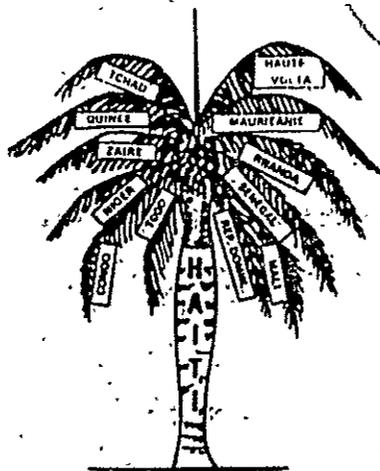


PN-AAV-11545415



SEMINAIRE INTERNATIONAL
SUR LE CREDIT AGRICOLE
AUX PETITS EXPLOITANTS
DU 9 JANVIER AU 4 FEVRIER 1984
PORT-AU-PRINCE, HAITI,



SICAPE

SEMINAIRE INTERNATIONAL SUR LE CREDIT AGRICOLE

AUX PETITS EXPLOITANTS

du 9 Janvier au 4 Février 1984

BUREAU DE CREDIT AGRICOLE / AGENCE INTERNATIONALE DE DEVELOPPEMENT

COMMUNICATION SUR LA MOBILISATION DE L'EPARGNE

EXPERIENCE DU B.C.A.

PRESENTEE PAR LES DIRECTEURS REGIONAUX.

BUREAU DE CREDIT AGRICOLE

(B.C.A.)

FONCTIONNEMENT DU PROGRAMME DE L'EPARGNE A TRAVERS LES BUREAUX REGIONAUX

I.- INTRODUCTION.-

L'Épargne n'est pas une activité nouvelle au B.C.A. Depuis 1967, date de l'adoption de la SAC comme nouvelle stratégie de distribution du crédit aux petits exploitants, l'épargne constitue un volet important dans les activités du B.C.A., puisque la SAC a pour mission première de gérer l'épargne de ses membres.

Cependant, tout en reconnaissant l'importance de l'épargne pour une institution financière, le B.C.A. n'avait pas par le passé sa politique sur la mobilisation systématique de l'épargne.

Aujourd'hui, la situation a un peu changé. Avec l'objectif d'auto-suffisance visé à terme par l'institution, la mobilisation de l'Épargne est devenue vitale pour l'institution. Ainsi, une campagne de Mobilisation de l'Épargne à travers tous les Bureaux Régionaux a été inaugurée depuis le 1er juillet 1983.

Nous proposons d'étudier ici l'organisation de cette campagne et les résultats obtenus après les 6 premiers mois de fonctionnement.

II.- LE PROGRAMME S'ARTICULE AUTOUR DE TROIS ELEMENTS PRINCIPAUX.-

a) Des guichets placés à proximité de la clientèle.-

Les guichets peuvent être nos Agences Locales ou des guichets mobiles. Dans le dernier type, l'Agent se déplace et va collecter l'épargne suivant des jours ou des périodes bien déterminées (ex : jours de marché)

b) Un taux d'intérêt similaire à celui pratiqué par les Banques Commerciales (6% l'an).

c) Un système d'identification qui nous permet de bien localiser le client.

Dans ce système, une carte est remise au client avec sa photo, son numéro son nom, sa signature et celle du Directeur Régional.

III.- ACTIONS ENTREPRISES POUR LE FONCTIONNEMENT DU PROGRAMME

Disons avant d'aborder ce chapitre que le BCA utilise ses mêmes ressources humaines et logistiques pour l'exécution de ses opérations.

La motivation étant l'élément le plus important dans tous les programmes promotionnels, nous en faisons la charnière principale, de notre programme.

Pour ce faire, nous utilisons les moyens suivants :

- a) Affiches publicitaires (en créole et en français)
- b) Filon publicitaire (Vidéo-Cassette)
- c) Interview à la Radio (information de masse)
- d) Réunions.

Dans les réunions participaient non seulement nos clients, mais encore les postulants. En dehors des primes (telle que : Rafle d'une camionnette) et le taux d'intérêts qui est de 6% que nous leur offrons nous utilisons en exemple certains spécialistes en épargne, je cite : l'abeille, la raquette, la cigale et la fourmie etc.....

Toutes ces actions ont concouru à motiver la clientèle à venir déposer leur argent au BCA.

IV.- LES FORMALITES.-

A) Les Dépôts

Les dépôts sont reçus aussi bien au niveau de l'Agence que lors des déplacements des Agents.

Quelque soit le déposant, groupement ou individus qui se présentent aux guichets, nous utilisons les formulaires suivants :

- a) Une fiche d'interview où sont inscrites les informations relatives au client;
- b) Une fiche d'information sur laquelle nous recevons les spécimens de signatures du président et du secrétaire. Dans le cas où l'un de ces deux derniers ne sait pas signer, il apose son empreinte digitale
- c) Sur une carte (BCA=36R) nous passons les écritures relatives à l'opération. Cette carte est gardée au BCA.
- d) Un carnet d'épargne écrituré et un reçu sont remis au client.

B) LES RETRAITS

Les retraits sont effectués à l'Agence même et suivant un calendrier établi par l'Agent en accord avec la clientèle.

Les retraits sont effectués sur présentation de la carte d'identification. Dans le cas des groupements, seuls les mandataires peuvent effectuer des retraits.

Au cours de l'opération du retrait, une fiche est signée par le client et l'Agent débite le compte tant dans le carnet du client que dans sa carte (B.C.A.-36R) qui est gardée à l'Agence.

V.- LES RESULTATS.-

Les résultats varient suivant les Régions - Dans certaines Agences de certaines régions, l'enthousiasme du début manifesté par la clientèle ne se retrouve presque pas après les six (6) premiers mois de la campagne. Cette clientèle déçue de voir leur demande de crédit refusé, a effectué des retraits massifs de leurs épargnes et des fermetures de leurs comptes (Cas des clients de Camp-Périn dans la région Sud-Sud'Ouest)

Cependant, à côté de ces cas isolés de manifestation de désintéressement de certains clients dûs à un manque de motivation, nous avons observé dans bon nombre de nos Régions et Sous-Régions,

une relative stabilité des comptes et nous vous donnons en exemple le cas de la Sous-Région de Jacmel.

BALANCE AU 30 JUIN 1983

I

SECTEUR LOCAL	IND		COLLECTIF		TOTAL
	MONTANT	NBRE DE COPIE	MONTANT	NBRE DE COPIE	
JACMEL	-	--	725,00	2	725,00
CAYES-JACMEL	-	--	12.160,00	49	12.160,00
LA VALLEE	2.742,25	10	14.718,85	85	17.461,10
LA VOUTE	-	--	1.478,20	17	1.478,20
MARIBAL	-	--	1.202,25	20	1.202,25
MARIGOT	-	--	199,00	2	199,00
TOTAL	2.742,25	10	30.483,30	175	33.225,50

EPARGNE A PARTIR DU 1er JUILLET 1983 à 31 DECEMBRE 1983

COLLECTIF

AGENCE LOCALE	MONTANT IND.	NBRE DE COMPTES	MONTANTS COLLECT.	NBRE DE COMPTE	MONTANT TOTAL	TOTAL COMPTE
JACMEL	: 6.883,50	: 34	: 400.00	: 2	: 7.283,50	: 36
CAYES-JACMEL	: 9.863,00	: 161	: --	: --	: 9.863,00	: 161
LA VALLEE	: 1.893,00	: 26	: 999.00	: 13	: 2.892,00	: 39
LA VOUTE	: 1.000,00	: 18	: 5.320.00	: 15	: 6.320,00	: 33
MARBIAL	: 1.355,00	: 32	: 25.00	: 1	: 1.380,00	: 33
MARIGOT	: 1.399,00	: 45	: --	: --	: 1.399,00	: 45
TOTAL	:22.393,50	: 316	: 6.744,00	: 31	: 29.137.50	: 347

BALANCE AU 31 DECEMBRE 1983

JACMEL	: 4.576,85	: 33	: 1.200,00	: 2	: 5.776,85	: 35
CAYES-JACMEL	:11.388,00	: 160	: --	: --	: 11.388,00	: 160
LA VALLEE	: 1.918,00	: 26	: 999.00	: 13	: 2.917,00	: 39
LA VOUTE	: 500.00	: 17	: 5.320,00	: 15	: 5.820,00	: 32
MARBIAL	: 2.155,00	: 32	: 25.00	: 1	: 2.180,00	: 33
MARIGOT	: 1.474,00	: 44	: --	: --	: 1.474,00	: 44
TOTAL	:22.011,85	: 312	: 7.544,00	: 31	: 29.555,85	: 343

Comme nous le constatons dans le tableau No. I, les clients individuels avant le démarrage du programme étaient très peu intéressés à déposer chez nous.

Avec l'ouverture de la campagne, la situation est renversée, les comptes individuels n'ont pas cessé de multiplier en témoigne le Tableau II (soit 10 comptes avant la campagne et 316 avec la campagne)

Il faut dire que ces épargnants individuels sont en ^{MAJEUR} moyenne partie des membres de SAC qui eux aussi ont profité du programme pour avoir leurs propres comptes.

Nous trouvons aussi une relative stabilité de comptes individuels (Voir Tableau II et III) Alors les comptes collectifs sont restés immuables.

CONCLUSION.-

Si le cas de la Sous-Région de Jacmel ne représente pas un succès à cause du volume d'argent collecté et la relative stabilité des comptes il représente un indice valable qui pourrait nous servir pour la poursuite du programme.

Tenant compte que le programme est à son début et que les correctifs peuvent être apportés tout le long de son cheminement. nous croyons que l'ensemble des expériences réalisées à travers les Régions pourraient nous permettre de mieux orienter le programme et d'atteindre le succès escompté.