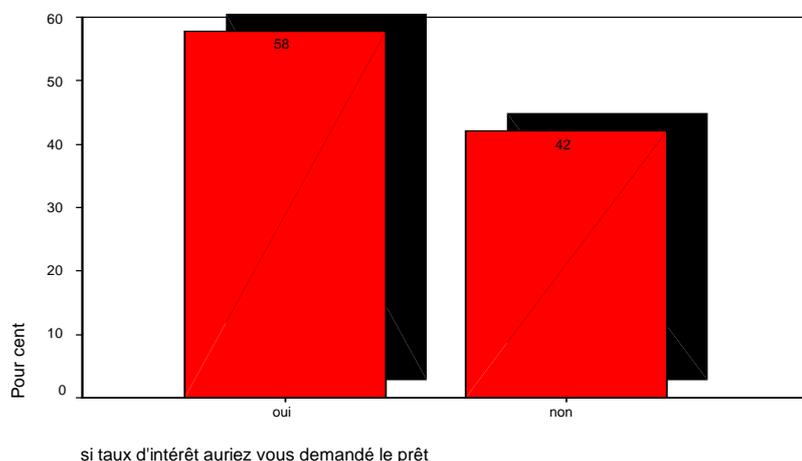
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

En effet, nous avons constaté que les revenus issus du crédit, s'ils permettent d'améliorer le quotidien (l'alimentation), ne sont pas suffisants pour changer les conditions des bénéficiaires sur des aspects plus remarquables tels que l'amélioration des conditions du logement.

### G. Le taux d'intérêt

Si la majorité des bénéficiaires n'avait pas été découragée par l'existence d'un taux d'intérêt, ils sont beaucoup, 42%, à penser qu'ils n'auraient pas demandé le prêt dans ces conditions (Figure n° 42).

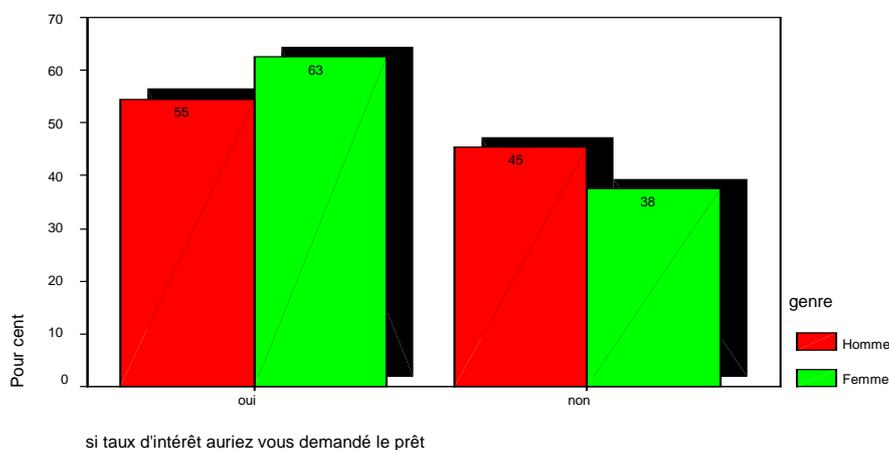
**Figure n° 42 : Avis des bénéficiaires sur la demande du prêt en cas d'instauration du taux d'intérêt**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Encore une fois, les femmes se distinguent par une majorité plus importante 63%, (Figure n° 43) à accepter l'instauration d'un taux d'intérêt, alors que les hommes ne sont que 55%.

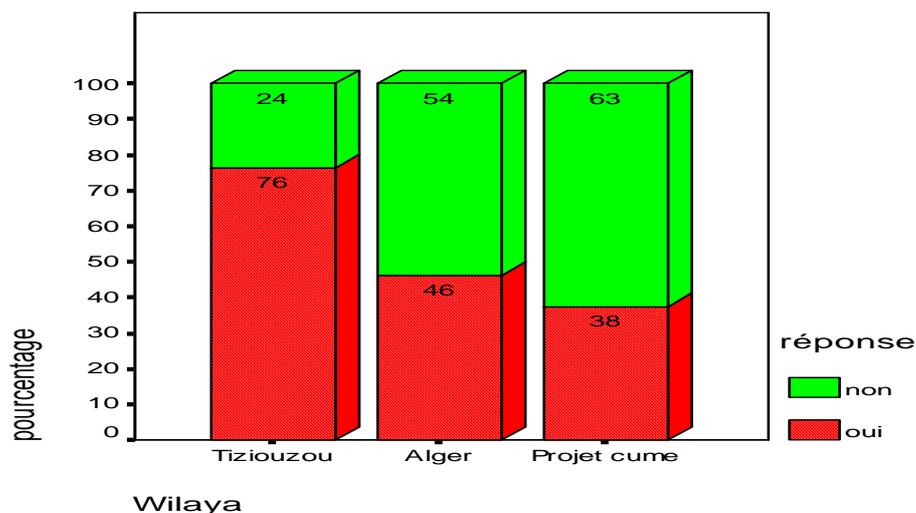
**Figure n° 43 : Avis des femmes sur le taux d'intérêt**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Si on examine les résultats par régions, on se rend compte que si à Tizi-Ouzou, 76% des bénéficiaires acceptent un taux d'intérêt, pour les Algérois, la majorité soit 54% n'est pas disposée à l'intégrer dans ses transactions financières (Figure n° 44).

**Figure n° 44 : Avis des bénéficiaires sur le taux d'intérêt par zone**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

**Tableau n° 44 : Raisons évoquées par les bénéficiaires refusant le taux d'intérêt**

Réponses	Nombre	Pourcentage
des considérations éthiques	9	23,7
des considérations religieuses	6	15,8

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, ce sont des considérations éthiques (une association ne doit pas se comporter comme une banque) qui sont mises en avant pour justifier le refus du taux d'intérêt par 24% de l'échantillon global (Tableau n° 43) suivies bien sûr des considérations religieuses 15,8%. Il est à noter que ces dernières n'ont pas été évoquées à Tizi-Ouzou pour justifier le refus du taux d'intérêt.

**Tableau n° 45 : Suggestions des bénéficiaires d'un taux d'intérêt jugé abordable**

Réponses	Nombre	Pourcentage
2	1	2,6
5	5	13,2
6	1	2,6
7	3	7,9
8	5	13,2
10	4	10,5
15	1	2,6

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les taux d'intérêt proposés sont assez dispersés, entre 2 à 15%, mais une concentration est notée entre 5 à 10%<sup>62</sup> (Tableau n° 45).

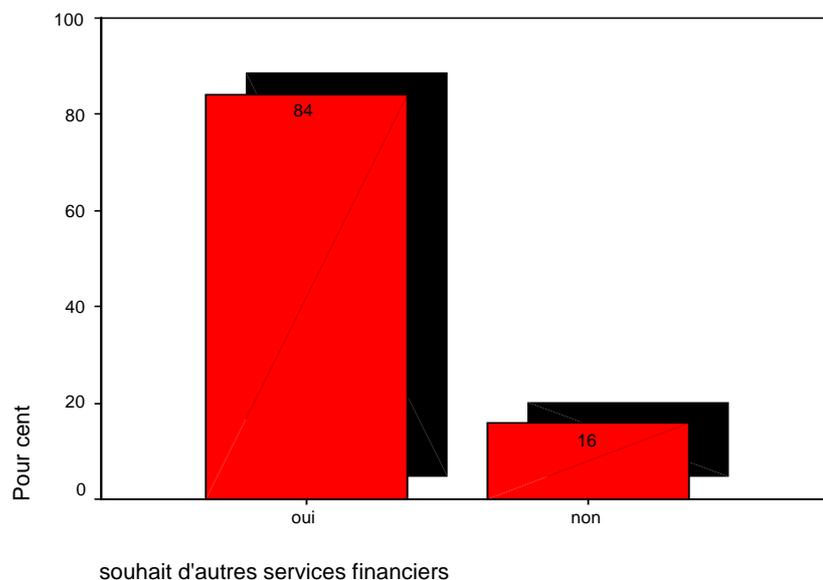
<sup>62</sup> Les bénéficiaires évoquent souvent le taux d'intérêt appliqué par les banques, ils sont prêts à s'aligner sur ce taux. Celui-ci varie entre 5,25 à 5,50%.

## H. Autres services financiers

Si aujourd'hui la Touiza ne peut offrir que des prêts, il est envisagé dans l'avenir d'offrir d'autres services financiers, si le projet de création d'une institution de micro-finance se concrétisait.

De ce fait, nous avons voulu savoir si des services tels que l'épargne, l'assurance et le transfert d'argent pouvaient intéresser les bénéficiaires. Il s'avère que la quasi totalité (84%) souhaite accéder à ce type de services (Figure n° 45).

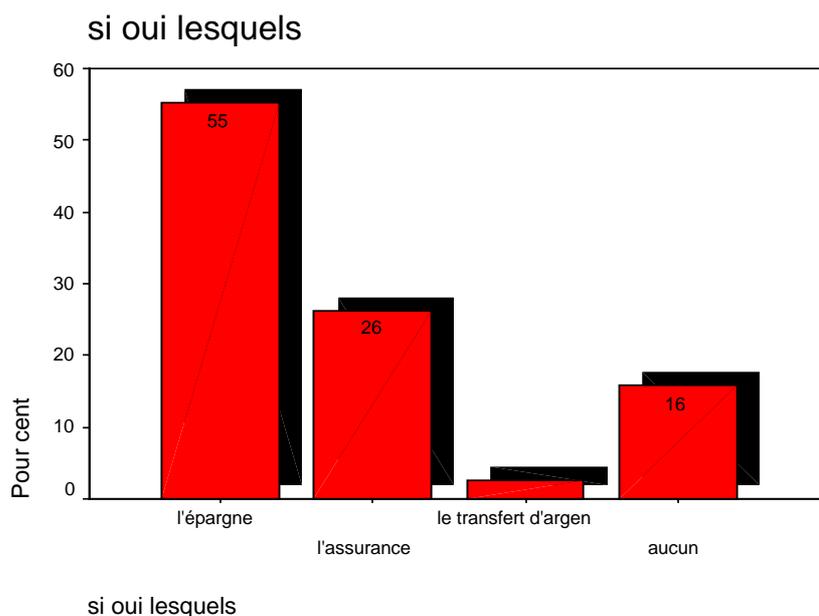
Figure n° 45 : Avis des bénéficiaires sur d'autres services financiers



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

L'épargne est pour 55% des bénéficiaires le service qui serait le plus sollicité (Figure n° 46) suivi des assurances. 16% des bénéficiaires ne pensent pas recourir à la Touiza pour ce type de services.

Figure n° 46 : Autres services financiers souhaités par les bénéficiaires



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

## 2. Les aspects non financiers

Les bénéficiaires de la Touiza ne se cautionnent pas mutuellement, pourtant 60% accepteraient de cautionner d'autres candidats au prêt, tout en précisant, néanmoins, que ça serait vraiment pour des personnes jugées très proches voir surtout les membres de leur famille.

Les femmes sont moins méfiantes que les hommes, elles sont 62,5% à déclarer accepter de cautionner d'autres candidats au prêt (Tableau n° 46).

**Tableau n° 46 : Avis des bénéficiaires sur le cautionnement des candidats au prêt par genre**

genre		Avis sur le cautionnement d'autres candidats		Total
Homme	Nombre	oui	non	22
	Pourcentage	54,5%	45,5%	100,0%
Femme	Nombre	10	6	16
	pourcentage	62,5%	37,5%	100,0%

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Par zone, on se rend compte clairement que les bénéficiaires de Tizi-Ouzou sont plus disposés à cautionner d'autres candidats que ceux d'Alger et ceux du projet (Blida et Tipaza). A Alger, la majorité des bénéficiaires questionnés n'est pas disposée à prendre ce risque, de même que pour les bénéficiaires du prêt dans le cadre du projet Cume (Tableau n° 47).

**Tableau n° 47 : Avis des bénéficiaires sur le cautionnement des candidats au prêt par zone**

Wilaya		Réponses		Total
		oui	non	
Tizi-Ouzou	Nombre	13	4	17
	pourcentage	76,5%	23,5%	100,0%
Alger	Nombre	6	7	13
	Pourcentage	46,2%	53,8%	100,0%
Projet CUME	Nombre	3	5	8
	Pourcentage	37,5%	62,5%	100,0%
Total	Nombre	22	16	38
	Pourcentage	57,9%	42,1%	100,0%

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

La situation de Boghni dans une zone rurale pourrait expliquer cet état de fait, les gens constituent des entités plus traditionnelles où la solidarité est un véritable capital social et permet le maintien d'une cohésion sociale. En plus, le rayon d'intervention de la pépinière de Boghni est plus restreint que celui du bureau d'Alger ou les emprunteurs sont plus dispersés et se connaissent rarement.

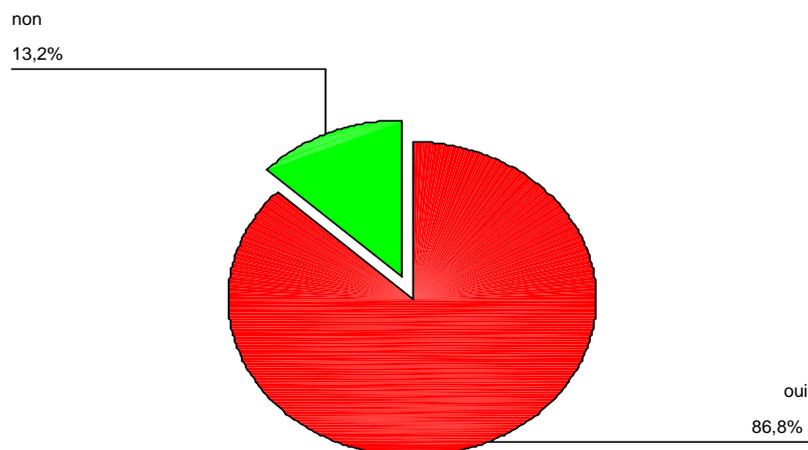
Concernant les bénéficiaires du projet Cume, les difficultés qu'ils rencontrent eux-mêmes à rembourser leur prêt les découragent à se porter garant pour d'autres personnes.

### A. Adhésion à une association de bénéficiaires

La volonté de s'organiser a été clairement exprimée par les bénéficiaires, certains ont même proposé leur appui technique pour les nouveaux emprunteurs qui sont dans le même créneau d'activité qu'eux. Les bénéficiaires sensés être adhérents de la Touiza, n'ont pas d'activité effective dans l'association, un seul est membre d'une association professionnelle et une autre est adhérente à une association d'aide aux handicapés.

Si plus de 85% souhaitent adhérer à une association de bénéficiaires (Figure n° 47), il n'existe pas d'initiative dans ce sens et la Touiza n'a pas de stratégie dans ce domaine.

**Figure n° 47 : Adhésion à une association de bénéficiaires**



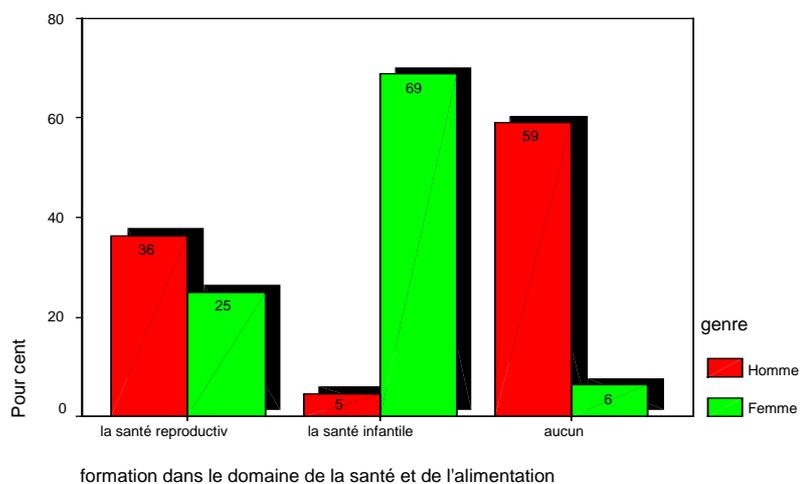
Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

### ***B. L'accompagnement et la formation***

Nous avons voulu connaître les suggestions des bénéficiaires, concernant les aspects non financiers, notamment la formation pour combler ce qui semble être une lacune.

Le type de formation souhaité par les bénéficiaires ne concerne pas seulement la gestion de leur activité ; d'autres aspects peuvent être abordés tels que la santé et l'alimentation. En effet, si la majorité des hommes (59%) ne souhaitent pas suivre des formations ou recevoir des conseils dans des domaines concernant la santé, plus de 90% des femmes sont intéressées. La santé reproductive et infantile sont les sujets qui sont les plus intéressants pour elles (Figure n° 48).

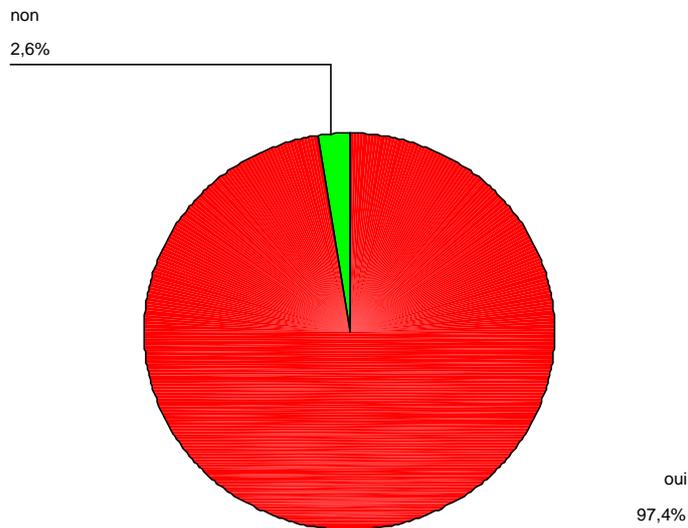
**Figure n° 48 : Sujets de formation dans le domaine de la santé souhaités par les bénéficiaires**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Les emprunteurs sont 97% à souhaiter bénéficier d'un encadrement plus important de la part de la Touiza notamment en matière de formation (Figure n° 49).

**Figure n° 49 : Expression du besoin de formation lié à l'activité**



Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

Ce sont plus exactement des formations en matière de techniques de production 71% (Tableau n°48) mais aussi la comptabilité, la gestion d'entreprise et la commercialisation qui sont citées.

**Tableau n° 48 : Les formations liées à leur activité souhaitées par les bénéficiaires**

Réponses	Nombre	Pourcentage
techniques de production	27	71,1
comptabilité	5	13,2
gestion d'entreprise	4	10,5
commercialisation	1	2,6
aucun	1	2,6
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>

Source : calculé à partir des données de l'enquête, 2006

## Résumé

**Le plafond du prêt et l'échéancier de remboursement** sont jugés satisfaisants par la majorité des bénéficiaires interrogés ; ce sont surtout les hommes qui pensent à plus de 30% qu'il faut une somme plus importante pour répondre à leurs besoins et un échéancier de remboursement plus long.

**Les frais de gestion** (15%) sont largement jugés abordables par les bénéficiaires, ceux qui les jugent trop élevés : 18%, suggèrent des pourcentages de 5 à 10%.

**L'apport personnel et le différé de remboursement** par contre ne sont pas jugés satisfaisants par 50% des bénéficiaires. L'analyse par genre montre que 59% des hommes trouvent que le différé de remboursement n'est pas suffisant alors que ce sont seulement 38 % de femmes qui le pensent. Ce sont également les hommes qui ne sont pas satisfaits de l'apport personnel contrairement aux femmes.

**Les prêts pour des motifs non économiques** intéressent sérieusement **les bénéficiaires du crédit 76,3%**. C'est la construction de logement qui est souhaitée le plus par les personnes questionnées, suivie de la location de logement, puis de l'accès aux soins médicaux.

**Si 42% des bénéficiaires se méfient du cautionnement** d'autres candidats au prêt, la majorité n'est pas contre ; toutefois, beaucoup déclarent qu'ils sont prêts surtout à cautionner des membres de leur famille et rarement des amis très proches. Les femmes sont moins méfiantes que les hommes, elles sont **62,5%** à déclarer accepter de cautionner d'autres candidats au prêt alors qu'ils ne sont que **54%**.

86,8% auraient adhéré à une association de bénéficiaires.

Si la majorité des bénéficiaires n'avait pas été découragée par l'existence **d'un taux d'intérêt**, ils sont beaucoup, **42%**, à **penser qu'ils n'auraient pas demandé le prêt** dans ces conditions. **Les femmes sont 63%** à accepter l'instauration d'un taux d'intérêt, alors que **les hommes sont 55%**. Si on examine les résultats par régions, on se rend compte que si à **Tizi-Ouzou, 76% acceptent un taux d'intérêt**, pour les Algérois, la majorité, soit **54%**, **n'est pas favorable à l'instauration d'un taux d'intérêt**.

Seulement ce sont surtout des raisons éthiques qui sont mises en avant (une association ne doit pas se comporter comme une banque).

Si demain la Touiza était autorisée à recueillir l'épargne et à proposer des assurances, les bénéficiaires sont prêts à plus de 80% à demander ses services, l'épargne est pour 55% des bénéficiaires le service qui serait le plus sollicité.

Si la majorité des hommes ne souhaitent pas suivre des formations ou recevoir des conseils dans des domaines concernant la santé et l'alimentation, **plus de 90% des femmes sont intéressées**.

**97% des personnes interrogées auraient souhaité bénéficier d'un encadrement** plus important de la part de la Touiza notamment en matière de formation, plus exactement en matière de techniques de production (**71%**) mais aussi pour la comptabilité, la gestion d'entreprise et la commercialisation.

## **XI. Typologie des bénéficiaires**

Les résultats de nos enquêtes, les entretiens et les observations sur terrain nous permettent de proposer une typologie des bénéficiaires du micro-crédit de la Touiza au niveau des zones rurales.

Deux critères nous semblent essentiels pour construire notre typologie :

- La localisation des bénéficiaires : notre enquête s'est déroulée dans une zone périurbaine à Alger et trois zones rurales Boghni à Tizi-Ouzou et zone du projet Hamam Melouane et Sidi Ghiles.

- Le genre : les hommes d'Alger et ceux de Tizi-Ouzou ont des attitudes différentes et les femmes se distinguent clairement par rapport aux hommes.

En effet, les résultats de notre enquête montrent une diversité en fonction de ces deux critères que ce soit dans la nature et la gestion du prêt que dans son impact.

Nous pouvons distinguer :

- les hommes bénéficiaires du prêt auprès de la pépinière de Boghni à Tizi-Ouzou (zone rurale)
- les hommes bénéficiaires du bureau de Chéraga à Alger (zone périurbaine)
- les bénéficiaires du projet Cume (éleveurs) : surtout des hommes au niveau de la zone de Hammam Melouane (Blida) et Sidi Ghiles (Tipaza)
- les femmes bénéficiaires de Boghni et Tipaza.

Nous avons analysé ces quatre types de bénéficiaires en utilisant la méthode CAP (connaissances, attitudes et pratiques). L'objectif est de tenir compte de la diversité des emprunteurs pour permettre à la Touiza, notamment dans le cadre de la création d'une institution de micro-finance de proposer des produits diversifiés répondant aux besoins de l'ensemble des catégories constituant son public cible, notamment dans le milieu rural.

**Tableau n° 49 : Les « gros emprunteurs » de Tizi-Ouzou**

Caractéristiques	Connaissances	Attitudes	Pratiques
<b>Les emprunteurs hommes de Tizi-Ouzou</b>  Localisés dans une zone rurale.  n'ont pas suivi de formation avec l'association.	Connaissent les autres structures de prêt, surtout l'ANSEJ, mais n'ont pas pu accéder au prêt pour des raisons diverses.	Souhaitent un deuxième prêt pour l'extension de leur activité	Empruntent une forte somme à 87,5% plus de 150000 DA (1500 €)
		Sont prêts à payer un taux d'intérêt	Arrivent à générer un niveau de revenu appréciable (plus que le SMIC)
		Ne sont pas satisfaits de l'apport personnel de 30%	Ne versent plus d'impôts (sont dans l'informel)
		Sont satisfaits de l'accompagnement et du suivi de la Touiza.	Autofinancent de leur apport personnel
		Sont prêts à cautionner des candidats au prêt parmi leurs proches.	
		L'accès au prêt est le bénéfice le plus important qu'ils ont tiré de la Touiza.	

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2006

**Tableau n° 50 : « Gros emprunteurs » d'Alger**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Connaissances</b>	<b>Attitudes</b>	<b>Pratiques</b>
<b>Les emprunteurs hommes d'Alger</b> Sont surtout jeunes et célibataires Sont localisés dans une zone périurbaine N'ont pas suivi de formation avec la Touiza	Connaissent les autres structures de crédit, surtout l'ANSEJ, mais n'ont pas pu accéder au prêt.	Veulent un deuxième prêt	Empruntent plus de 150000 DA (1500€)
		Ne souhaitent pas payer un taux d'intérêt	Arrivent à générer un niveau de revenu appréciable (pour la majorité deux fois supérieur au SMIC)
		Ne sont pas satisfaits des 30% d'apport personnel	S'acquittent des impôts. Sont dans le formel.
		Sont satisfaits de l'accompagnement et du suivi de la Touiza.	
		Sont prêts à cautionner des candidats au prêt parmi leurs proches.	
		Souhaitent un plafond de prêt plus important.	

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2006

**Tableau n° 51 : Les bénéficiaires du projet CUME**

Caractéristiques	Connaissances	Attitudes	Pratiques
<b>Des hommes bénéficiaires du projet Cume à Hammam Melouane (Blida) et Sidi Ghiles (Tipaza).</b>  Localisés dans une zone rurale  Ont été formés en techniques de production.	La plupart ne connaissent aucun organisme de prêt	Ne sont pas satisfaits de l'échéancier de remboursement (1 an)	Ne payent pas de frais de gestion
		Ne sont pas prêts à cautionner d'autres candidats au prêt.	L'élevage est la seule activité pratiquée.
		Ne sont pas prêts à payer un taux d'intérêt	
		Ne sont pas satisfaits de l'apport personnel pourtant de 15% seulement.	

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2006

**Tableau n° 52 : Les femmes bénéficiaires de la pépinière de Boghni et d'Alger**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Connaissances</b>	<b>Attitudes</b>	<b>Pratiques</b>
Sont porteuses de leurs projets  Ont une moyenne d'âge inférieure à celle des hommes.	Connaissent d'autres structures d'insertion économique, surtout l'ANSEJ, mais n'ont pas eu accès à d'autres prêts.	Sont satisfaites des prestations de la Touiza (prêt, accompagnement et suivi)	Pratiquent des activités surtout féminines
		Souhaitent des formations en santé	Demandent de petits prêts inférieurs à 1500 € pour 62,5 %
		Ressentent un impact sur leur expansion et leur confiance en soi	Ont des petits revenus parfois la moitié du SMIC
		Sont prêtes à payer un taux d'intérêt	
		Sont prêtes à cautionner d'autres candidats au prêt	
		Sont prêtes à adhérer à une association de bénéficiaires.	
		Pensent qu'accéder au travail est le meilleur bénéfice qu'elles ont acquis de la Touiza.	

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2006

## Chapitre IV

# Analyse diagnostic du dispositif du micro-crédit de la Touiza

Les trois premiers chapitres de cette partie nous ont permis de comprendre le fonctionnement du micro-crédit à la Touiza et la place qu'il occupe par rapport aux dispositifs publics.

L'analyse du dispositif micro-crédit de la Touiza vise, comme expliqué précédemment, à améliorer la pratique de l'association dans ce domaine, d'autant plus que son objectif est de créer une institution de micro-finance.

Selon la définition de l'évaluation de l'OCDE (Fouillet, 2003), le but des programmes d'aide au développement est de déterminer la pertinence et l'accomplissement des objectifs, l'efficacité en matière de développement, l'efficacité, l'impact et la durabilité des leçons de l'expérience dans le processus de décision des bénéficiaires et des bailleurs de fonds. L'objectif est donc de définir, grâce aux critères cités, des pratiques améliorées qui permettent d'atteindre les objectifs tracés.

Nous allons dans ce chapitre procéder à l'analyse diagnostic proprement dite de ce dispositif. Pour cela, nous commencerons par synthétiser son fonctionnement dans un diagramme, puis nous identifierons les facteurs internes et externes qui l'influencent et nous décortiquerons ensuite chacun en l'insérant dans le critère opératoire opportun (la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la cohérence et l'impact) dont l'analyse nous permettra de passer à la dernière partie de ce travail, à savoir répondre à la question de la possibilité de création d'une institution de micro-finance.

### I. Rappel sur le fonctionnement du micro-crédit à la Touiza

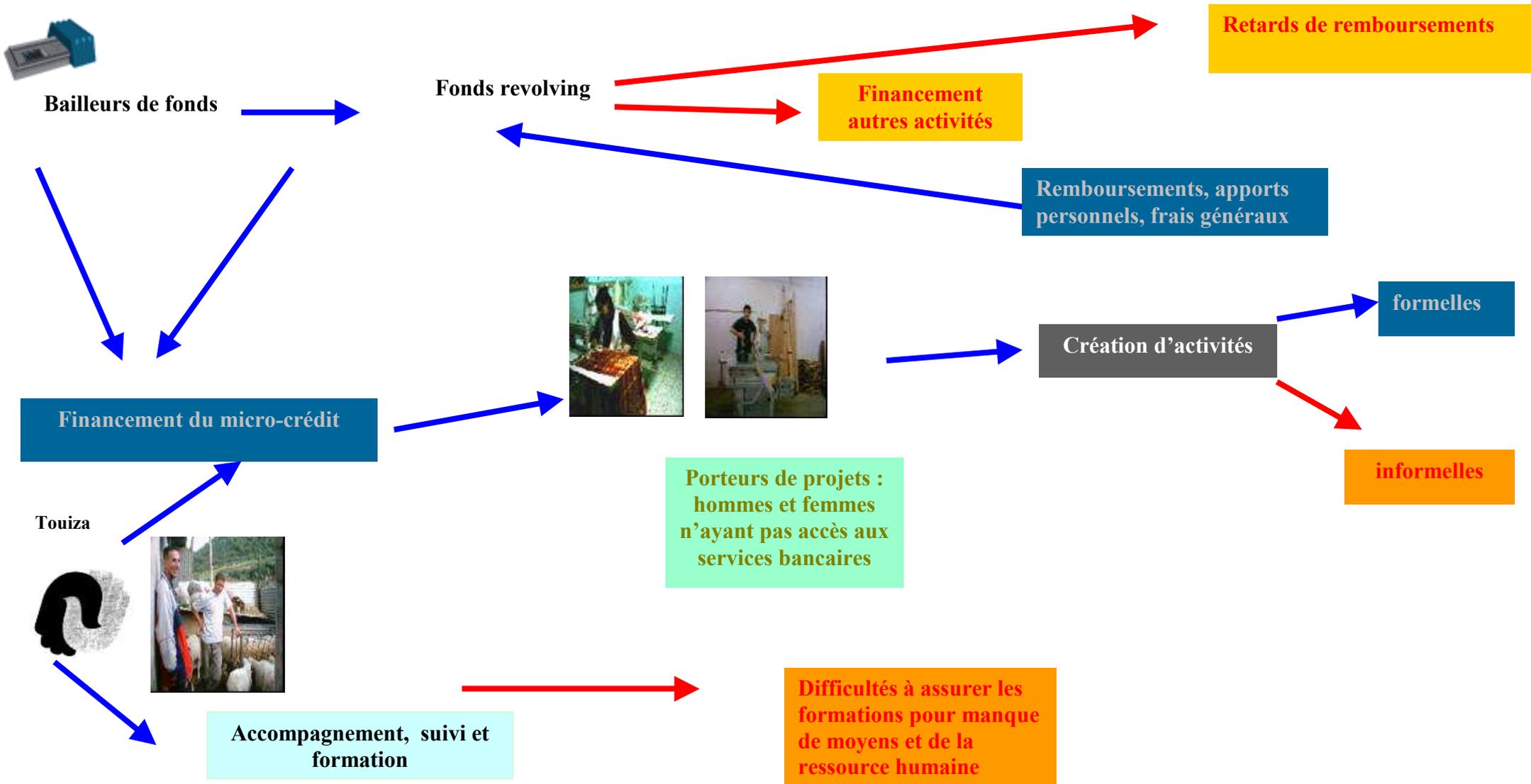
Les principales caractéristiques de l'activité micro-crédit à la Touiza (Figure n° 50) sont :

- ❑ Une expérience cumulée de dix ans (depuis 1996).
- ❑ L'objectif principal est comme pour tout organisme de micro-crédit : la lutte contre la pauvreté et cela à travers la réalisation d'objectifs secondaires qui sont : l'insertion économique des populations défavorisées par l'octroi de micro-crédit et de services non financiers (accompagnement, suivi et formation), le soutien à l'émergence d'un mouvement associatif par l'organisation de formations sur le renforcement des capacités des associations oeuvrant dans le développement, et le soutien à la création d'organisations de l'économie sociale notamment une institution de micro-finance.
- ❑ Une aide financière des bailleurs de fonds qui a permis de créer un fonds revolving de financement du micro-crédit. Ce fonds est néanmoins gelé depuis 2005, en raison de son utilisation pour financer d'autres activités notamment d'animation jeunesse, deuxième axe d'intervention de la Touiza, le premier étant l'axe développement.
- ❑ Pas d'aide financière publique et pas de partenariat notable avec les organismes structurels d'insertion économique (ANSEJ, ANGEM et CNAC).
- ❑ Distinction de la Touiza par rapport aux organismes publiques de financement des populations marginalisées par l'accompagnement assuré par un personnel qualifié et des procédures d'octroi de micro-crédit plus souples. Les difficultés rencontrées par les candidats à ces dispositifs, au

niveau des banques et des procédures administratives contraignantes, sont épargnées aux candidats de la Touiza.

- ❑ La ressource humaine est spécialisée (le programme de formation est très riche) mais insuffisante et instable (départs fréquents à la recherche de meilleures rémunérations)
- ❑ Existence d'outils techniques de gestion du micro-crédit, notamment le manuel du micro-crédit, mais aussi, la création d'une base de données informatisée, sont le signe d'une réelle volonté d'organisation de cette activité.
- ❑ Les moyens mobilisés dépendent du mode de financement, lorsque c'est sur fonds de projets de coopération avec des bailleurs de fonds, leur disponibilité est plus importante, si non, des difficultés sont rencontrées notamment pour assurer l'accompagnement par manque de moyens de déplacement.
- ❑ Les résultats obtenus par la Touiza, même s'ils paraissent disproportionnés comparativement à d'autres associations de micro-crédit dans d'autres pays, notamment le Maroc, sont très révélateurs d'une persévérance de l'association à développer l'économie solidaire malgré les difficultés rencontrées. Les résultats identifiés sont :
  - 445 bénéficiaires
  - dont 170 femmes
  - 550 emplois créés
  - 5 wilayas touchées
  - 1 pépinière d'entreprises créée et 3 bureaux
  - nombreux bailleurs de fonds partenaires
  - projet de création d'une IMF.

**Figure n° 50 : Fonctionnement du dispositif de micro-crédit à la Touiza**



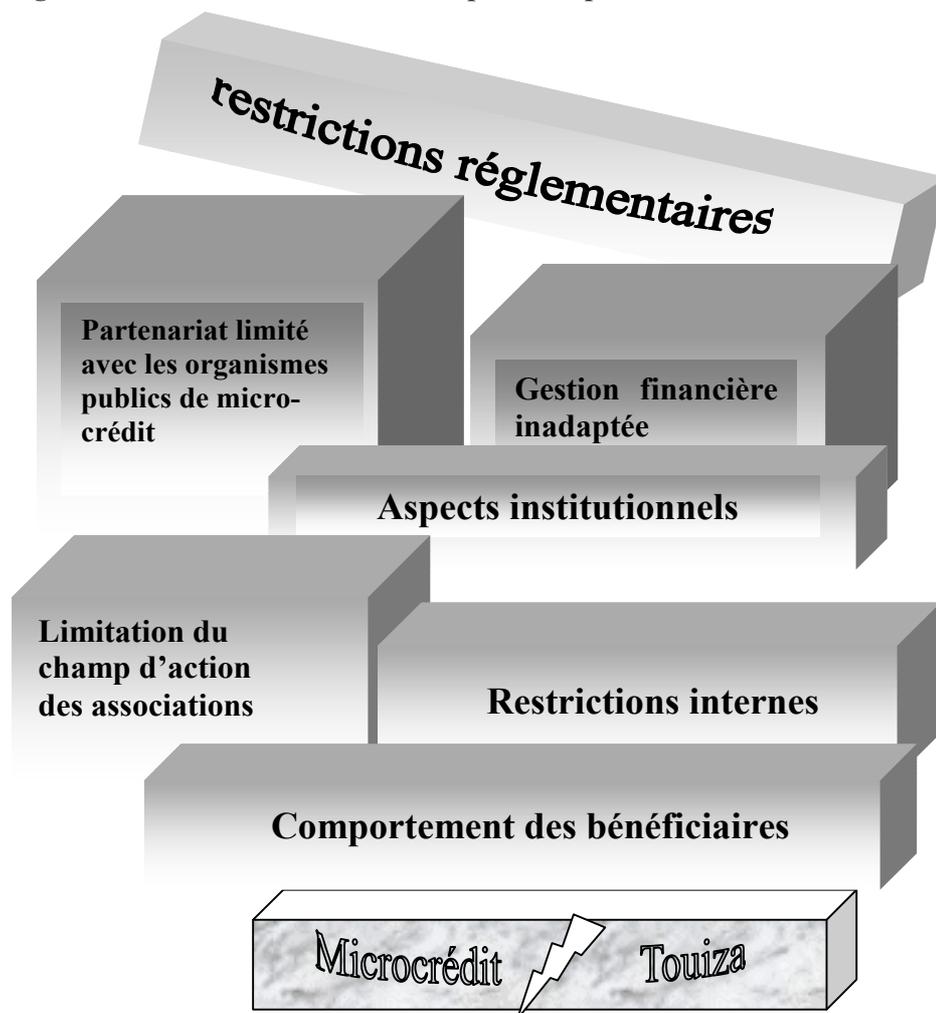
Source : établi par nous-mêmes, y compris photos

## II. Contraintes et difficultés rencontrées par le dispositif micro-crédit de la Touiza

Avant de procéder à l'analyse, selon les critères cités ci-dessus, nous ne pouvons pas passer sous silence les nombreuses contraintes et difficultés (Figure n° 51) entourant l'activité de micro-crédit. Ce qui nous fait dire que l'action de la Touiza, dans ce domaine, relève du militantisme motivé par sa volonté de renforcer l'intervention de la société civile dans le développement, notamment par le biais de l'économie solidaire.

Cette persévérance a tout de même permis à la Touiza de développer une expérience inédite en Algérie.

Figure n° 51: Les contraintes subies par le dispositif de micro-crédit de la Touiza



Source : établi par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

Les contraintes et difficultés rencontrées par la Touiza et qui l'empêchent de faire de l'activité micro-crédit une expérience réussie d'insertion économique des populations non bancables et qui, à terme, devait développer le secteur de la micro-finance, sont de deux types : les contraintes externes et les contraintes internes.

En effet, si l'environnement réglementaire et administratif est de toute évidence contraignant, des facteurs internes présentent des insuffisances qui sont tout aussi difficiles à contourner.

## **Contraintes externes**

### **Partenariat avec les autres organismes de création de micro entreprise limité :**

- Pas de complémentarité entre les dispositifs publics d'insertion économique et le dispositif de la Touiza :
- Pas d'accès aux bonifications et aux exonérations d'impôts
- Pas d'accès des bénéficiaires de la Touiza aux fonds de garantie du crédit dont bénéficient ceux des dispositifs structurels

### **Aspects réglementaires (cf. contexte national) :**

- La réglementation, en pleine réforme, présente des contraintes que la Touiza considère comme surmontable puisque le projet de création d'une institution de micro-finance est toujours soutenu par l'association.

## **Les contraintes internes**

### **La gestion institutionnelle**

- La capitalisation de l'information insuffisante
- Départ régulier des cadres formés par la Touiza
- Insuffisance des moyens matériels
- Absence de lien avec le milieu universitaire ou de développement
- Faiblesse de l'exploitation rationnelle des partenariats nombreux de la Touiza
- Absence de stratégie de communication

### **La gestion financière**

- Il n'existe pas de compte spécifique au micro-crédit
- Le fonds revolving est utilisé pour financer d'autres activités
- La séparation est très prononcée entre la gestion budgétaire des projets, incluant le micro-crédit et le fonds revolving.
- Les aspects financiers de gestion d'une institution de micro-finance ne sont pas du tout appliqués (aucun ratio n'est calculé tel que le portefeuille à risque, le taux d'impayé, le taux de remboursement etc.)
- Pas de stratégie claire de mobilisation de fonds.

### **La gestion des micro-crédits**

- Pas de financement de la matière première
- Pas de financement de l'activité commerciale
- Renouvellement très rare des prêts ce qui aurait permis de constituer Un noyau d'emprunteurs solvables
- Pas d'évaluation d'impact auprès des bénéficiaires
- Les prêts sont surtout individuels : dispersion des bénéficiaires ce qui empêche le recours à la caution solidaire
- Les bénéficiaires ont des besoins diversifiés et l'offre est unique.

### **Comportement des bénéficiaires**

- Les retards de remboursement et les impayés ont participé au dysfonctionnement du fonds revolving.
- Pas d'organisation des bénéficiaires

### **III. Analyse du dispositif du micro-crédit selon des critères d'évaluation des programmes de développement**

#### **1. Sur le plan de la pertinence**

##### **Enjeux/ intentions de la Touiza par rapport aux objectifs de développement du micro-crédit**

Les enjeux de l'adoption du micro-crédit par la Touiza ne sont pas seulement, à terme, de permettre l'introduction d'une alternative aux pratiques habituelles de redistribution envers les populations défavorisées qui ont développé des attitudes attentistes dénuées de toute initiative. L'un des enjeux majeurs est de permettre à la société civile de se mobiliser pour apporter des solutions à un problème, en l'occurrence la pauvreté, qui peut constituer un excellent prétexte d'actions de et pour la société civile avec une totale indépendance envers l'Etat qui a ses propres dispositifs et qui ne devrait jouer qu'un rôle de régulateur, par rapport aux initiatives de la société civile.

L'objectif de la Touiza est donc la lutte contre la pauvreté à travers le développement du micro-crédit pour permettre à des personnes n'ayant pas accès aux services financiers d'en bénéficier notamment le prêt afin de concrétiser leurs idées de projets économiques.

Cet objectif, que la Touiza souhaite atteindre en respectant des principes de solidarité et de participation, celui de l'accès des exclus aux services bancaires, notamment le prêt et celui de la proximité géographique est en parfaite adéquation avec les enjeux décrits ci-dessus.

En effet, malgré les insuffisances identifiées précédemment, la Touiza fait de l'initiative et de la réelle volonté d'entreprise des conditions sine qua non à la sélection des bénéficiaires des prêts et plusieurs actions, notamment la formation, sont organisées pour les associations oeuvrant pour le développement.

La Touiza est la seule association qui a adopté le micro-crédit comme outil de lutte contre la pauvreté, les contraintes externes, citées précédemment, renseignent sur les difficultés rencontrées par l'association pour faire bénéficier ses emprunteurs d'avantages tels que la bonification d'intérêts et les fonds de garanties, malgré les démarches entreprises dans ce sens.

Seulement, de toute évidence, le projet de création d'une institution de micro-finance, dans le sens classique du terme, c'est-à-dire avec d'autres services financiers, en plus du crédit, vise à développer cet outil de lutte contre la pauvreté, dans le cadre de la société civile, pour pouvoir en assurer la pérennité grâce à des pratiques qui permettent son autonomie administrative et financière en dehors de toute assistance étatique.

En conclusion, la pertinence de la démarche de la Touiza peut ne pas paraître évidente, mais si on tient compte de ses objectifs de faire de la société civile un fer de lance dans ce domaine, nous pouvons comprendre sa volonté de continuer à contourner les nombreuses contraintes rencontrées.

#### **2. Sur le plan de la cohérence**

##### **La cohérence : Objectifs opérationnels par rapport aux objectifs stratégiques et objectifs stratégiques par rapport aux moyens et ressources mobilisées**

Si des objectifs opérationnels concernant l'activité micro-crédit ne sont pas clairement définis, nous pouvons tout de même raisonner par rapport à la volonté affichée de la Touiza d'accroître son action, dans ce domaine, et de toucher des zones particulièrement défavorisées telles que les communes ciblées dans le cadre du projet Cume et des personnes particulièrement vulnérables telles que les femmes dans le cadre du projet ISED et CIDEAL.

De ce point de vue, par rapport à ses objectifs stratégiques d'implication de la société civile dans le développement et d'introduction de la micro-finance comme moyen de lutte contre la pauvreté, cela est tout à fait cohérent.

Par ailleurs, en Algérie, il est rare qu'une association emploie du personnel permanent. La Touiza semble être une exception avec ses dix employés chargés du fonctionnement du dispositif de micro-crédit.

La pépinière d'entreprises de Boghni et le bureau de Chéraga comptent une moyenne de 13 bénéficiaires par an, chacune, depuis leur création. Elles sont certainement sous-équipées en raison de l'importance de l'accompagnement pour la Touiza, qui considère les services non financiers comme une priorité et une valeur ajoutée par rapport aux structures d'insertion économique.

Les moyens mis en œuvre sont beaucoup plus importants lorsque les crédits sont octroyés dans le cadre de projets, c'est le cas par exemple du projet CUME<sup>63</sup>.

Seulement la Touiza ne parvient pas à assurer une réelle croissance à l'activité micro-crédit en raison, entre autres, de ses moyens limités, au contraire, il a fallu recourir au gel de l'opération.

Par rapport aux moyens disponibles pour réaliser les objectifs tracés, nous pouvons conclure que les ressources humaines dont dispose la Touiza, ne sont pas suffisantes pour assurer le suivi et l'accompagnement des bénéficiaires. D'autant plus que les contraintes internes, citées précédemment dans ce chapitre, sont assez contraignantes.

La prise de conscience par rapport à cette situation est réelle et une réflexion est engagée pour apporter des changements qui tiennent compte de ces contraintes et qui devraient aboutir à une structuration et une organisation plus adaptée aux objectifs.

### **3. Sur le plan de l'efficacité**

#### **Objectifs de la Touiza par rapport aux résultats et à l'impact**

Le gel de l'opération, qui par ailleurs n'est pas total, puisque le micro-crédit est toujours accordé dans le cadre de projets, peut laisser penser à un manque d'efficacité, seulement, l'existence même des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif du micro-crédit de la Touiza est une preuve d'un impact positif.

Autre preuve d'efficacité, la demande permanente de candidats au prêt, malgré l'existence de dispositifs publics théoriquement plus attrayants (cf. chapitre consacré à la comparaison entre la Touiza et les dispositifs publics d'insertion économique).

Les résultats obtenus dans notre enquête montrent que les bénéficiaires hommes et femmes ont tiré profit du micro-crédit même si les revenus engendrés par leur activités ne répondent pas à tous leurs besoins notamment en matière de logement et pour certains en matière d'accès aux soins de santé, ils répondent surtout à la couverture des besoins alimentaires.

Par ailleurs, les **550 emplois créés** sont également un témoignage d'efficacité, même si ceci devrait être tempéré par le manque d'informations sur le devenir de beaucoup de bénéficiaires notamment les éleveurs dont la Touiza a perdu la trace et dont la pérennité de l'activité créée peut être remise en cause.

L'efficacité de la démarche est plus tangible si on admet que le capital social et l'habilitation des bénéficiaires ou *l'empowerment* sont des résultats déterminants en matière de lutte contre la pauvreté.

---

<sup>63</sup> Le projet dispose de suffisamment de ressources humaines (un consultant et deux chefs de projet) et de moyens (des bureaux dont l'un est équipé en matériel informatique et un véhicule pour les déplacements).

Dans ce cas précis, ce sont les femmes qui expriment très clairement leur satisfaction et considèrent l'accès au prêt et la possibilité de créer leur propre activité comme un bénéfice en soi.

#### **4. L'efficacité de la démarche de la Touiza**

##### **Moyens/résultats**

Toutes les contraintes dans lesquelles évolue la Touiza ne l'ont pas empêché de rationaliser au mieux les moyens faibles dont elle dispose pour offrir les meilleurs services possibles à ses bénéficiaires du micro-crédit.

En effet, malgré l'appui de bailleurs de fonds qui, en contrepartie, imposent leurs propres conditions, et la création d'un fonds revolving, l'opération connaît aujourd'hui des difficultés en raison surtout d'une fixation inadéquate du prix du crédit. En effet, la Touiza a souhaité gérer le fonds revolving de façon professionnelle, les revenus devaient couvrir les coûts. Seulement, ceci n'a pas été possible d'une part parce que l'apport personnel, les frais de gestion et le taux de remboursement n'ont pas été fixés de sorte à couvrir les frais, mais aussi parce que le fonds servait aussi à financer des activités d'animation faisant partie de l'axe animation de la jeunesse.

Par ailleurs, si l'accompagnement par les chefs de projets semble satisfaire les bénéficiaires du crédit, la formation est loin d'être évoquée comme un plus de la Touiza dans la mesure où il n'y a que les emprunteurs dans le cadre de projets qui en bénéficient.

Finalement, l'insuffisance de moyens pour diverses raisons, rend les résultats obtenus par la Touiza assez intéressants dans la mesure où ce sont autant de personnes qui ont pu se sortir d'une situation de précarité en bénéficiant de services desquels ils sont exclus par les dispositifs structurels d'insertion économique et bancaires. Cependant la marge d'amélioration est très importante.

#### **5. Examen de l'impact**

**Situation issue de l'ensemble des changements significatifs et durables, positifs ou négatifs, prévus et imprévus dans l'environnement des personnes et des groupes pour lesquels un lien de causalité indirect peut être établi avec l'intervention analysée.**

Notre enquête avait pour objectif de faire émerger l'impact de l'action de la Touiza pendant les dix ans d'application du micro-crédit et aussi de recueillir les propositions d'amélioration de la part des emprunteurs. Le chapitre III nous a permis de développer l'impact de cette activité sur les bénéficiaires.

Il ressort que pour les bénéficiaires et leur entourage, le crédit de la Touiza a permis au moins d'assurer un revenu supplémentaire dans le ménage et de permettre à la personne bénéficiaire d'échapper au chômage.

La dispersion des emprunteurs ne permet pas de mesurer l'impact sur une zone, comme prévu initialement et le choix de la Touiza de prioriser les crédits individuels ne nous a pas permis de mesurer l'impact sur une communauté donnée.

Par ailleurs, les enquêtes réalisées auprès des bénéficiaires, les entretiens auprès des gestionnaires du micro-crédit à la Touiza et l'observation nous ont permis de tirer les conclusions suivantes concernant l'impact de l'activité micro-crédit sur le développement institutionnel de la Touiza :

- ❑ Le micro-crédit est devenu un outil incontournable de lutte contre la pauvreté grâce à son introduction par la Touiza, il est pour cette association un très bon moyen d'apport de fonds de la part des bailleurs de fonds.

- ❑ La Touiza a une réputation crédible en matière de gestion du micro-crédit auprès de ses partenaires nationaux et étrangers.
- ❑ Plusieurs partenaires de la Touiza lui ont permis de former son personnel et l'encadrement d'autres associations notamment dans les domaines de gestion de projets et d'entreprise.
- ❑ L'organisation du dispositif de gestion du micro-crédit est institutionnalisée à la Touiza (la Touiza a créé une pépinière d'entreprises et un bureau dédié entièrement à l'activité micro-crédit).

# Chapitre V

## Réflexions et recommandations

La réflexion et les recommandations concernent la possibilité de création de l'institution de micro-finance et le rôle que tiendra l'association Touiza dans ce cadre. En toile de fonds, c'est la perspective du développement de l'intervention de la société civile dans ce domaine qui sera traitée et des éléments de réponse apportés. Ainsi que le rôle que l'Etat devrait jouer pour faire de la micro-finance un réel outil de lutte contre la pauvreté et de développement social durable.

Nous finirons par une proposition de matrice du cadre logique qui synthétisera la démarche à suivre pour parvenir à réaliser les objectifs visés par la Touiza dans ce domaine.

**L'objectif principal dans la création de l'IMF est « de passer d'une politique d'assistance publique à une politique d'économie solidaire »<sup>64</sup>.**

A ce sujet, la Touiza a introduit une demande auprès du ministère des finances, il s'agit du projet de constitution d'une mutuelle financière, initié en partenariat avec la SIDI (solidarité internationale pour le développement et l'investissement) en 1996. Le projet initialement la MADES (mutuelle d'assistance développement économie sociale), n'a pas eu de suite. A cette époque, les conditions juridiques n'étaient pas requises pour la création d'une institution financière par une association. Dix ans plus tard, nous en avons déjà fait état, grâce à la loi de finance 2006 ; un grand espoir est né de concrétiser l'idée.

Par ailleurs, le crédit coopératif et le FEBEA apportent leur appui à ce projet, une mission du crédit coopératif en janvier 2006 avait pour but de répondre à des questionnements pour identifier les obstacles à la création d'une IMF.

L'action la plus importante dans ce domaine est sans doute la création d'une commission, constituée de membres du bureau et de consultants de la Touiza. Cette commission est chargée de réfléchir et d'émettre des propositions pour la dynamisation et la réorganisation de l'activité micro-crédit à la Touiza.

C'est aussi dans le cadre de cette réflexion et ces actions engagées que s'inscrit notre travail. Nous rappelons que pour notre part, nous devons examiner les quatre facteurs de viabilité décrits dans le cadre théorique que sont : la viabilité institutionnelle, la viabilité technique, la viabilité sociale et la viabilité financière.

### I. Viabilité institutionnelle

#### 1. Sur le plan réglementaire

Le système financier algérien est en pleine mutation ce qui semble être en faveur du développement de la micro-finance. Ces deux dernières années ont vu se mettre en place une réglementation qui a levé l'obstacle juridique à la création d'établissement financier dont les services s'adaptent aux populations considérées par les banques classiques comme non solvables.

En effet, un rapport du CGAP en 2006, considère qu'il existe aujourd'hui un réel intérêt de la part de l'Etat en faveur du développement de la bancarisation de masse (la micro-finance) avec un regard favorable à la création d'une ou plusieurs nouvelles institutions. Cet intérêt se conjugue pleinement avec celui des investisseurs internationaux, publics et privés, et des institutions d'appui et d'assistance internationales au développement de la micro-finance ce qui serait susceptible de se traduire rapidement par de nouvelles créations d'établissements de crédit qui financeraient en premier l'immense secteur des très petites entreprises qui sont souvent le résultat de l'initiative de personnes non bancables.

---

<sup>64</sup> Source : entretien avec Z. Sahli, consultant pour la Touiza

Il est donc possible aujourd'hui de créer **des caisses mutuelles d'économie (une forme d'institution financière coopérative)**, c'est la seule possibilité sur le plan réglementaire offerte à la Touiza et aux autres organisations de la société civile qui envisageraient d'adopter cette forme d'intervention envers les populations défavorisées. C'est un statut qui met l'accent plus sur les aspects sociaux tout en tenant compte des aspects commerciaux.

Toutefois un développement conséquent de la micro-finance en Algérie suppose que soient adoptées certaines stratégies, et que soient levés certains obstacles juridiques et fiscaux incompatibles avec le développement de ce secteur tel que la réglementation relative au crédit et la législation antiblanchiment.

## **2. Existence de dispositifs structurels d'insertion économique (ANSEJ, ANGEM et CNAC )**

Ces dispositifs, qui interviennent auprès du même public cible visé habituellement par la micro-finance, connaissent en Algérie un succès mitigé puisque le taux d'acceptation de financement des projets n'est que de 10% par les banques partenaires de ces dispositifs. Les contraintes bancaires et administratives découragent beaucoup de candidats au prêt.

Par ailleurs, ces dispositifs financent la création d'entreprises, par des crédits à moyen et long terme, suite à une procédure d'instruction du crédit et d'accompagnement de l'entrepreneur, souvent contraignantes et qui dure souvent plusieurs mois. A l'inverse, les produits proposés par la micro-finance sont très rapidement disponibles, mais pour des durées courtes, et servent davantage à financer les besoins en fonds de roulement ou le matériel rapidement amortissable pour des activités déjà existantes.

Autre apport de la micro-finance, les services non financiers (accompagnement, formation) qui sont considérés par ce secteur comme une valeur ajoutée et sont parfaitement intégrés dans les pratiques de ce mode de financement.

L'existence de ces dispositifs ne devrait pas constituer un frein au développement de la micro-finance privée et, en l'occurrence, la création d'une IMF, par la Touiza, n'est pas vaine.

## **3. Sur le plan organisationnel**

Il est évident que la Touiza aura à créer une nouvelle structure de micro-finance puisque actuellement le micro-crédit ne représente qu'un axe de la mission de la Touiza (cf. présentation de la Touiza). Le mode de gouvernance sera différent même si l'association a toujours un rôle à jouer dans la gestion de l'institution de micro-finance.

Il est souvent recommandé que l'IMF s'occupe des services financiers et l'association des services non financiers, notamment la formation.

L'association pourrait également participer au plaidoyer auprès des bailleurs de fonds et des instances publiques pour renforcer le capital de l'IMF. Elle aura à jouer un rôle aussi dans l'information et la sensibilisation des différents publics cibles de l'IMF.

## **4. Sur le plan de la prise de décision**

L'IMF aura des modalités de prise de décision qui tiendront compte des différents acteurs internes et externes l'entourant.

La participation des bénéficiaires ou clients est importante dans le processus de prise de décision. Ceux-là peuvent être sollicités pour que l'offre soit adaptée à la demande ce qui ne fera qu'augmenter l'efficacité de l'action engagée envers eux. C'est dans ce cadre que l'organisation des bénéficiaires va faciliter les choses. La Touiza n'a pas actuellement une approche pour faire participer son public cible.

L'IMF décide de sa vision stratégique, de sa mission, de ses objectifs stratégiques et opérationnels. De la vision stratégique va dépendre un certain nombre de critères tels que : le choix du public cible, les produits offerts, la couverture géographique, l'organisation, les ratios à respecter, le taux d'intérêt etc.

En l'occurrence, les éléments de la vision stratégique sont déjà clairement définis, il s'agit du développement de la micro-finance civile pour la lutte contre la pauvreté et le développement socialement durable.

Les objectifs stratégiques sont également clairs, il s'agit de reprendre les objectifs de la Touiza en matière de développement du micro-crédit à savoir l'accès des populations défavorisées aux services bancaires et la participation de la société civile dans la lutte contre la pauvreté. A ces deux objectifs, il faut rajouter la pérennité de la structure créée (viabilité institutionnelle, viabilité sociale, viabilité technique et surtout viabilité financière).

## **II. Viabilité sociologique**

L'enquête que nous avons réalisée auprès d'un échantillon des bénéficiaires du micro-crédit de la Touiza nous a permis de constater une diversité du public cible à laquelle ne répond actuellement qu'un seul produit. Pourtant, la typologie établie montre qu'en plus des aspects du genre, la localisation géographique et la nature de l'activité sont des critères qui sont à prendre en compte pour adapter les produits aussi bien financiers que non financiers au public cible.

### **1. Les aspects du genre**

Les femmes ont besoin d'un accompagnement spécial, elles exercent des activités souvent artisanales ne demandant pas un financement important. Par contre, pour répondre à leurs besoins, le financement de la matière première est souhaitable.

Par ailleurs, les femmes exerçant des activités informelles suite à un savoir faire qui leur a été transmis ou qu'elles ont acquis, il est nécessaire d'adapter les conditions d'octroi en éliminant la condition liée à l'exigence d'un diplôme dans le domaine d'activité.

Les femmes devraient aussi bénéficier d'un programme de formation dans leur domaine d'activité, la gestion et la commercialisation mais aussi, et cela est possible grâce à des partenariats avec d'autres associations ou avec des institutions publiques, dans des domaines touchant d'autres dimensions du développement social durable (alimentation, éducation, santé etc.).

Par ailleurs, *l'empowerment* est une autre notion importante à considérer, les femmes ont besoin de ce fait d'être accompagnées et formées pour acquérir une autohabilitation que l'accès au prêt renforce déjà considérablement. Là encore de nombreuses associations s'occupant des femmes, notamment les femmes rurales en Algérie, peuvent être associées.

### **2. Localisation géographique des bénéficiaires**

Les besoins dans le monde rural sont différents de ceux du milieu urbain que ce soit en services financiers ou en accompagnement. Le taux d'analphabétisme et l'enclavement sont plus importants dans le milieu rural et il est nécessaire d'adopter une stratégie participative qui vise les communautés.

Nous avons noté que c'est possible dans une zone comme Boghni au cours de notre enquête (acceptation de la caution solidaire et de l'adhésion à une association), ce qui n'a jamais été expérimenté par la Touiza qui privilégie l'individu au collectif. Tout n'est pas possible partout, seulement nous pensons qu'il est possible d'introduire la caution solidaire dans certaines zones rurales où la cohésion sociale est encore en vigueur.

### **3. La destination du crédit**

Le micro-crédit a commencé dans le monde par le financement de petites activités commerciales.

En Algérie, que ce soit la Touiza ou les institutions publiques, la vente en l'état n'est pas financée car considéré comme spéculative. Dans l'objectif de lutte contre la pauvreté, un examen au cas par cas de ce type d'activités peut être envisagé.

Par ailleurs, la Touiza finance seulement des actifs, dans le cadre d'une IMF, des besoins tels que l'achat de matières premières, la location et le fonds de roulement doivent être financés. C'est ce qui fait la spécificité de la micro-finance et c'est le seul moyen de répondre aux besoins des populations défavorisées.

Les prêts, pour couvrir des besoins non économiques, notamment l'accès au logement, l'un des problèmes sociaux les plus importants en Algérie, doivent être envisagés

### **4. Les études d'évaluation d'impact**

Les études d'évaluation d'impact doivent être intégrées comme outil de pilotage interne. Ceci permettra à l'IMF de réaliser un travail de proximité avec ses clients et répondre à leurs besoins réels.

L'absence de feed back pourrait conduire l'IMF à rechercher une rentabilité financière et commerciale aux dépens des populations défavorisées qu'elle est censée servir. La vision stratégique de l'IMF ne doit pas être perdue de vue.

## **III. Viabilité technique**

### **1. Les ressources humaines**

La gestion des ressources humaines semble être l'une des préoccupations majeures de l'association, notamment celle des cadres. La pyramide des besoins de Maslow (Figure n° 52), nous apprend que le besoin de reconnaissance vient en haut de la pyramide et que les besoins physiologiques, de sécurité, c'est-à-dire les besoins de base viennent en première position.

Si ceux-ci ne sont pas satisfaits, le passage aux paliers supérieurs n'est pas toujours possible. Par ailleurs, le besoin de reconnaissance peut conduire à la recherche de meilleures conditions permettant un épanouissement professionnel.

Même si la structure créée est indépendante, sur le plan de la gestion, de la Touiza, le mode de gouvernance adopté sera probablement inspiré des principes et de l'expérience de l'association. Les moyens financiers disponibles devraient permettre à l'association de valoriser son encadrement et de former des agents de crédit qui accompliront un travail de proximité.

**Figure n° 52 : Pyramide des besoins de Maslow**



Source : encyclopédie Wikipédia

## **2. Le système d'information**

L'absence d'un système d'information clair et opérationnel qui s'est fait ressentir aussi bien au niveau interne (insuffisance de la capitalisation) qu'au niveau externe (absence de stratégie de communication envers le public cible) devrait être une priorité pour la Touiza et la nouvelle IMF.

Au niveau interne, le système d'information va permettre, par exemple, une prise de décision pertinente concernant la meilleure façon d'assurer la rentabilité de l'institution en vérifiant grâce à une information fiable que les ratios prédéfinis sont respectés.

Au niveau externe, le système d'information doit avoir comme objectif d'assurer le suivi et de déterminer l'impact de l'action de l'institution sur son public cible, car la dimension sociale doit être prioritaire par rapport à la dimension commerciale de l'institution.

Pour cela, des mécanismes de recueil de l'information doivent être prédéfinis pour une adaptation permanente des produits aux besoins réels du public cible.

La stratégie de communication de la Touiza et de l'IMF sera orientée également vers les bailleurs de fonds dans l'objectif d'un plaidoyer pour l'obtention de financements jusqu'à ce que l'IMF assure sa rentabilité grâce à ces produits.

## **IV. Viabilité financière**

L'institution qui sera créée sera probablement une forme de coopérative : une caisse d'économie. Une coopérative a un capital composé des parts sociales détenues par les membres/usagers. Il s'agit d'une multitude de petits montants. La ressource la plus importante pour l'activité des coopératives est l'épargne qui est collectée auprès des membres/usagers. Cela ne l'empêche pas par ailleurs de négocier des lignes de crédit ou de bénéficier d'apports extérieurs d'organismes internationaux. La caractéristique de la coopérative est liée à sa structure de financement reposant sur des ressources (capital social, épargne) avec un pouvoir lié non pas au montant de l'apport financier mais au statut de membre<sup>65</sup>.

De toute façon, l'institution de micro-finance qui sera créée par la Touiza aura à combiner entre l'approche institutionnelle qui donne la primauté à la rentabilité de l'institution et l'approche de lutte contre la pauvreté qui considère l'impact social comme une primauté.

<sup>65</sup> CERISE-IRAM. 2005, guide opérationnel d'analyse de la gouvernance d'une institution de micro-finance.

Cependant, la viabilité financière, nous l'avons vu dans le cadre théorique, sera d'autant plus assurée que l'institution jouit d'une autosuffisance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds, même si celle-ci est atteinte progressivement. Pratiquement, il faudra que l'institution puisse couvrir le coût de la mobilisation des fonds (les prêts et les recouvrements), notamment par les intérêts.

Seulement, la Touiza qui évolue dans un environnement social et politique spécifique devra trouver des moyens pour contourner les contraintes qu'elle y rencontrera forcément.

En effet, les institutions d'insertion économique publiques octroient des crédits bonifiés difficiles à concurrencer. Même si son public cible est constitué des personnes n'ayant pas accès à ces dispositifs, il restera que ce sont des références pour les populations défavorisées dont une partie importante, notre enquête l'a démontré, rejette le taux d'intérêt soit pour des raisons religieuses soit pour des raisons éthiques.

La futur IMF aura à déterminer **un taux d'intérêt** qui va concilier tous ces facteurs. De toute façon, le taux d'intérêt des crédits octroyés pour les entrepreneurs par les banques classiques est de 5,5%, il sera difficile d'adopter un taux plus élevé.

Il sera également essentiel d'assurer **un suivi régulier des clients**, notamment ceux qui sont défaillants pour réduire au maximum le taux d'impayés. Dans ce cadre, dans le milieu rural, la caution solidaire pourrait réduire les déperditions. La Touiza est réticente par rapport à la caution solidaire, qui permet d'utiliser un capital social : la confiance mutuelle pour éviter le plus possible les clients qui ne remboursent pas, mais une expérimentation pourrait être menée pour déterminer dans quelle mesure il serait possible de l'adopter.

**Les charges administratives doivent être également contrôlées au maximum.** Le travail de proximité peut être assuré par des relais locaux qui auront à disposer un minimum de moyens, il faudra aussi s'appuyer sur l'organisation des membres de la coopérative pour limiter les coûts des transactions et de suivi.

**La diversité des produits est l'une des mesures indispensables pour la viabilité financière.** Nous l'avons déjà signalé, la micro-finance n'est pas seulement le micro-crédit. Les populations qui n'ont pas accès aux services bancaires ont aussi besoin de produits d'épargne et d'assurance leur ouvrant la possibilité de planifier leurs dépenses et de faire face aux aléas de la vie, ainsi que du transfert de l'argent des migrants. Selon les résultats de notre enquête, les bénéficiaires de la Touiza sont demandeurs de ces services.

De son côté, l'IMF elle-même a besoin de ressources pour financer les prêts, qu'elle peut trouver en empruntant à des banques ou en collectant l'épargne de ses clients. Il s'agit d'une complémentarité qui constitue la base de développement de la micro-finance.

La viabilité financière passe donc par des dispositions qui doivent être conjuguées, il s'agit de :

- La prise en compte de la diversité des clients
- Le suivi du remboursement des prêts
- La limitation des dépenses
- Le taux d'intérêt suffisant pour couvrir les dépenses
- La diversité des produits.

Le tableau n° 53 ci-dessous synthétise toutes les recommandations émises pour la création et le fonctionnement d'une future IMF par la Touiza, il s'agit d'un cadre logique qui à partir de l'objectif global auquel participe le projet définit l'objectif spécifique du projet ainsi que les résultats visés qui

seront atteints grâce aux activités programmées. Tout ceci sera possible à condition que les hypothèses, dont la réalisation est indépendante du projet, se concrétisent.

Des indicateurs et des sources de vérifications ont également été identifiés pour assurer le suivi du projet.

Nos propositions sont basiques et ne constituent pas un projet exhaustif de création de l'institution de micro-finance, nous manquons d'informations pour cela, notamment pour la détermination de la rentabilité d'une telle institution. De toute façon, ce n'était pas l'objectif de notre travail, seulement cela devrait constituer la prochaine étape vers la concrétisation de ce projet.

**Tableau n° 53 : Cadre logique du projet de création d'une institution de micro-finance**

	<b>Logique d'intervention</b>	<b>Indicateurs objectivement vérifiables</b>	<b>Sources de vérification</b>	<b>Hypothèses</b>
<b>Objectif global</b>	La participation de la société civile, dans la lutte contre la pauvreté et le développement socialement durable, dans les zones rurales par le biais de la Micro-finance, est effective.	Toutes les associations de développement ou structure privée le souhaitant et répondant aux normes investissent dans le domaine de la micro-finance et permettent l'accès des populations défavorisées aux services financiers.	Ministère des finances et ministère de la solidarité et de l'emploi. Statistiques fournies par les organisations impliquées dans la micro-finance.	Les restrictions administratives et juridiques sont entièrement levées.
<b>Objectif spécifique</b>	La Touiza réalise l'insertion économique des populations rurales défavorisées porteurs d'initiatives en participant au développement de la micro-finance à travers la création d'une institution de micro-finance	L'institution de micro-finance est fonctionnelle et offre des services adéquats aux populations exclues des services bancaires.	Constat de l'existence de la structure et études d'impacts auprès des bénéficiaires.	
<b>Résultats</b>	1-La viabilité institutionnelle de l'IMF est assurée	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vérifier que l'IMF possède tous les agréments nécessaires auprès des instances publiques.</li> <li>- vérifier que l'organigramme de l'IMF tient compte des différents acteurs pouvant participer à la prise de décision</li> <li>- vérifier la reconduite avec l'IMF des accords de partenariat, déjà existants avec la Touiza et les organisations étrangères et nationales.</li> </ul>		Les obstacles juridiques et fiscaux sont levés.

**Tableau n° 53 : Cadre logique du projet de création d'une institution de micro-finance (suite)**

	<p>2-La viabilité sociale de l'institution est assurée</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- l'IMF arrive à toucher les femmes, les jeunes et les populations de zones enclavées et très pauvres dans le milieu rural.</li> <li>- Dans les villages touchés, il existe au moins un groupe solidaire.</li> <li>- Les activités commerciales sont intégrées au cas par cas.</li> <li>- Les bénéficiaires obtiennent des financements pour constituer un fonds de roulement.</li> </ul>	<p>Rapports d'activité de l'IMF Enquête auprès des bénéficiaires.</p>	<p>Les programmes publics de lutte contre la pauvreté n'encouragent pas l'assistanat.</p>
	<p>3-La viabilité technique de l'institution est assurée</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le personnel de l'institution est stable et satisfait de ses conditions de travail (formation, rémunération, plan de carrière etc.).</li> <li>- l'organigramme de l'institution prévoit une cellule communication qui a élaboré une stratégie de communication et de plaidoyer.</li> </ul>	<p>Statut de l'institution Enquête auprès du personnel</p>	
	<p>4-La viabilité financière de l'institution est assurée</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les ratios prévisionnels de l'institution sont examinés</li> <li>- Le taux de remboursement</li> <li>- Nombre et genre des bénéficiaires de tous les services offerts.</li> </ul>	<p>Résultats de l'IMF à la fin de chaque année.</p>	<p>Appui de bailleurs de fonds dans les premières années d'exercice de l'IMF disponible</p>

**Tableau n° 53 : Cadre logique du projet de création d'une institution de micro-finance (suite)**

<b>Activités</b>	<p>1. A) Création d'une caisse d'économie B) Définition de la vision stratégique et des objectifs de la structure créée.</p> <hr/> <p>2. A) déterminer des produits financiers adaptés à la typologie du public cible selon le genre, la localisation et la nature de l'activité.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expérimenter les groupes de caution solidaire qui peuvent assurer certaines fonctions (examen des demandes de nouveaux candidats, suivi des remboursements)</li> <li>- Financer des activités commerciales</li> <li>- Financer la matière première et fonds de roulement</li> </ul> <hr/> <p>B) Adapter les produits non financiers aux différents public cibles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation d'agents de crédit locaux pour un travail de proximité.</li> <li>- Formation des bénéficiaires avec l'appui de partenaires publiques et associatifs.</li> </ul>	<p>Moyens :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assistance technique de différents partenaires et de consultants</li> <li>- Matériel de déplacement</li> <li>- Equipements</li> </ul>	<p>Coûts :</p>	
------------------	---	--	----------------	--

**Tableau n° 53 : Cadre logique du projet de création d'une institution de micro-finance (suite)**

<p>C) encourager l'organisation des bénéficiaires</p> <p>D) Réaliser régulièrement une étude d'impact</p> <p>3.</p> <p>A) Définir un organigramme permettant une évolution du personnel.</p> <p>B) Elaborer un programme de formation sur la micro-finance avec l'appui de partenaires locaux et internationaux.</p> <p>C) Mettre en place un système d'information sur trois axes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Circulation de l'information interne pour la prise de décision</li> <li>- Information et sensibilisation des clients</li> <li>- Plaidoyer auprès des bailleurs de fonds</li> </ul> <p>4.</p> <p>A) Fixer des ratios de rentabilité</p> <p>B) Fixer un taux d'intérêt couvrant les frais</p> <p>C) Tenir compte de la diversité des clients</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser une étude de marché.</li> </ul>				
<p>D) Diversifier les produits</p> <p>Introduire l'assurance et le transfert d'argent, en plus du prêt et de l'épargne.</p>				
<p>Source : établi par nous-mêmes</p>				<p>Condition préalable : Le ministère des finances met en œuvre les textes de création de caisses d'économie.</p>

## Conclusion générale

La micro-finance est aujourd'hui officiellement intégrée dans les outils de lutte contre la pauvreté par les instances internationales. C'est ainsi que l'ONU considère que c'est un des principaux outils de réalisation des objectifs du millénaire de réduire l'extrême pauvreté de moitié d'ici à l'an 2015. Les résultats de ce secteur particulier de la finance, destiné aux pauvres, justifient sa position de pierre angulaire dans la lutte contre la pauvreté, notamment à travers le micro-crédit. En effet, 100 millions de personnes sont concernées à travers le monde.

L'un des fondements théoriques de la micro-finance est certainement la théorie de l'encastrement entre le domaine économique et social. En effet, si la réponse aux besoins financiers des pauvres représente son objectif essentiel, la rentabilité des institutions de micro-finance et des activités créées par les bénéficiaires est également visée pour assurer la pérennité de ces institutions.

La dimension sociale très importante place cependant la micro-finance comme composante de l'économie solidaire et comme outil de développement socialement durable.

En Algérie, le rapport national sur les objectifs du millénaire pour le développement, établi par le gouvernement algérien en juillet 2005, ne cite pas la micro-finance ou la bancarisation de masse parmi les outils de réduction de la pauvreté. Ce sont les dispositifs d'insertion professionnelle tels que l'ANSEJ et la CNAC et aussi les dispositions du système traditionnel d'assistance et de solidarité nationale telles que les allocations qui sont cités. A aucun moment, la société civile, à travers ses associations ou le secteur privé, n'est évoquée comme acteur pouvant participer au soulagement des populations défavorisées.

Pourtant, la réglementation en matière de développement de la micro-finance semble s'assouplir, ce qui est confirmé par la promulgation de la loi de finance de 2006 dont l'un des articles permet la création par le secteur privé de coopératives d'épargne. C'est dans cette brèche que souhaite s'engouffrer la Touiza, dont les principes de solidarité et de confiance, notamment envers les populations défavorisées, ont été concrétisés pendant 10 ans grâce à des bailleurs de fonds, notamment le PNUD, par le biais du micro-crédit, activité phare de l'axe développement de l'association.

La Touiza milite pour la dynamisation de la société civile afin de développer la participation de celle-ci à éradiquer les maux, notamment la pauvreté et le chômage, qui touchent les populations vulnérables surtout les jeunes et les femmes. Le renforcement des capacités des associations est un objectif aussi important pour l'association que l'insertion économique de ces populations qui n'ont pas accès aux services bancaires.

Seulement au bout de 10 ans, son dispositif d'octroi de micro-crédit, unique en Algérie et seule référence dans ce domaine pour la société civile, a atteint ses limites pour plusieurs raisons aussi bien internes (instabilité du personnel, utilisation du fonds revolving, créé à cet effet, pour financer d'autres activités, manque de moyens matériels, absence de stratégie de communication etc.) qu'externes (insuffisance de financement par les bailleurs de fonds, absence de partenariats avec les instances publiques, taux de remboursement par les bénéficiaires insuffisant etc.).

Conscients de cet état de fait depuis le début, les responsables de l'axe développement de la Touiza envisagent de créer une institution de micro-finance qui puisse assurer sa pérennité tout en couvrant les besoins de ses clients en services financiers.

Pour cela, les questionnements ont été suscités et nous avons apporté dans ce travail des éléments de réponse.

- D’abord, la première question concerne le micro-crédit, tel qu’il est proposé par l’association Touiza depuis 10 ans, et son adaptation aux besoins des populations défavorisées du milieu rural (notamment les jeunes et les femmes).

Suite à notre travail d’analyse diagnostique auprès de l’institution elle-même par le biais des entretiens avec des responsables, des membres du bureau national, des consultants et surtout le personnel chargé de l’exécution au niveau du dispositif et de toute la documentation assez riche qui nous a été fournie et surtout suite aux enquêtes réalisées auprès des bénéficiaires en tenant compte de la dimension genre et de la localisation, nous pouvons déduire que malgré des réalisations incontestables, les spécificités du milieu rural et aussi des femmes ont rendu le travail de la Touiza très difficile dans ces zones. En effet, les résultats recensés auprès de l’association font état d’un travail soutenu depuis 1996 jusqu’à aujourd’hui qui a permis de toucher plus de 400 personnes dont 38% de femmes et plus de la moitié dans le milieu rural. Dans le bilan réalisé, il faut rajouter la formation et l’accompagnement des bénéficiaires mais surtout la formation du personnel de la Touiza et d’autres associations agissant dans le domaine du développement. Toutefois, ces résultats sont tempérés par la difficulté à déterminer le taux de survie des entreprises en raison de l’insuffisance de la capitalisation de l’information concernant les entreprises créées par les bénéficiaires.

Le capital social que la Touiza a pu engranger de son investissement dans ce domaine est assez remarquable pour être relevé puisque le nombre de partenaires étrangers et locaux n’est pas négligeable et a joué un rôle important dans le maintien de l’activité micro-crédit, malgré les nombreuses contraintes rencontrées.

La pertinence de l’action de l’association est parfaitement admise auprès des bénéficiaires enquêtés, ils sont globalement satisfaits des services financiers et non financiers de l’association. Seulement, il est clair pour la majorité d’entre eux que le revenu issu de l’activité créée grâce au micro-crédit est un revenu parmi d’autres dans le ménage et qu’il ne peut pas couvrir tous les besoins du ménage.

Les bénéficiaires ont parfaitement apprécié l’amélioration de leur statut au sein de leur communauté et aussi *l’empowerment* que la création d’une micro-entreprise leur procure. Ceci est surtout signalé par les femmes qui gagnent en confiance et en indépendance grâce à leur activité.

Tous ces impacts positifs ne cachent pas les insuffisances évidentes qui ont conduit la Touiza à geler son fonds revolving et à la stagnation de l’activité. En effet, celle-ci ne connaît pas la progression escomptée et la zone de couverture reste limitée au centre nord du pays. Depuis 2005, la Touiza n’arrive pas à satisfaire les demandes de crédit qu’elle reçoit et n’octroie pas de deuxième prêt à ses bénéficiaires qui ont pourtant effectué leurs remboursements dans de bonnes conditions.

Par ailleurs, la typologie établie par nous-mêmes montre que la diversité des bénéficiaires sur les plans de leurs connaissances, attitudes et pratiques par rapport au micro-crédit n’est pas suivie par une diversité de l’offre. En effet, il n’y a pas de services spécifiques offerts, par exemple, aux femmes qui préfèrent de petits prêts, remboursés dans des délais courts et qui nécessitent un accompagnement de proximité lors du démarrage du projet et aussi pour la recherche de clientèle et la commercialisation des produits et aux emprunteurs de fortes sommes, en général des hommes, qui ont une qualification qui leur permet d’investir dans des domaines nécessitant un investissement relativement fort, mais qui n’ont pas accès aux services bancaires.

En conséquence, la Touiza déploie des efforts considérables pour se rendre utile pour les populations vulnérables porteuses d’initiatives, seulement, elle ne parvient pas à répondre entièrement à leurs besoins.

- En ce qui concerne la place de la Touiza parmi les dispositifs publics de lutte contre la pauvreté par l’insertion économique (l’ANGEM, l’ANSEJ, la CNAC).

La présence de structures publiques d'insertion économique des populations défavorisées ne peut pas être une raison de la démobilisation de la société civile à s'impliquer dans ce domaine. C'est le point de vue de la Touiza qui tente de se distinguer et d'apporter sa contribution particulière dans ce domaine.

L'expérience de l'Agence de développement social (ADS) et de l'agence nationale du soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) montre que l'intervention de ces structures est fragilisée par leur dépendance des banques classiques qui tempèrent les conditions très avantageuses de prêt (prêts non rémunérés, bonifications des prêts, défiscalisations etc.). En effet, un taux élevé de dossiers des candidats au prêt est rejeté par les banques malgré leur acceptation par les comités de sélection de ces structures. La demande de garanties, d'actes de propriété et autres conditions, des banques, non requises par ces structures décourage parfois les candidats à recourir aux dispositifs publics.

Loin de faire un constat d'échec, l'Etat a créé, en 2004, une structure publique de micro-crédit sous forme d'agence : l'agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM) dont le prêt non rémunéré prisé par les femmes connaît un succès indéniable mais les prêts faisant intervenir les banques sont en stagnation.

La Touiza peut faire valoir dans ce cas sa souplesse qui lui permet de faire bénéficier les candidats aux prêts sans grande contrainte si ce n'est la disponibilité du financement. Par ailleurs, la qualité de l'accompagnement des cadres de la Touiza est incontestable.

- Concernant le mode de gouvernance à adopter, dans le cas de création d'une institution de micro-finance par l'association, pour lui permettre, aussi bien de remplir sa mission essentielle d'accès des populations non bancables au crédit, que de s'inscrire dans la durabilité afin de constituer un pôle de rayonnement pour les autres ONGs algériennes désirant adopter cet outil de lutte contre la pauvreté et de développement socialement durable.

Afin de pouvoir maintenir l'activité micro-crédit et continuer à jouer un rôle dans le développement socialement durable, la Touiza a choisi de s'engager dans la création d'une institution de micro-finance. Celle-ci doit pouvoir assurer sa pérennité tout en répondant aux besoins en financement d'une population non bancable.

L'examen des conditions juridiques, techniques et sociales montrent que théoriquement il est possible de créer une telle structure, seulement elle devra adopter la vision stratégique et les principes axés sur la solidarité et la confiance de la Touiza et surtout choisir un mode de gouvernance participatif qui donne une place aux bénéficiaires dans les choix qui concernent les services qui leur sont destinés.

Il faudra également tenir compte de la ressource humaine dont il faut assurer la disponibilité pour un service de proximité, mais aussi valoriser l'encadrement pour éviter des déperditions qui se répercutent automatiquement sur les performances de l'institution.

La communication, point faible de la Touiza pour le moment doit faire l'objet d'une stratégie qui sera axée au niveau interne sur la valorisation du personnel et la prise de décision et sur le plan externe sur les instances administratives et réglementaires publiques, les bénéficiaires et les bailleurs de fonds.

En définitive, la Touiza se doit de continuer à exercer l'activité micro-crédit, mais pas dans les conditions actuelles. La création d'une institution de micro-finance n'est plus un choix parmi d'autres, c'est devenu un impératif.

# Bibliographie

1. **Abdelhakim T. (2005).** Méthode d'analyse d'une zone rurale. DR1105 : analyse diagnostic d'une zone rurale. Cours IAMM. Montpellier : non publié, disponible à l'IAM
2. **Baudasse T., Montalieu T. (2005).** *Le capital social : un concept utile pour la finance et le développement.* Laboratoire d'économie d'Orléans. (Document de recherche ; n. 2004-25). [Consulté en février 2008]. [http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/05/47/07/PDF/dr2004\\_25baudasse\\_montalieu.pdf](http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/05/47/07/PDF/dr2004_25baudasse_montalieu.pdf)
3. **Bedrani S. (2006).** Algérie. In : Hervieu B., Allaya M. (eds). *Agri.Med : agriculture, pêche, alimentation et développement rural durable dans la région méditerranéenne* [en ligne]. Paris : CIHEAM. p. 291-337. (Rapport annuel). [Consulté en février 2008]. <http://www.medobs.org/panorama/defrapp.htm>
4. **Belaidi M. (2007).** *Le poids de l'informel en Algérie.* [Consulté en février 2008]. 1 p. [www.algerie-dz.com/article7949.html](http://www.algerie-dz.com/article7949.html)
5. **Bessaoud O. (1994).** L'agriculture en Algérie : de l'autogestion à l'ajustement (1963-1992) [En ligne]. In : Jouve A.M. (ed.). *Crises et transitions des politiques agricoles en Méditerranée.* Montpellier : CIHEAM-IAMM. p. 89-103. (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches ; n. 8). [Consulté en février 2008] <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/b08/CI950540.pdf>
6. **Callois J.M. (2006).** Capital social et performance économique : un test économétrique sur l'espace rural français. *RERU. Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n. 2, p. 227-243.
7. **CENEAP (Centre national d'études et d'analyses pour la population et le développement, Algérie). (2001).** *Les effets du programme d'ajustement structurel sur les populations vulnérables.* Alger : CENEAP. 86 p.
8. **CGAP (Consultative group to assist the poor). (2003).** *Contribuer à améliorer l'efficacité de l'aide des services financiers pour les pauvres en milieu rural [en ligne].* 2 p. (Note sur la microfinance ; n. 15). [Consulté en février 2008]. [www.cgap.org/docs/DonorBrief\\_15\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/docs/DonorBrief_15_fr.pdf)
9. **CGAP. (2006).** Bancarisation de masse en Algérie Opportunités et défis. Rapport final [en ligne]. 45 p. [Consulté en février 2008]. <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/18378>
10. **CNES (Conseil national économique et social, Algérie). (2004).** *Le secteur informel : illusion et réalités. Rapport.* 227 p. Disponible auprès du CNES.
11. **CERISE (Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes épargne-crédit). (2003).** L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact. *Techniques Financières et Développement [en ligne]*, mars, n. 70, 5 p. [Consulté en février 2008]. [http://esf.asso.fr/portail/article.php3?id\\_article=214](http://esf.asso.fr/portail/article.php3?id_article=214)
12. **Dacheux E., Goujon D. (2002).** De nouveaux outils pour comprendre l'économie solidaire. *RECMA [en ligne]*, n. 284. 17 p. [Consulté en février 2008]. [www.lcp.cnrs.fr/pdf/dac-02a.pdf](http://www.lcp.cnrs.fr/pdf/dac-02a.pdf)
13. **Decoster D.P. (2002).** *Capital social et maillage du territoire [en ligne].* Contribution aux 3<sup>ème</sup> assises wallonnes du développement local à Gosselies (Belgique), le 28 novembre 2002. [Consulté en mars 2008]. [www.developpement-local.com/article.php3?id\\_article=184-57k](http://www.developpement-local.com/article.php3?id_article=184-57k)

14. **Delhoum C, Duplessis R, Duvieusart F, Mezidi B, Haubert M. (2002).** *Contre-pouvoirs et démocratisation : une étude comparative des syndicats et des associations dans quatre pays (Algérie, Bosnie-herzégovine, Mexique, Roumanie)*. Paris : IEDES. 63 p.
15. **Enterprising Solutions Global Consulting. (2004).** Evaluation de 2003 de l'impact des programmes de micro-finance : présentation des études de cas réalisées à Haïti, au Kenya, au Malawi et au Nigeria [en ligne]. 128 p. (titre original : UNCDF Microfinance Programme Impact Assessment : main report. Traduction française : FENU). [Consulté en février 2008]. [www.uncdf.org/english/about\\_uncdf/corporate\\_policy\\_papers/2004IIA/FENU\\_Rapport-MF.pdf](http://www.uncdf.org/english/about_uncdf/corporate_policy_papers/2004IIA/FENU_Rapport-MF.pdf)
16. **Fouillet C. (2003).** L'évaluation d'impact en microfinance : proposition d'une grille de lecture. In Guérin I., Servet J.M. *Exclusion et liens financiers : rapport du Centre Walras*. Paris : Economica. p. 561-592.
17. **Fournier Y. (2003).** Algérie : passer du micro-crédit à la micro-finance pérenne. [en ligne]. 14 p. [Consulté en février 2008]. [www.lamicrofinance.org/redirect.php?mode=link&id=18093&PHPSESSID=168869](http://www.lamicrofinance.org/redirect.php?mode=link&id=18093&PHPSESSID=168869)
18. **Ferrah A. (ca 2003).** La dynamique associative en Algérie : quelques repères historiques [en ligne]. [Consulté en février 2008] [http://www.gredaal.com/associations/associations\\_documents/Acteurs/historique\\_association\\_algerie.htm](http://www.gredaal.com/associations/associations_documents/Acteurs/historique_association_algerie.htm)
19. **Guerin I. (2003).** *Femmes et économie solidaire*. Paris : la Découverte. 234 p.
20. **Gbezo B. (1999).** Le microcrédit en Afrique de l'Ouest : une bouée pour les exclus du développement. *Travail (OIT) [en ligne]*, septembre-octobre, n. 31, 5 p. [Consulté en février 2008] <http://www.ilo.org/public/french/bureau/inf/magazine/31/credit.htm>
21. **Gouvernement algérien. (2005).** *Rapport national sur les objectifs du millénaire pour le développement : Algérie [en ligne]*. 84 p. [Consulté en février 2008]. [www.dz.undp.org/publications/RNODM%20Algérie\\_2005.pdf](http://www.dz.undp.org/publications/RNODM%20Algérie_2005.pdf)
22. **Guérin I. (2003).** Économie solidaire et inégalités de genre : une approche en termes de justice sociale. *Revue Internationale de l'Économie Sociale RECMA*, juillet, n. 289, p. 40-57.
23. **Guerin I., Servet J.M. (2005).** L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance. *RECMA*, mai, n°296.
24. **Journal officiel de la République algérienne. (2005).** Loi n° 05-16 du 29 Dhou El Kaada 1426 correspondant au 31 décembre 2005 portant loi de finances pour 2006 [en ligne]. n. 85, 29 p. [consulté en février 2008]. [www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Algerie\\_LF2006.pdf](http://www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Algerie_LF2006.pdf)
25. **La Gorce P.M.; Hawary J.; Schoepf L.; Boukra L.; Sobh S. (2004).** Bilan et perspectives : l'Algérie face aux défis. *Arabies*, avril, n. 205, p. 40-57.
26. **Labie M. (2007).** Microfinance et gouvernance : réflexions pour une régulation articulée entre secteurs public et privé. *Mondes en développement*, n. 138, p. 93-102.
27. **Mohamed-Meziani M. (2004).** L'emploi des jeunes entre entrepreneuriat, salariat et aide sociale 48 p. Document non publié. Disponible au BIT (Alger).
28. **Ministère de la santé et de la réforme hospitalière (Algérie). (2003).** Population et développement en Algérie. Rapport national CIPD + 10. 100 p. Disponible auprès du Ministère.

29. **Ministère de la solidarité et de l'emploi (Algérie). (2004).** Les dispositifs de lutte contre la pauvreté en Algérie. Disponible au Ministère.
30. **Ministère délégué chargé du développement rural (Algérie). (2004).** Stratégie nationale de développement rural, Algérie. 44 p. Disponible auprès du Ministère.
31. **Ministère de l'agriculture et du développement rural (Algérie). (2003)** *Alliance internationale contre la faim*. brochure journée Mondiale de l'Alimentation. Disponible auprès du Ministère.
32. **Portail micro-finance. (2006).** *Quelles sont les conditions de pérennisation de la micro-finance en contexte rural et agricole ? [en ligne]*. [Consulté en mars 2008]. [http://www.lamicrofinance.org/resource\\_centers/finrur/article/16266/](http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/finrur/article/16266/)
33. **Planetfinance Maroc. (2005).** *Rapport annuel d'activité. 2005 [en ligne]*. 43 p. [Consulté en mars 2008]. <http://www.planetfinance.org/documents/FR/PFM-rapport-annuel-2005-VF.pdf>
34. **Planetfinance (2005).** *Tourisme, micro-finance et réduction de la pauvreté [en ligne]*. Madrid : Organisation mondiale du tourisme. 66 p. [Consulté en mars 2008]. [http://www.planetfinance.org/documents/FR/PF-OMT\\_Tourisme%20&%20MF-%20FR.pdf](http://www.planetfinance.org/documents/FR/PF-OMT_Tourisme%20&%20MF-%20FR.pdf)
35. **Ponthieux S. (2006).** *Le capital social*. Paris : la Découverte. 121 p.
36. **Roesch M. (2003).** Quelques éléments d'informations sur le financement de l'agriculture en Algérie. *BIM [en ligne]*, n° 2, septembre 2003, 3 p. [Consulté en mars 2008]. <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2003/BIM-02-09-03.pdf>
37. **Sahli Z. (2003).** *Document du projet CUME*. Non publié, document disponible à la Touiza (Alger).
38. **Selhab A. (2005).** *Propositions pour l'amélioration de l'activité micro-crédit à la Touiza*. Présentation PPT, disponible à la Touiza.
39. **Touiza (association de volontariat, de la wilaya d'Alger).** *Manuel du micro-crédit*. Document non publié, disponible à la Touiza.
40. **Touiza (Alger). (2001).** *Stages de formation organisés par Touiza, dans le cadre des programmes de coopération : synthèse des actions réalisées de 1991-2000*. Document non publié, disponible à la Touiza.
41. **Touiza (Alger). (2004a).** *Projet Formation et Appui au Profit de Femmes Algériennes Porteuses de Projet de Micro entreprise*. Présentation PPT. Disponible à la Touiza
42. **Touiza (Alger). (2004b).** *Rapport de synthèse de l'activité micro-crédit à la Touiza des années 2001-2004*. Non publié, disponible à la Touiza.
43. **Touiza (Alger). (2004c).** *présentation de l'activité micro-crédit à la Touiza*, présentation PPT, disponible à la Touiza.
44. **Touiza (Alger). (2006).** *Bilan de l'activité de formation des cadres de la Touiza année 2006*. Non publié, disponible à la Touiza
45. **Wampfler B., Roesch M. (2003).** Les ONG perdent-elles leur âme dans la micro-finance ? Eléments de réflexion à partir de l'étude de quinze ONG françaises. In Guérin I., Servet J.M. *Exclusion et liens financiers : rapport du Centre Walras*. Paris : Economica. p. 249-267.

46. **Wampfler B. (2002).** Acquis, limites et perspectives de la micro-finance en tant qu'outil de financement du développement rural et agricole : l'expérience de l'Afrique de l'Ouest. In CTA. *Rapport annuel 2001*. Wageningen : CTA. p. 3-14.
47. **Wampfler B, Mercoiret. M.R. (2002).** *Atelier 5. Microfinance, organisations paysannes : quel partage des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation ? [en ligne]*. 34 p. Synthèses thématiques du séminaire international sur le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la micro-finance ? 21-24 janvier 2002, Dakar. [Consulté en mars 2008]. <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Atelier5.pdf>
48. **Wampfler B. (2004a).** Synthèse des travaux de recherche sur le thème : les conventions de microfinance, un outil de développement socialement durable ? Une approche institutionnaliste. Mémoire HDR : université de Versailles, Saint Quentin en Yvelines. 139 p.
49. **Wampfler B. (2004b).** *La microfinance un outil de développement durable [en ligne]*. 5 p. [Consulté en mars 2008]. <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/BIM-2004/BIM-08-09-04.pdf>
50. **Wikipédia. 2007.** *Pyramide des besoins de Maslow [en ligne]*. [Consulté en mars 2008]. [http://fr.wikipedia.org/wiki/Pyramide\\_des\\_besoins](http://fr.wikipedia.org/wiki/Pyramide_des_besoins)
51. **World bank. (2005).** Country assistance strategy progress report for people's Democratic Republic of Algeria for the period 2004-06 [en ligne]. Report No. 32956-DZ. [Consulté en février 2008]. [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/IW3P/IB/2006/03/07//000160016\\_20060307174540/Rendered/PDF/32956.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/IW3P/IB/2006/03/07//000160016_20060307174540/Rendered/PDF/32956.pdf)

### Sites internet

- Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz)
- Banque Mondiale : <http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital/index.htm>
- Banque d'Algérie. Règlement relatif au capital minimum des banques et établissements financiers exerçant en Algérie. [www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Algerie\\_LF2006.pdf](http://www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Algerie_LF2006.pdf)
- Office national des statistiques algérien. 2007. [www.ons.dz/](http://www.ons.dz/)
- Portail de la micro-finance, 2006 Portail micro-finance en ligne [www.lamicrofinance.org/](http://www.lamicrofinance.org/)
- Programme des nations unies pour le développement (PNUD) : <http://www.undp.org/french/>

# Annexes

## Annexe 1 : Liste des cadres rencontrés pour les entretiens

Structure	Nom et prénom	Fonction dans la structure
<b>TOUIZA</b>	Assia SELHAB	Vice présidente développement
	Abdelhamid MAIZA	Délégué général
	Nassima Lounes	Responsable de la formation
	Zoubir SAHLI	Consultant et coordinateur du projet CUME
	Mustapha BELAIDI	Consultant membre de la commission de réflexion sur la création d'une institution de micro-finance.
	Youcef	Chef de projet CUME
	Cherif AOUDJIT	Chef de projet CIDEAL
	Aziz LOUNAOUCI	Responsable du bureau de Chéraga
	M. DAHMANI	Directeur de la pépinière de Boghni
	Belaïd IDDOU	Chef de projet à Boghni
<b>ANGEM</b>	M.ABDELFATTAH	Directeur du développement à l'ANGEM
<b>ANSEJ</b>	Farida AIT KACI	Chargée d'études
<b>CNAC</b>	M. HACINI	Responsable de la communication.

## **Annexe 2 : Questionnaire d'enquête**

**CENTRE INTERNATIONAL DES HAUTES ETUDES AGRONOMIQUES**

**Institut agronomique méditerranéen de Montpellier**

**MASTER DEVELOPPEMENT RURAL ET PROJETS**

**ENQUETE AUPRES DES BENEFICIAIRES DU  
MICROCREDIT ACCORDE PAR  
L'ASSOCIATION DE VOLONTARIAT TOUIZA**

**Octobre 2006**

**QUESTIONNAIRE ANONYME**

**Wilaya :** \_\_\_\_\_

**Commune :** \_\_\_\_\_

**Enquête N° :** \_\_\_\_\_

## I- Identification du bénéficiaire du micro-crédit

### Q1. Genre

- 1- femme
- 2- homme

Q2. Age du bénéficiaire : \_\_\_\_\_ ans

### Q3. Etat matrimonial

- 1- célibataire
- 2- marié (e)
- 3- divorcé (e)
- 4- veuf (ve)

### Q4. Niveau d'étude du bénéficiaire

- 1- analphabète
- 2- primaire
- 3- moyen
- 4- secondaire
- 5- universitaire
- 6- autre

Q5. Nombre de personnes à charge : \_\_\_\_\_

### Q6. Diplômes ou qualifications obtenues

- 1- \_\_\_\_\_ Année \_\_\_\_\_
- 2- \_\_\_\_\_ Année \_\_\_\_\_
- 3- \_\_\_\_\_ Année \_\_\_\_\_
- 4- \_\_\_\_\_ Année \_\_\_\_\_

Q7. Quelle était votre situation au moment de la demande du prêt ?

- 1- au chômage
- 2- fonctionnaire
- 3- salarié dans une entreprise privée
- 4- artisan
- 5- agriculteur
- 6- commerçant
- 7- autre \_\_\_\_\_

Q8. Exerciez vous la même activité avant et après l'obtention du prêt ?

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

Q9. Si oui depuis combien de temps ? \_\_\_\_\_ ans

**Q10. Si non pourquoi avez-vous changé d'activité ?**

- 1- pour améliorer le revenu
- 2- possibilité d'avoir sa propre entreprise
- 3- passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur
- 4- possibilité d'investir dans une activité plus rentable
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q11. Nature de l'activité pour laquelle est destiné le prêt de la Touiza**

- 1- agriculture
- 2- élevage
- 3- agroalimentaire
- 4- artisanat
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q12. Qui a eu l'idée de l'activité pour laquelle le prêt est destiné?**

- 1- Moi-même
- 2- un parent Précisez \_\_\_\_\_
- 3- un ami
- 4- les cadres de la Touiza
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q13 Avez-vous d'autres revenus, dans le ménage, que ceux issus de votre activité créée ou développée par le prêt ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q14. Si oui lesquels ?**

- 1 retraits ou pensions \_\_\_\_\_
- 2 allocations familiales \_\_\_\_\_
- 3 rente (foncière, immobilière,...) \_\_\_\_\_
- 4 autre \_\_\_\_\_

## II- Conditions d'acquisition du micro-crédit

**Q15. Qu'est-ce qui vous a poussé à vous adresser à la Touiza pour l'acquisition d'un prêt ?**

- 5 conditions avantageuses
- 6 accompagnement des cadres de la Touiza
- 7 possibilité de bénéficier de formations
- 8 proximité des agents de suivi
- 9 autre \_\_\_\_\_

**Q16. Quelle est la date de dépôt du dossier ? \_\_\_\_\_**

**Q17. Quelle est la date d'obtention du prêt ? \_\_\_\_\_**

**Q18. De combien est le crédit qui vous a été accordé ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q19. Correspond-il au montant que vous avez demandé ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q20. Si non pourquoi n'avez-vous pas obtenu la somme demandée ?**

- 1- coûts surestimés
- 2- révision de la taille de l'activité
- 3- capacité de remboursement limitée
- 4- le montant dépasse le plafond de la Touiza
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q21. Quel est l'échéancier de remboursement ? \_\_\_\_\_**

**Q22. Pensez-vous qu'il soit :**

- 1 trop long
- 2 long
- 3 trop court
- 4 court
- 5 satisfaisant

**Q23. Quelle est la somme remboursée à chaque échéance ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q24. De combien a été l'apport personnel ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q25. Qu'en pensez-vous ?**

- 1- trop élevé
- 2- élevé
- 3- abordable
- 4- très abordable

**Q26. D'où provient l'apport personnel ?**

- 1- autofinancement
- 2- d'un ami
- 3- d'un parent précisez \_\_\_\_\_
- 4- autre \_\_\_\_\_

**Q27. De combien ont été les frais de gestion ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q28. Pensez-vous que le montant prêté est suffisant ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q29. Avez-vous contracté un autre emprunt que celui de la Touiza pour la même activité ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q30. Si oui de quel organisme ?**

- 1- Banque précisez \_\_\_\_\_
- 2- ANGEM
- 3- ANSEJ
- 4- CNAC
- 5- Autre \_\_\_\_\_

- Q31. Quel en est le montant ? \_\_\_\_\_ DA  
Q32 .Quel est l'échéancier de remboursement ? \_\_\_\_\_ DA  
Q33. Quel est l'intérêt ? (pourcentage) \_\_\_\_\_ DA  
Q34 Quel est le montant du remboursement par an? \_\_\_\_\_ DA

Q35. Si non Pourquoi ?

- 1- n'en a pas besoin
- 2- complications administratives
- 3- ne suis pas informé
- 4- ne souhaite pas être endetté auprès d'un organisme public
- 5- ne remplis pas les conditions. Précisez \_\_\_\_\_
- 6- la demande de prêt n'a pas été acceptée. Précisez \_\_\_\_\_
- 7- autre \_\_\_\_\_

Q36. Avez-vous fait un emprunt informel ?

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

Q37. Si oui qui vous a accordé ce prêt ?

- 1- un ami
- 2- un parent
- 3- un associé
- 4- autre \_\_\_\_\_

### III- Accès à l'information sur le micro-crédit

Q38. Comment avez-vous été informé de la possibilité de demander un prêt à la Touiza ?

- 1- télévision
- 2- radio
- 3- journaux
- 4- par la Touiza
- 5- parent ou ami
- 6- ancien bénéficiaire
- 7- vulgarisateur agricole
- 8- à l'APC
- 9- au café
- 10- à la mosquée
- 11- au marché
- 12- autre \_\_\_\_\_

Q39. Parmi ces organismes accordant le micro-crédit, quels sont ceux que vous connaissez ?

- 1- L'ADS
- 2- Le secteur agricole (FNRDA)
- 3- L'ANGEM
- 4- L'ANSEJ
- 5- Le CNAC
- 6- Les affaires religieuses

7- Autre \_\_\_\_\_

**Q40. Comment avez-vous pris connaissance des programmes que vous connaissez ?**

- 1- télévision
- 2- radio
- 3- journaux
- 4- association précisez : \_\_\_\_\_
- 5- parent ou ami
- 6- vulgarisateur agricole
- 7- à l'APC
- 8- au café
- 9- à la mosquée
- 10- au marché
- 11- au hammam
- 12- autre \_\_\_\_\_

**Q41. Voulez-vous avoir plus d'informations sur le micro-crédit accordé par ces organismes ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q42. Si oui par quelle voie préférez-vous être informé ?**

- 1- télévision
- 2- radio
- 3- journaux
- 4- association précisez : \_\_\_\_\_
- 5- parent ou ami
- 6- vulgarisateur agricole
- 7- à l'APC
- 8- autre \_\_\_\_\_

#### IV- Destination du crédit

**Q43. Le crédit est destiné à :**

- 1- acquérir des actifs
- 2- acquérir de la matière première
- 3- pour une prestation de service
- 4- autre \_\_\_\_\_

**Q44. Les revenus issus du crédit accordé par la Touiza vous ont-il permis d'investir ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q45. Si oui, quelle est la nature de l'investissement ?**

- 1- location d'un local
- 2- rénovation d'un local
- 3- achat de matières premières
- 4- achat d'animaux
- 5- achat de machines
- 6- achat de terre
- 7- autre \_\_\_\_\_

## V- Impact économique du crédit

### A) Impact sur la production

Q45. Date de début d'activité \_\_\_\_\_

Valeur de la production en 2005

Production	Quantité vendue	Prix unitaire	Valeur totale

Q46. Quelle est la valeur totale de la production ? \_\_\_\_\_ DA

Q47. Si l'activité précède le prêt, quelle était la valeur de la production avant le prêt ? \_\_\_\_\_ DA

Q48. Est ce qu'une partie de votre production est destinée à l'autoconsommation ?

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

Q49. Si oui quel est le pourcentage ? \_\_\_\_\_

Q50. Avez-vous développé la transformation de vos produits après le prêt ?

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

### B) Impact sur la commercialisation

Q51. Comment procédez-vous à la commercialisation de vos produits ?

- 1- vente à l'unité
- 2- vente directe au consommateur
- 3- vente au marché local
- 4- vente aux grossistes
- 5- vente aux coopératives
- 6- autre précisez \_\_\_\_\_

**Q52. Grâce au prêt de la Touiza avez-vous résolu des problèmes de commercialisation ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q53. Si oui lesquels ?**

- 1- transport
- 2- écoulement
- 3- stockage
- 4- concurrence
- 5- autre précisez \_\_\_\_\_

**Q54. Pensez-vous que l'activité touristique dans la zone a un impact sur la commercialisation de vos produits ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**C) Les consommations intermédiaires, charges salariales et prélèvements**

**Q55. En quoi consistent vos consommations intermédiaires ?**

- 1- alimentation des animaux
- 2- engrais
- 3- produits phytosanitaires
- 4- emballage
- 5- carburant
- 6- produits et soins vétérinaires
- 7- fournitures bureautiques
- 8- fournitures couture
- 9- autre \_\_\_\_\_

**Q56. Quelle est la valeur des consommations intermédiaires ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q57. Avez-vous des employés ?**

**Q58. Quelles sont les charges salariales ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q59. Prélèvements sur les revenus ?**

- 1- impôts \_\_\_\_\_ DA
- 2- assurances \_\_\_\_\_ DA
- 3- cotisations \_\_\_\_\_ DA
- 4- autre \_\_\_\_\_ DA

**D) Revenus issus de l'activité**

Revenus de l'activité= Valeur de la production –( valeur des consommations intermédiaires + charges salariales+ prélèvement sur les revenus + remboursement des prêts)

\_\_\_\_\_ DA

**Q60. Le revenu de vos activités après le prêt, vous a t-il permis d'épargner?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

## VI- Impact technique

**Q61. Avez-vous introduit de nouvelles techniques dans votre activité ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q62. Avez-vous embauché des employés qualifiés ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

## VII- Impact social

**Q63. Le prêt a-t-il un impact sur l'amélioration de vos conditions de vie ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q64. L'accès au prêt vous a-t-il permis d'améliorer la scolarisation des enfants à votre charge ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q65. Si oui, est-ce à travers l'accès au :**

- 1- transport
- 2- fournitures scolaires
- 3- cours particuliers
- 4- autre \_\_\_\_\_

**Q66. Le crédit a-t-il un impact sur l'accès aux soins ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q67. Si oui, est-ce par l'amélioration de l'accès au :**

- 1- transport
- 2- achat des médicaments
- 3- analyses médicales
- 4- médecins privés
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q68. Le crédit a-t-il eu un impact sur l'amélioration des conditions d'habitat ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q69. Si oui par quel moyen ?**

- 1- acquisition de meubles
- 2- location d'une maison
- 3- travaux de rénovation

- 4- construction d'une maison
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q70. Le crédit a-t-il eu un impact sur l'amélioration de l'alimentation au sein de votre ménage ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q71. Le crédit a-t-il eu un impact sur l'acquisition d'actifs utiles à votre ménage ?**

**Q72. Si oui lesquels ?**

- 1- réfrigérateur
- 2- cuisinière
- 3- télévision
- 4- chauffage
- 5- autre \_\_\_\_\_

### VIII- Impact sur « l'empowerment »

**Q73. Pensez-vous que le crédit vous a permis de prendre en main votre situation en vous permettant :**

- 1- de travailler
- 2- de subvenir à vos besoins
- 3- d'emprunter
- 4- d'investir
- 5- d'épargner
- 6- de prendre des décisions
- 7- autre \_\_\_\_\_

**Q74. Pensez-vous que le crédit et l'accompagnement de la Touiza a eu un impact sur l'amélioration de votre statut au sein de votre famille et dans votre entourage ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q75. Si oui comment ?**

- 1- en renforçant votre confiance en vous
- 2- en exprimant vos opinions
- 3- en prenant des décisions importantes
- 4- en gérant votre micro-entreprise
- 5- autre

### IX- Accompagnement et suivi

**Q76 . Les explications qui vous ont été données par la Touiza concernant le prêt sont-elles :**

- 1- claires
- 2- très claires
- 3- insuffisantes

4- très insuffisantes

**Q77. Rencontrez-vous des difficultés à vous rendre au lieu de rencontre avec les cadres de la Touiza ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q78. Si oui lesquels ?**

- 1- éloignement du lieu
- 2- moyens de transport insuffisants
- 3- moyens de transport trop chers
- 4- manque de temps
- 5- difficultés culturelles à se déplacer (pour les femmes).
- 6- autre \_\_\_\_\_

**Q79. Après avoir perçu le prêt, recevez-vous des visites de suivi de la Touiza ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q80. Si oui quelle est leur fréquence ?**

- 1- une fois par semaine
- 2- une fois toutes les deux semaines
- 3- une fois par mois
- 4- une fois tous les quatre mois
- 5- une fois tous les six mois
- 6- autre \_\_\_\_\_

**Q81. Avez-vous suivi des formations avant l'acquisition du prêt ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q82. Si oui quels ont été les thèmes ?**

- 1- \_\_\_\_\_
- 2- \_\_\_\_\_
- 3- \_\_\_\_\_
- 4- \_\_\_\_\_
- 5- \_\_\_\_\_

**Q83. Avez-vous suivi des formations après l'acquisition du prêt ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q84. Si oui, quels ont été les thèmes ?**

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_
- 4 \_\_\_\_\_
- 5 \_\_\_\_\_
- 6 \_\_\_\_\_

**Q85. Si oui, les formations suivies vous ont-elles permis d'améliorer :**

- 1- les techniques de production
- 2- la gestion financière
- 3- la commercialisation des produits
- 4- la prise de décision
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q86. Après l'acquisition du prêt, est-ce que vous vous adressez toujours à la Touiza ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q87. Si oui, pour quelles raisons ? :**

- 1- conseil technique
- 2- conseil financier
- 3- nouveau prêt
- 4- autre \_\_\_\_\_

**Q88. Si vous avez fini de rembourser votre prêt, souhaitez-vous acquérir un deuxième prêt de la Touiza ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q89. Si non pourquoi ?**

- 1- difficultés à rembourser
- 2- activité non rentable
- 3- activité autofinancée
- 4- recours à un autre organisme de prêt, préciser \_\_\_\_\_
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q90. Si oui avez-vous déjà effectué la demande ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q91. Si oui, a-t-elle été acceptée ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q92. Si non pourquoi ?**

- 1- difficultés à rembourser le premier prêt
- 2- activité non rentable
- 3- ne répond pas aux conditions précisez \_\_\_\_\_
- 4- autre \_\_\_\_\_

**A) Sur le plan financier**

**Q93. Le plafond du prêt accordé est-il suffisant ?**

Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

**Q94. Le différé de remboursement vous convient-il ?**

**Q95. Si non combien de temps proposez-vous ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q96. L'échéancier de remboursement vous convient-il ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q97. Si non, combien de temps proposez-vous ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q98. L'apport personnel vous semble :**

- 1- abordable
- 2- trop élevé

**Q99. Si vous trouvez que c'est trop élevé quelle est votre suggestion ? (pourcentage) \_\_\_\_\_**

**Q100. Les frais de gestion de 15% vous semblent :**

- 3- abordables
- 4- trop élevés

**Q101. Si vous trouvez que c'est trop élevé, quelle est votre suggestion ? \_\_\_\_\_ DA**

**Q102. Souhaitez-vous obtenir des prêts pour des motifs non économiques :**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q103. Si oui lesquels ?**

- 1- construction d'un logement
- 2- location d'un logement
- 3- soins médicaux
- 4- fête de mariage
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Q104. Seriez-vous d'accord pour cautionner des candidats au prêt que vous connaissez ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q105. Seriez-vous prêt à adhérer à une association des bénéficiaires du crédit de la Touiza ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q106 . Si la Touiza appliquait un taux d'intérêt, auriez-vous demandé le prêt ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q107. Si non pourquoi ?**

- 1- des considérations religieuses
- 2- des considérations éthiques

3- autre \_\_\_\_\_

**Q108. Si oui, quel est le taux qui vous semble abordable ? \_\_\_\_\_**

**Q109 Souhaitez-vous que la Touiza offre d'autres services financiers ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q110. Si oui lesquels :**

- 1- l'épargne
- 2- l'assurance
- 3- le transfert d'argent
- 4- autre \_\_\_\_\_

**B) Pour l'accompagnement**

**Q111. Auriez-vous souhaité suivre des formations ou avoir des conseils dans les domaines tels que :**

- 1- la santé reproductive
- 2- la santé infantile
- 3- l'alimentation
- 4- autre \_\_\_\_\_

**Q112. Souhaitez-vous un encadrement plus important de la part de la Touiza ?**

**Oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_**

**Q113. Si oui dans quel domaine ?**

- 1- techniques de production
- 2- comptabilité
- 3- gestion d'entreprise
- 4- commercialisation
- 5- autre \_\_\_\_\_

**Annexe 3 : Indices de pauvreté humaine en Algérie**  
 Source : PNUD, rapport Mondial sur le développement humain 2005

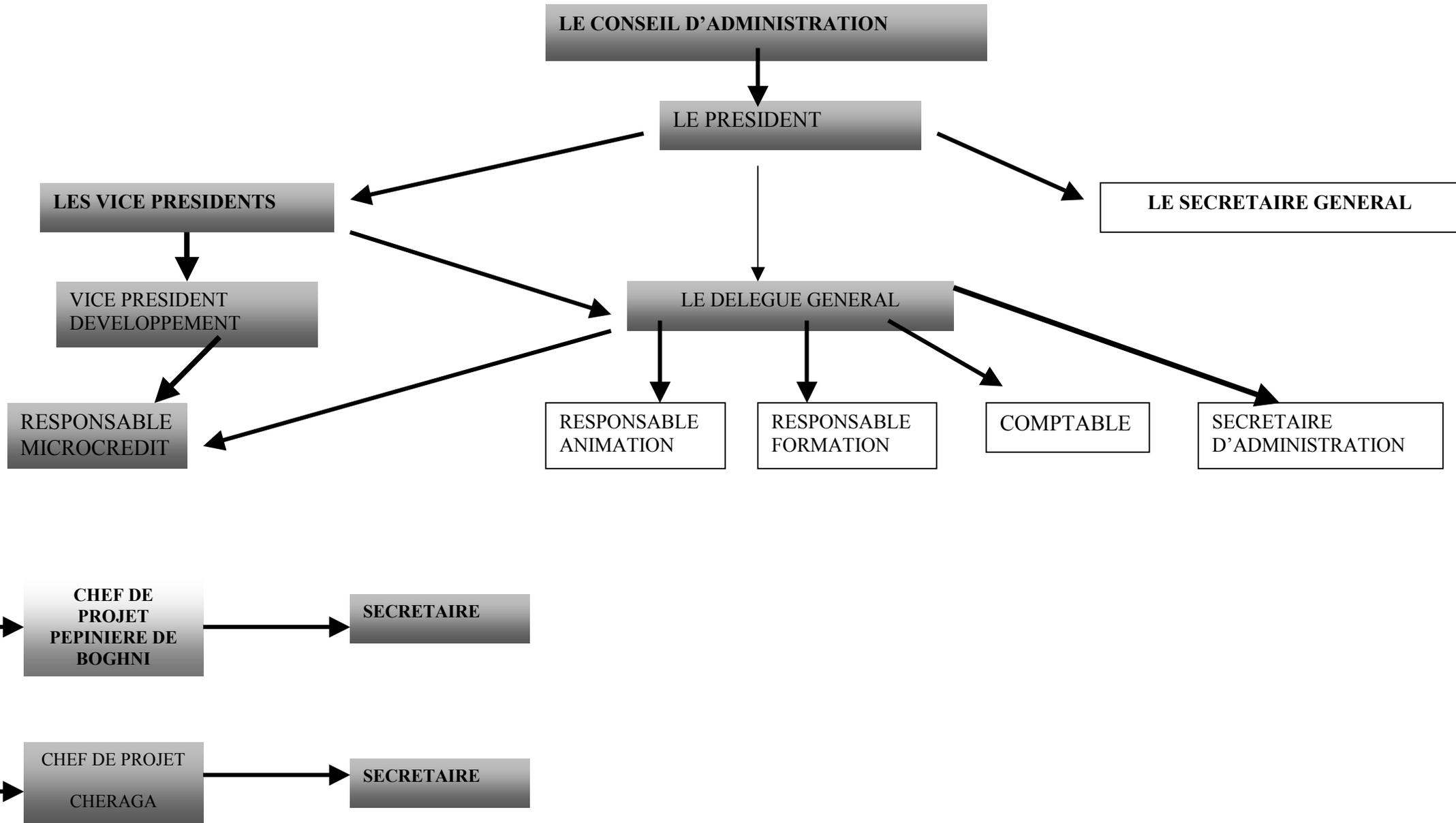
Classement selon l'IDH	Indice de la pauvreté humaine (IPH-1)		Probabilité à la naissance de ne pas survivre jusqu'à 40 ans (en % de la cohorte)	Taux d'analphabétisme des adultes (en % des 15 ans et plus)	Population Privée d'accès à un point d'eau aménagé (%)	OMD Insuffisance Pondérale des enfants (en % des moins de 5 ans)	OMD Population en deçà du seuil de pauvreté monétaire (%)			Différence de classement Selon l'IPH-1 et la pauvreté monétaire
	Rang	Valeur (%)	2000-05	2003	2002	1995-2003	1 \$ par jour 1990-2003	2 \$ par jour 1990-2003	national 1990-2002	
<b>103 Algérie</b>	48	21,3	7,8	30,2	13	6	<2	15,1	12,2	29

### Classement selon l'IPH-1 pour 103 pays et régions en développement

1 Uruguay	22 Équateur	43 Tunisie	65 Tanzanie, Rép.-Unie de	86 Bangladesh
2 Chile	23 Suriname	44 Mongolie	66 Ouganda	87 Sénégal
3 Costa Rica	24 Maurice	45 Cap Vert	67 Cameroun	88 Gambie
4 Barbade	25 République dominicaine	46 Oman	68 Pakistan	89 Zimbabwe
5 Cuba	26 Pérou	47 Viêt-nam	69 Rwanda	90 Zambie
6 Singapour	27 Chine	48 Algérie	70 Haïti	91 Lesotho
7 Territoires palestiniens occupés	28 Thaïlande	49 Fidji	71 Guinée équatoriale	92 République Centrafricaine
8 Colombie	29 République Arabe syrienne	50 Myanmar	72 Lao People's Dem. Rep.	93 Guinée-Bissau
9 Panama	30 Bolivie	51 Guatemala	73 Érythrée	94 Botswana
10 Qatar	31 Guyana	52 Vanuatu	74 Népal	95 Bénin
11 Jordanie	32 Arabie saoudite	53 Djibouti	75 Nigeria	96 Mozambique
12 Sainte-Lucie	33 Jamahiriya arabe libyenne	54 Congo	76 Togo	97 Swaziland
13 Mexique	34 El Salvador	55 Égypte	77 Yémen	98 Sierra Leone
14 Venezuela	35 Philippines	56 Afrique du Sud	78 Papouasie-Nouvelle-Guinée	99 Éthiopie
15 Trinité et Tobago	36 Iran, Rép. Islamique d'	57 Comores	79 Mauritanie	100 Tchad
16 Malaisie	37 Maldives	58 Inde	80 Burundi	101 Mali
17 Paraguay	38 Belize	59 Soudan	81 Cambodge	102 Burkina Faso
18 Liban	39 Honduras	60 Namibie	82 Congo, Rép. dém. du	103 Niger
19 Turquie	40 Nicaragua	61 Maroc	83 Angola	
20 Brésil	41 Indonésie	62 Ghana	84 Côte d'Ivoire	
21 Jamaïque	42. Sri Lanka	63 Madagascar	85 Malawi	
		64 Kenya		

RAPPORT MONDIAL SUR LE DÉVELOPPEMENT HUMAIN 2005

### Annexe 4 : Organigramme de la Touiza pour la gestion du micro-crédit



## Annexe 5 : Photos des bénéficiaires de la Touiza

Source : Prises par nous-même lors des enquêtes

Dalila esthéticienne



Fahima artisanne



Fatma zohra cuisinière



Safia couturière



Fatima éleveur

Aïcha directrice d'une école école d'enseignement à distance.



Hamida coiffeuse



Meziane ebéniste



Aïssa éleveur



Hakim menuisier



Réda artisan en céramique



Stimane menuisier