



L'ACCÈS AU CRÉDIT
une approche inclusive

GODEA - FJ

Groupement pour
le Développement
en Afrique - Farafina Jigi



HIRSCHMANN STIFTUNG



swisscontact



Ce manuel est conçu pour les futurs formateurs, afin de leur donner toutes les clés de la mise en place et de la réussite d'un groupe Wasa. Cet outil de formation a pour vocation de continuer à exister une fois l'accompagnement de Swisscontact terminé. Il est « la référence/ le guide » du formateur et de ses groupes à travers chaque cycle d'épargne. Ainsi, en le suivant, le projet Wasa pourra se développer en totale autonomie...

Important : Le projet WASA doit être géré de façon autonome. En effet, les organismes initiateurs (Swisscontact et GODEA) n'apportent aucun capital au formateur ou à ses groupes, et ne retire par conséquent, aucun bénéfice financier de l'activité économique de ces derniers.

WASA, qu'est ce que c'est?

Wasa signifie l'épanouissement en Bambara. L'approche Wasa est un système d'épargne et de crédit inspiré du Mavuno¹ adapté aux personnes de revenus modestes vivant en milieu rural. Elle est introduite au Mali par Swisscontact avec le financement de la fondation Hirschmann.

Une alternative au système bancaire

Mis en œuvre au Mali depuis 2010, Wasa est un projet de développement local qui permet aux communautés d'avoir accès aux crédits dans le but de développer leurs activités économiques, avec un faible investissement de départ.

Le fonctionnement Wasa est basé sur la communauté. En regroupant des individus aux revenus modestes voir faible, Wasa leur donne la possibilité d'épargner ensemble pour ensuite accéder à des crédits adaptés à leurs besoins à courts termes, tout en bénéficiant des conseils et de l'aide technique d'un formateur.

Un principe efficace

Inspiré des traditionnelles tontines, le groupement Wasa se fonde sur une cotisation

individuelle et mensuelle fixe (entre 500 Fcfa et 5000 Fcfa), établie pour une durée de 12 mois.

Ce projet apporte la dimension d'emprunt et de taux d'intérêt conseillé à 10%. Il permet de voir la cagnotte du groupe grossir rapidement et d'ouvrir à ce dernier encore plus d'opportunités financières.

L'avantage principal de cette forme de crédits, est que l'argent investi + son taux d'intérêt mensuel est reversé directement dans la cagnotte du groupe. Ainsi les bénéficiaires sont immédiatement perçus par le groupe.

Un groupement Wasa peut rapidement devenir un moteur de l'économie locale car il permet de développer, mais aussi de diversifier les activités de ses membres. La communauté voit donc son essor renforcé grâce à des organisations populaires tournées vers l'avenir.

1- Mavunoo : système d'épargne et de crédit mis en œuvre au KENYA en 2007



Photo : Récolte des fonds lors du rassemblement mensuel d'un groupe Wasa

Photo : Membres d'un groupe Wasa, à l'écoute de son formateur.



**1 FORMATEUR
POUR 1 OU
PLUSIEURS
GROUPES**

**1 GROUPE
= 15 À 30
PERSONNES**

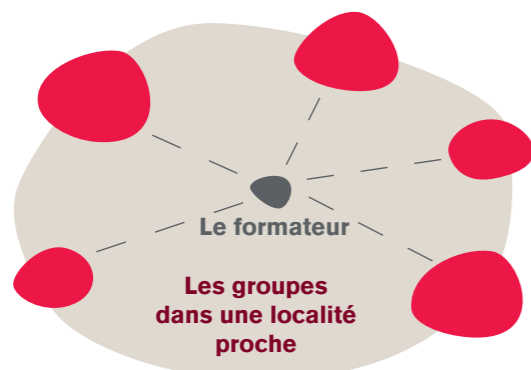
**1 PERSONNE
= COTISATION
DE 500 À
5.000 FCFA
PAR MOIS**

**10% D'INTÉRÊTS
CHAQUE MOIS
SUR LES
EMPRUNTS**

Une structure simple

La création d'un groupe Wasa ne peut se faire que par un formateur qualifié, capable de mobiliser les acteurs de sa communauté, et de les accompagner dans la gestion de ce groupement.

Un groupement Wasa est un rassemblement d'individus qui ont des besoins financiers similaires et qui souhaitent développer leurs activités économiques.



Un investissement par cycles d'un an

Un groupement Wasa fonctionne par cycle d'un an (12 mois). Le premier cycle d'un groupe est nécessairement accompagné par le formateur. En contre partie, celui-ci recevra une prime d'encouragement du groupe à hauteur de 15.000 Fcfa environ pour l'année, en espèce ou en nature. Les modalités sont à discuter avec le groupe. Le reste de la somme épargnée est directement partagée entre les membres du groupe à la fin du cycle.

Ce partage du capital est défini comme l'objectif du groupe dès sa création. Il s'agit de l'objectif Wasa.

À la suite de ce premier cycle, il est possible pour chaque membre de rester ou non dans le groupe afin de commencer un nouveau cycle d'épargne...

Photo : Rassemblement mensuel d'un groupe Wasa



Exemple d'épargne :

si 1 PERSONNE
= 1.000 Fcfa (cotisation mensuelle)

20 PERSONNES
= 20.000 Fcfa (au 1^{er} mois)

+ 10% de 20.000
+ 20.000 (cotisation mensuelle)
= 42.000 Fcfa (au 2^e mois)

+ 10% de 42.000
+ 20.000 (cotisation mensuelle)
= 66.200 Fcfa (au 2^e mois)

etc...

> Ainsi, plus la cagnotte du groupe devient importante, plus ses membres ont accès à de grandes sommes qui leur permettront de développer leurs activités économiques, voir même de les diversifier.

Exemple de réussite :

Mariam Cissé est matrone bénévole du village de Bougoula dans le cercle de Bougouni. En plus de son travail, elle a créé sa pharmacie privée en annexe de la maternité. Avant de connaître l'approche Wasa, elle achetait son stock de médicament au CESCO de Zantiebougou, le village d'à côté. Depuis qu'elle est membre d'un groupement Wasa, ses crédits lui permettent de s'approvisionner à la pharmacie populaire du Mali, à Bamako. Les médicaments y sont moins chers qu'à Zantiebougou. D'une part, Mariam Cissé augmente les bénéfiques de sa pharmacie, et d'autre part, la communauté de Bougoula en tire aussi avantage, car elle a accès à des médicaments moins chers qu'avant.

Photo : Mariam Cissé, matrone bénévole de Bougoula et membre actif d'un groupe Wasa.



Le formateur

p 08. Formateur : pourquoi pas vous?

p 08. Comment être formateur

p 08. Pourquoi être formateur

p 10. Je crée un groupe.

p 10. Rassembler, informer et convaincre

p 11. Suivre aider et orienter la création d'un groupe

p 13. J'accompagne mon groupe.

p 13. Les premiers pas

p 14. Vers un groupe autonome



Formateur : pourquoi pas vous?

Vous vous sentez bien intégré et écouté dans votre communauté. Vous connaissez bien votre localité et avez envie de participer à son développement économique. Devenez un formateur Wasa !

Comment être formateur

Pour être formateur il faut répondre à plusieurs critères :

- Savoir lire, écrire et calculer.
- Maîtriser la langue vernaculaire utilisée dans la région du formateur.
- Bien connaître sa localité.
- Être bien intégré dans sa communauté.
- Être respecté.
- Avoir envie de participer au développement de sa communauté.
- Se sentir capable de mobiliser la population vers l'objectif Wasa.
- Maîtriser les fondements de l'approche Wasa.
- Être disponible.

Pourquoi être formateur

Parce c'est avant tout participer à l'épanouissement de sa communauté et au développement économique de groupes et d'individus : Un rôle gratifiant et source de fierté.

Être formateur ne bloque pas votre activité principale! En effet, accompagner les groupes Wasa demande un investissement raisonnable en terme de temps, ce qui permet de continuer ses propres activités.

Être formateur c'est aussi bénéficier d'une prime d'encouragement en espèce ou en nature accordée par chaque groupe formé! Ce revenu est validé en amont avec ces groupes, et peut se voir évoluer en fonction de leur satisfaction.



Photo : Rassemblement de personnes formées au fonctionnement d'un groupe Wasa.

JE SUIS FORMATEUR,
JE SUIS DISPONIBLE,
J'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE MA COMMUNAUTÉ,
JE GAGNE DE L'ARGENT.



Photo : Aliou Touré, formateur de groupes Wasa.

Portraits de formateurs :

Aliou TOURÉ fait partie des premiers formateurs Wasa au Mali.

« Lorsque les membres de GODEA m'ont présenté l'approche Wasa et les avantages de devenir un formateur, j'ai tout de suite compris que c'était un projet intéressant. A l'époque j'étais client d'une caisse d'épargne donc j'avais déjà des notions de micro-crédit. Quand j'ai fait la comparaison entre les deux approches, j'ai vu rapidement que l'approche Wasa est mieux adaptée aux besoins de ma communauté. »

Aliou Touré s'est également vite rendu compte des avantages que pouvaient lui apporter le rôle de formateur. La première année, en 2011, il a accompagné 2 groupes. En 2013, il en accompagne 5 sans que cela l'empêche d'exercer sa profession initiale dans l'hygiène et l'assainissement.

Chacun de ces groupes lui reversent une prime d'encouragement de 15.000 Fcfa par an, et souvent davantage !

Par exemple, le groupe de pêcheur de Bougouni dont il s'occupe a atteint près de 3 millions de francs CFA d'épargne afin de financer l'aménagement d'une marre de pêche. Les membres de ce groupe sont tellement ravis des bons conseils fournis par Aliou Touré qu'ils lui reversent régulièrement de l'argent en plus des 15.000 Fcfa annuels.

Samba KONÉ

Toujours dans le cercle de Bougouni, le groupe « Niamou » de la commune de N'Golodiana a opté pour une prime d'encouragement en nature car les revenus des membres du groupe étaient trop faibles pour se cotiser. Ainsi, ils ont tous offert 2 jours de travail champêtre dans les champs de Samba KONÉ, leur formateur.

Voilà un exemple de prime d'encouragement en nature dont la valeur est même supérieure au 15 .000 Fcfa préconisés par Wasa ! Cela prouve que les membres du groupe sont vraiment satisfaits de l'accompagnement de leur formateur.

Je crée un groupe.

La première étape de la création d'un groupe repose sur la capacité du formateur à mobiliser les membres de sa localité, mais aussi sur la clarté de sa présentation de l'approche Wasa.

Rassembler, informer et convaincre

Pour créer un groupe Wasa, le formateur doit dans un premier temps informer sa communauté sur les objectifs Wasa. Son rôle est donc de mener des séances de sensibilisation dans sa localité pour présenter le fonctionnement d'un groupe Wasa et ses avantages économiques.

Pour regrouper et informer la communauté, il est vivement conseillé de s'appuyer sur les autorités locales.

Les personnes intéressées par l'approche Wasa devront se regrouper en fonction de leurs affinités et de leurs objectifs économiques. Cela se fait bien souvent naturellement.

Plusieurs rencontres sont parfois nécessaires avant qu'un groupe ne soit intéressé. Les questions d'argent et la notion

même de crédit génèrent bien souvent des réticences. Le rôle du formateur Wasa est de rassurer ces personnes en les informant de manière très précise sur l'approche Wasa.

Si d'autres groupes Wasa existent déjà dans la localité concernée, il est essentiel que quelques membres de ces groupes viennent soutenir le formateur avec leurs témoignages et leurs expériences.

Les membres d'un groupe doivent avoir confiance en leur formateur. Aussi il est essentiel que celui-ci maîtrise les fondements de l'approche Wasa et soit capable de les appliquer tout en s'adaptant aux problématiques du groupe.

Photo : Personnalités indépendantes qu'il faudra informer, rassembler et convaincre.



Photo : Commerçante qui pourrait bénéficier du fonctionnement Wasa.

Suivre, aider et orienter la création d'un groupe

Pour qu'un groupe fonctionne bien, il a besoin d'être équilibré. Son équilibre dépend avant tout de l'accompagnement qu'apporte le formateur. Celui-ci pourra se baser sur les conseils suivants :

- **Chaque groupe doit avoir un nombre de membre limité.**

Un groupe doit compter entre 15 et 30 personnes.

S'il y a moins de 15 membres, les premières cotisations seront trop faibles pour permettre aux individus de prendre des crédits.

Au-delà de 30 personnes, l'organisation de groupe devient compliquée (présence, suivi, etc...). Il est donc conseillé de ne pas dépasser ce nombre, quitte à créer un deuxième groupe pour que chacun puisse participer à un groupement Wasa.

- **Chaque groupe et individu doit avoir un objectif clair.**

Afin qu'un groupe soit bien structuré dès le départ, il est important de regrouper les personnes en fonction de leurs objectifs économiques. En général, la finalité d'un groupe est d'accompagner le financement des activités économiques de ses membres individuellement.

- **Chaque groupe doit respecter le règlement qu'il aura lui même établi.**

Dans ce but, chaque groupe commencera par désigner les membres de son bureau, afin d'écrire ensemble un règlement interne. Celui-ci a pour but d'anticiper toute discorde possible, en trouvant à chaque problématique soulevée une solution adoptée par tous. Les groupes se videront ainsi naturellement de leurs potentiels membres les moins intéressés, ou bien les moins sérieux.

Cas exceptionnel :

L'objectif d'un groupe doit être de développer les projets économiques de chacun de ses membres, mais il peut exceptionnellement arriver qu'un groupe décide de financer un projet commun.

Les membres du groupe « Kolomba » de Bougoula, ont choisi à la veille de Tabaski d'investir ensemble dans un bœuf. Ils l'ont égorgé et on revendu la viande qui leur a permis de faire des bénéfices et d'accroître leur fonds de prêt.

CHAQUE GROUPE DOIT AVOIR

1 NOMBRE DE PERSONNES LIMITÉ

1 BUREAU ÉLU PARMIS SES MEMBRES

1 RÈGLEMENT APPROUVÉ PAR TOUS

Photo : Mah DOUMBIA, vendeuse de poisson à Bougouni et membre d'un groupe Wasa.



Portrait de membre :

Mah DOUMBIA est vendeuse de poissons à Bougouni. La première fois qu'elle a pris un crédit dans son groupe, elle a emprunté 15.000 Fcfa. Cet argent lui a permis d'acheter du poisson d'eau douce et du samou pour les vendre. Les petits poissons qu'elle achète à 700 Fcfa sont revendus 850 Fcfa, et ceux de taille moyenne achetés 1000 Fcfa sont revendus 1200 Fcfa. Lorsqu'elle a vendu tout son poisson et remboursé le crédit et les intérêts de 10%, elle avait gagné 5000 Fcfa.

Wasa pour les femmes comme pour les hommes :

Wasa étant inspiré des tontines traditionnelles, l'opinion publique tend à penser que ces groupements sont réservés aux femmes. Faux !

Les hommes ont aussi des activités génératrices de revenus, Wasa est donc également fait pour eux. L'idéal est de constituer des groupes mixtes car les hommes entre eux se laissent peu de crédibilité alors que les femmes modèrent le groupe.

J'accompagne un groupe.

Comprendre et parler de l'approche Wasa est une chose, l'implanter et veiller au bon déroulement de celle-ci en est une autre. Aussi le formateur devra parfois être un moteur, un conseiller, voir un arbitre selon les différents besoins de ses groupes.

Les premiers pas

Le rôle d'accompagnement du formateur est essentiel pour le bon fonctionnement du groupe. Une fois les personnes sensibilisées et réunies, il doit leur transmettre toute la méthodologie de l'approche Wasa.

Bien que le fonctionnement soit très simple, les informations et règles à connaître sont nombreuses et demandent d'être régulièrement expliquées pour être intégrées.

Le formateur, comme son titre l'indique, est là pour former les membres du groupe, mais aussi pour les accompagner, ce qui signifie les conseillers au cas par cas sur la faisabilité de leurs emprunts et de leur projets économiques.

Il est un conseiller avec pour seul objectif : la réussite des membres de son groupe.

Dans ce but, le formateur se doit d'être présent durant les séances du groupe afin de l'accompagner tout au long du cycle. Sa présence est nécessaire car elle permet aux membres de se tourner vers lui dès qu'ils ont des interrogations sur la marche à suivre, notamment pour les membres du bureau (secrétaire, président, commissaires aux comptes) qui doivent assimiler leurs fonctions.

Dans ce sens le formateur doit passer du temps avec eux pour qu'ils maîtrisent pleinement le fonctionnement du registre, outil principal du groupe dans lequel seront compilées toutes les informations et activités de celui-ci.

LE FORMATEUR EST UN CONSEILLER AVEC POUR SEUL OBJECTIF LA RÉUSSITE DES MEMBRES DE SON GROUPE



Photo : Cahier de suivi.

Vers un groupe autonome

Un formateur veille sur son groupe durant l'ensemble de son premier cycle. Il est responsable de son bon déroulement. En fin de cycle, si les membres souhaitent renouveler l'expérience pour une année supplémentaire, ils pourront le faire en toute autonomie ou bien continuer avec le formateur.

Important :

Pour que le groupe fonctionne, il est impératif que l'argent emprunté soit exclusivement dédié au financement d'activités génératrices de revenus, et non des événements de la vie (Mariages, baptêmes, etc.)

Témoignage :

"L'un des points forts de l'approche Wasa pour ses membres c'est qu'il représente la fin de la honte que peut générer les problèmes d'argent! Plus de démêlé devant les autorités, tout se fait dans la dignité."

Présidente du groupe Danaya, Bougouni



Photo : Ramata TRAORE, Présidente du groupe Danaya.



Photo : Emprunt, lors du rassemblement d'un groupe Wasa.

Les aspects de l'approche Wasa sur lesquels un formateur doit insister :

D'une manière générale, un groupe attend de son formateur qu'il le mette sur le chemin de la réussite. Au début les questions sont nombreuses et la méfiance importante car certains points de l'approche Wasa peuvent paraître compliqués.

L'ARGENT

Dans ce sens, le formateur doit en priorité expliquer au groupe comment l'argent fructifie et comment il circule au sein du groupe afin d'en rassurer les membres sur l'utilisation de leur épargne.

LES OUTILS

Le registre et ses fiches sont de prime abord impressionnants et semblent difficiles à comprendre. Le formateur se doit de prendre tout le temps nécessaire pour en expliquer le fonctionnement et s'assurer que la compréhension est totale.

LES SANCTIONS

A la création d'un groupe, la notion de sanction surprend et peu parfois sembler dure, sur les retards et les bavardages notamment. Pourtant, celles-ci ont fait leurs preuves en se montrant nécessaires au bon déroulement des séances des groupes. Après quelques mois d'expérience, cette rigueur se révèle alors naturelle et nécessaire pour les membres. Il est donc important d'en expliquer les raisons dès le départ.

LES REPORTS DE CRÉDIT

A l'inverse, le fait qu'un crédit ne puisse être reporté que 3 fois est un point rassurant pour les membres du groupe. Bien souvent, il est l'argument majeur qui convainc les futurs membres d'un groupe. Il est important de le mettre en valeur dès le début des explications de l'approche Wasa.

Ce qu'un groupe attend d'un formateur :

Un groupe doit avoir une confiance totale en son formateur. Pour ce faire il se doit de présenter plusieurs qualités à leur égard :

ÊTRE DISPONIBLE

Toujours à l'écoute, le formateur doit être présent à chaque séance du groupe et suivre consciencieusement son évolution pour pouvoir répondre à ses questions

ÊTRE PONCTUEL

S'il y a des sanctions pour les membres en retard aux séances Wasa, le formateur se doit d'être lui-même irréprochable et donc, très ponctuel.

ÊTRE PATIENT

Accompagner un groupe nécessite d'expliquer plusieurs fois les mêmes points de l'approche Wasa. Le formateur doit donc faire preuve de patience et de compréhension envers son groupe

ÊTRE HONNÊTE

Voilà une qualité fondamentale ! L'approche Wasa est basée sur la transparence des transactions du groupe. Il est donc évident que le formateur se doit d'être lui-même un exemple d'honnêteté.

Je suis formateur...



Le groupe

p 18. Des outils personnalisés.

p 18. Règlement intérieur

p 19. À chacun son rôle

p 20. Des règles précises.

p 20. Cotisation mensuelle

p 21. Emprunt et remboursement

p 24. Suivi et assiduité

p 25. Objectif final de fin cycle défini



Des outils personnalisés.

Afin d'aider au lancement d'un groupement Wasa, des documents de référence ont été imaginés pour encadrer l'écriture du règlement intérieur. Chaque individu, chaque groupe et par conséquent chaque objectif étant différent, ce règlement dont nous listons les grandes lignes, doit être personnalisé par le groupe afin qu'il puisse se l'approprier.

Règlement intérieur

Toutes les règles de fonctionnement du groupe sont définies dans son règlement intérieur. Ce dernier doit être rédigé par le groupe, et contient les points suivants :

- Objectif du groupe
- Objectif de fin de cycle du groupe
- Montant de la cotisation mensuelle
- Procédures et principes du fonds d'emprunt (ex : transparence des comptes...)
- Pénalités en cas d'entorse au règlement.
- Nom du groupe
- Membres du bureau



Photo : Mise à jour du registre Wasa.

1 RÈGLEMENT COMPLET, RÉDIGÉ PAR LES MEMBRES ET APPROUVÉ À L'UNANIMITÉ

DES MEMBRES DU BUREAU CHOISIS PAR LE GROUPE



Photo : Membres du bureau, du groupe Wasa des riziculteurs de Bougouni.

Membres du bureau

La création d'un groupe passe par la désignation des membres qui composeront son bureau. Ces derniers auront une tâche essentielle dans le fonctionnement du groupe mais ne seront pas pour autant plus importants qu'un autre membre de ce groupe. Leur rôle est de guider le groupe dans ses décisions sur la base des règles votées par l'ensemble des membres.

Ceux-ci sont choisis en fonction de leurs qualités respectives. Épaulés directement par le formateur ils doivent répondre aux qualités suivantes :

• Le ou la président(e)

Le ou la président(e) est une personne respectée pour sa sagesse et sa capacité à modérer les gens. Son rôle sera, en cas de palabre ou de désaccord, d'accompagner la discussion de groupe vers une solution, ou de trancher carrément en cas d'impasse.

• Les commissaires aux comptes

Au nombre de deux, ces personnes doivent être les plus à l'aise avec les chiffres et les calculs. Les membres du groupe doivent avoir confiance en elles, car ce sont elles qui vont compter l'argent. Bien que les transactions seront retranscrites par écrit lors de chaque réunion, leur rôle ne peut être rempli pleinement que si les autres

membres ont une entière confiance en leur bonne foi et en leurs compétences.

• Le ou la secrétaire

Cette personne doit pouvoir lire, écrire et calculer. Elle est en charge de remplir le registre du groupe dans lequel sont inscrites toutes les activités de celui-ci (présence des membres, argent épargné, argent emprunté : par qui et pourquoi, etc...)

Cas exceptionnel :

Si un groupe est motivé par l'approche Wasa mais ne dispose pas d'une personne alphabétisée capable d'endosser les responsabilités de secrétaire, il peut arriver que le formateur devienne lui-même secrétaire. C'est toutefois une configuration à éviter car le groupe devient dépendant du formateur. Par ailleurs, la neutralité du formateur est également essentielle pour que la confiance que le groupe a en lui perdure.

Il est également possible que le groupe fasse appel à une personne externe pour assurer le secrétariat. Les conditions de son intégration sont à négocier en interne par le groupe.

Des règles précises.

Un groupement Wasa est obligatoirement régi par des règles précises fixées avant même le lancement des activités du groupe. Adoptées à l'unanimité et inscrites dans le règlement intérieur, elles sont essentielles car elles permettent de fixer tous les paramètres de gestion du groupe en amont, et ainsi d'éviter les désaccords entre ses membres.

Cotisation mensuelle (entre 500 Fcfa et 5.000 Fcfa)

La cotisation mensuelle est fixée par le groupe selon les ressources de ses membres. Elle doit être votée unanimement et surtout être adaptée en toute transparence aux moyens des membres du groupe.

Afin que l'épargne puisse être intéressante, nous conseillons un minimum de 500 Fcfa. En dessous de cette somme, l'épargne serait trop faible pour permettre à l'activité du groupe de concrètement se développer.

De la même façon, il a été prouvé qu'au delà de 5.000 Fcfa par mois, l'épargne d'un groupe devient trop importante par rapport aux besoins de crédits du groupe.

> Aussi nous conseillons au groupe de choisir une épargne entre ces deux montants afin de donner toutes les chances à son groupement d'atteindre son objectif final.

DES RÈGLES DE COTISATION, D'EMPRUNT ET DE REMBOURSEMENT INCONTOURNABLES POUR ASSURER LE BON ÉPARGNEMENT DU GROUPE

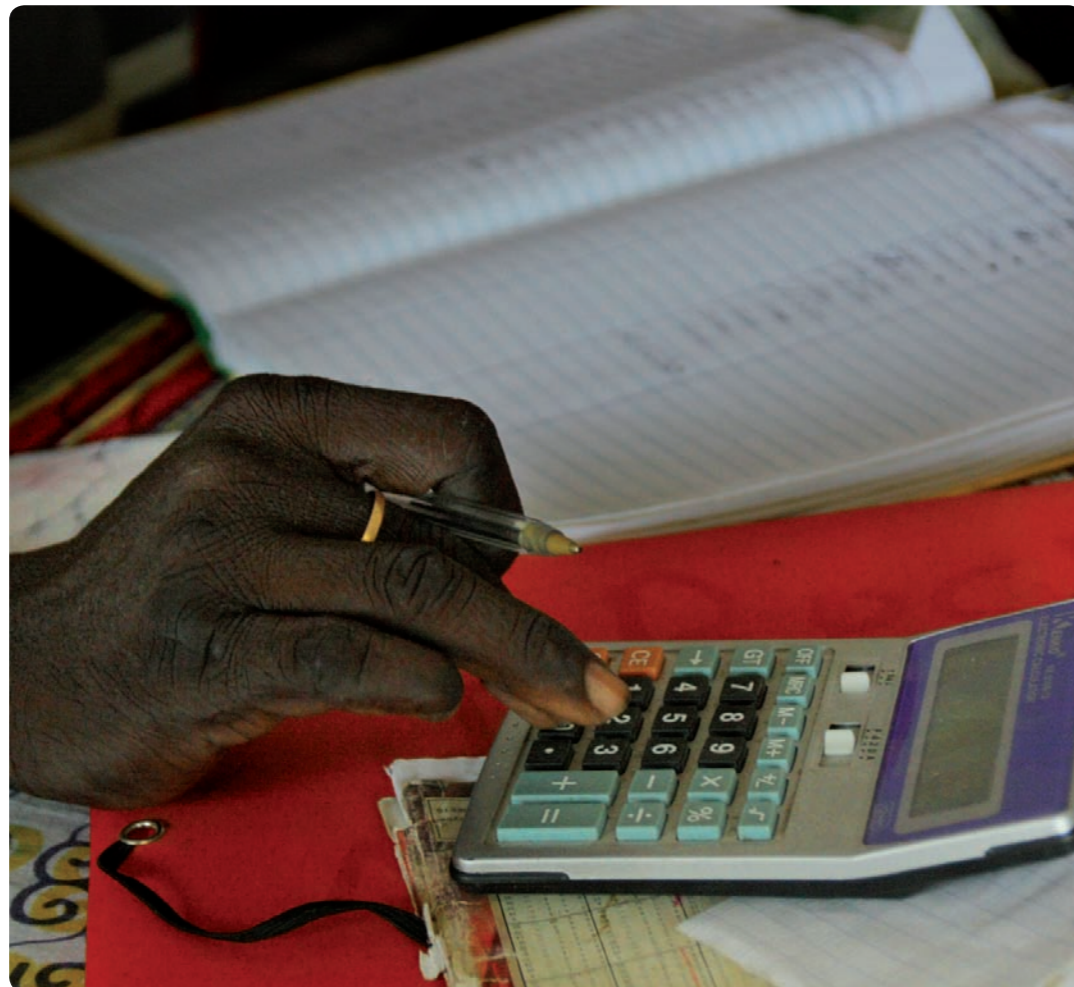


Photo : Suivi des comptes lors d'une séance Wasa.



Photo : Membres d'un groupe Wasa, lors de la collecte des fonds.

Emprunt et remboursement

Les règles d'emprunt et de remboursement font partie des points les plus importants du règlement intérieur. Celles-ci se doivent d'être extrêmement claires.

• Le fonds de prêt

Les cotisations mensuelles constituent le fond de prêt dans lequel les membres peuvent emprunter et rembourser avec un taux d'intérêt conseillé de 10% par mois.

Ce taux à 10% est conseillé afin de simplifier les calculs.

En début de cycle, les montants sont initialement faibles et les intérêts également.

Exemple :

Si un membre du groupe emprunte la somme de 3000 Fcfa, il devra rembourser 3300 Fcfa le mois suivant.

- Report de crédit

Le crédit ne peut être reporté plus de 3 fois (3 mois) selon le principe de l'approche Wasa. Les intérêts des emprunts doivent être réglés chaque mois sans dérogation.

Exemple :

Si la personne qui a emprunté 3000 Fcfa en janvier souhaite les rembourser en avril, elle devra rembourser 300 Fcfa en février, 300 Fcfa en mars, et 3300 Fcfa en avril. Cela lui laisse le temps de récupérer les bénéfices de son investissement avant de rembourser son crédit.

Attention :

- En cas de retard de paiement supérieur à 3 mois, l'emprunteur se verra pénalisé d'une amende définie dans le règlement intérieur.
- Un membre ayant déjà un crédit en cours, ne peut en prendre un second.

• **Le fonds de fonctionnement**

Le fonds de fonctionnement est une cagnotte indépendante alimentée par une cotisation mensuelle des membres du groupe. Cela comprend :

- **La prise en charge de l'achat de matériel consommable** (stylos, cahiers, mais aussi thé, repas ...) utiles au bon déroulement des séances Wasa.
- **La prise en charge de formation complémentaire** demandée par l'ensemble du groupe.

Exemple :

C'est le cas d'un regroupement de trois groupes Wasa de Kolondiéba qui ont financé une formation en aviculture pour leurs membres grâce au fonds de fonctionnement

- **La prime d'encouragement du formateur**, à hauteur de 15.000 Fcfa, à reverser en espèce ou en nature selon les moyens du groupe.

Plusieurs options s'offrent au groupe pour cette prime :

- Paiement mensuel
- Paiement trimestriel
- Paiement annuel

Important :

Il est important que le formateur explique le sens de la prime d'encouragement. C'est son rôle de sensibiliser les membres du groupe au travail que représente la responsabilité de formateur : Un travail qui mérite d'être encouragé et récompensé.

Même si le formateur est lui-même membre du groupe, il accomplit toutefois une tâche importante qui permet à tous les autres membres de développer leurs activités économiques. Ces membres se doivent donc de lui reverser cette prime d'encouragement, ce à hauteur de 15000 Fcfa.

La cotisation du fonds de fonctionnement doit être adaptée au nombre de membres dans le groupe mais aussi à leurs moyens.

En dehors de la prime d'encouragement du formateur, s'il n'y a pas de besoins de consommables ni de formations d'identifiés, la cotisation sera reportée dans le fonds de prêt. Rien ne reste dans les caisses du groupe.

Schéma des différents fonds récoltés lors d'une séance :

La cotisation au fond de fonctionnement peut être utilisée pour son but initial ou être intégrée au fond de prêt, selon le besoin.

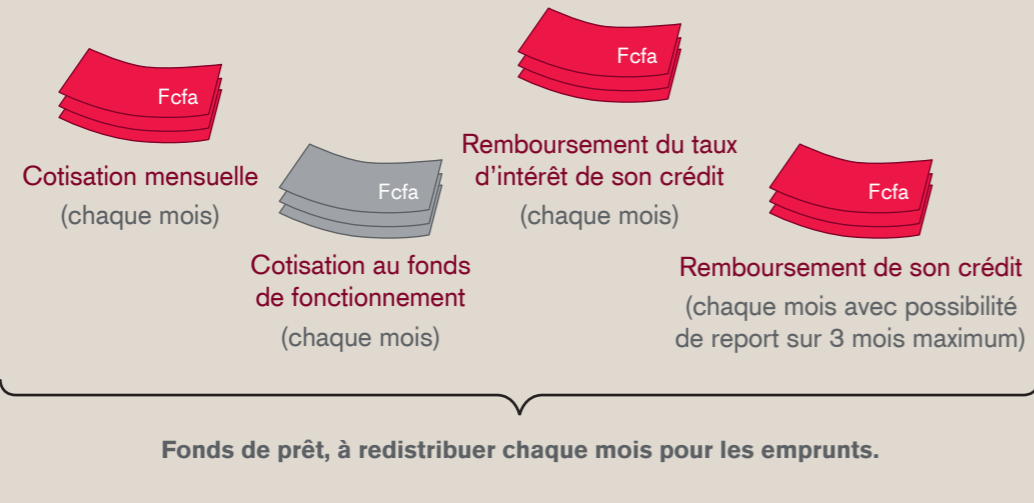


Photo : Compte de l'argent disponible dans le fonds de fonctionnement.



Suivi et assiduité

Participer à un groupement Wasa demande à être rigoureux et assidu. La présence de chaque membre est obligatoire pour chaque réunion mensuelle. Le règlement intérieur précise d'ailleurs dès la création du groupe, les jours, dates et heures des réunions.

Tout membre absent à la séance se doit de payer sa cotisation mensuelle, ainsi que de rembourser son crédit en cours s'il en a un, ce à travers un autre membre qui le représentera. Un membre absent, même s'il est représenté par quelqu'un d'autre, ne peut prétendre à demander un crédit.

En cas d'entorse à son devoir de présence, le membre fautif peut se voir sanctionné d'une amende par le groupe. Les amendes et taxes sont également prédéfinies dans le règlement intérieur (absence, retard, bavardage, manque de respect, etc ...).

Important :

Chaque décision du groupe doit être prise par au moins les 2/3 des membres de ce groupe : montant de cotisation(s), accord de crédit à un membre, sanction, etc.



Photo : Suivi assidu d'une réunion mensuelle.

LE SECRET DE LA RÉUSSITE WASA EST L'EXISTENCE DE RÈGLES AINSI QUE LE RESPECT DE CES RÈGLES

Objectif final de fin cycle défini

A la fin du premier cycle du groupe, soit après 12 séances, le groupe doit partager l'argent du fonds de prêt équitablement entre ses membres. Cela peut représenter une somme importante.

Si le groupe a choisi de reverser la prime d'encouragement de son formateur en fin de cycle, il doit le faire avant de se partager l'argent de la cagnotte.

Une fois le premier cycle terminé, le groupe peut choisir de se dissoudre ou bien de recommencer un nouveau cycle. Il choisit également s'il continue ou non avec le formateur. Dans un second cycle, sa présence n'est pas obligatoire mais peut souvent être rassurante pour le groupe, tel un gage de transparence.

Il peut arriver que certains membres seulement ne souhaitent pas reprendre un cycle, tout comme de nouvelles personnes peuvent souhaiter commencer un groupement Wasa. Ce n'est pas un problème. Le nouveau cycle commence avec ceux qui le souhaitent. Si les personnes souhaitant (re) commencer un cycle sont plus de 30, il est préférable de créer 2 groupes.

Un groupe en fin de cycle qui a déjà une bonne expérience de l'approche Wasa peut commencer un second cycle non pas en fonction du nombre de membres mais en fonction du nombre de parts. Ainsi, un membre peut avoir plusieurs parts dans un même groupe.

Exemple :

un groupe de 30 personnes qui avait fixé sa cotisation mensuelle à 1.000 Fcfa, aura un fonds de prêt de 641.259 Fcfa (+ la cotisation pour la prime d'encouragement du formateur) à se partager au bout des 12 mois. Cela représente 21.384 Fcfa par membre.



Cas particulier :

Le groupe « Kolouba » est composé de 21 individus pour 30 cotisations / parts. Cela signifie que plusieurs membres ont plus d'une part.

Dans la pratique, un membre qui a 2 parts, reverse 2 fois la cotisation mensuelle au fonds de prêt. Il ne peut pas pour autant cumuler les crédits. L'avantage pour lui, est qu'en fin de cycle, on lui reversera 2 parts au moment du partage de la cagnotte.

Attention : Cette pratique n'est pas conseillée pour les membres d'un groupe entamant leur 1^{er} cycle Wasa. En effet il faut une bonne maîtrise et pratique des fondements Wasa avant d'envisager ce genre de stratégie.

Exemple :

Pour un groupe dont la cotisation mensuelle est de 2 000 Fcfa

Membre A
Titulaire d'1 part
cotisation mensuelle :
2 000 Fcfa



Membre B
Titulaire de 2 parts
cotisation mensuelle :
4 000 Fcfa



Portrait de formateur.

Souleymane KONÉ

Pendant le premier cycle du groupe « Kolomba » dans le cercle de Bougouni, Souleymane KONÉ était le secrétaire de ce groupement quand le formateur a dû partir pour des raisons professionnelles. C'est donc Souleymane KONÉ qui a pris la relève au poste de formateur. Il avait déjà quasiment l'expérience d'une année au sein du groupe et avait bien compris l'approche Wasa. Capable de l'expliquer aux autres membres du groupe, il cumule donc les rôles de formateur et de secrétaire. Après quelques séances, il se rend même compte que le fait que ce soit le formateur qui tienne les comptes rassure les autres membres.

Les membres du groupe ont décidé de cotiser mensuellement à la prime d'encouragement de Souleymane. Chaque mois, ils réunissent donc 1250 Fcfa, soit à peu près 50 Fcfa par personne, pour encourager son investissement personnel à les accompagner.



Photo : Souleymane KONÉ, ancien secrétaire d'un groupe Wasa devenu aujourd'hui formateur.

Annexes

p 28. Déroulement d'une séance.

p 32. Supports techniques.

- p 32. Fiche d'identité du groupe**
- p 33. Membres du groupe + liste de présence**
- p 34. Fiche de fonctionnement du groupe**
- p 35. Règlement du groupe**
- p 38. Tableau de suivi des comptes**



Déroulement d'une séance.

1 - Président(e) :
Ouverture de la séance.

> Récolte des fonds : (cotisation et fond de fonctionnement)

2 - Secrétaire & Commissaires aux comptes :
Appel, encaissement de la cotisation mensuelle et du fond de fonctionnement (Rendre la monnaie au fur et à mesure si possible. Le cas échéant penser à prendre note des sommes à reverser et à qui).



Photo : Récolte des fonds (étapes 2, 5 et 6).

> Comptabilisation

3 - Secrétaire :
Comptabilisation des membres présents dans le registre.

4 - Commissaires aux comptes :
Comptage et vérification de la somme récoltée avec les informations données par le registre.

> Récolte des fonds (intérêts et/ou crédits)

5 - Secrétaire & Commissaires aux comptes :
Appel à remboursement des intérêts et/ou crédits par les membres concernés.

6 - Président(e) :
Annonce de l'état du remboursement des membres encore créditeurs (1^{er} report, 2nd...).

> Comptabilisation

7 - Secrétaire :
Comptabilisation des remboursements.

8 - Commissaires aux comptes :
Comptage et vérification de la somme récoltée avec les informations données par le registre.



Comptabilisation des sommes récoltées par l'ensemble du bureau (étapes 3, 4, 7 et 8).

> Évaluation des besoins individuels de crédit

9 - Président(e) :

Annonce de la somme disponible dans le fonds de prêt (déduction faite des frais éventuels prélevés dans le fond de fonctionnement).

10 - Groupe :

Prise de parole des membres pour l'obtention d'un crédit.

11 - Groupe :

Mise en lien des besoins et montants disponibles. Négociations et adaptation des crédits.



Concertation du groupe (étapes 7, 8 et 9).

> Attribution des crédits

12 - Secrétaire :

Report des sommes accordées et des bénéficiaires dans le registre.

13 - Commissaires aux comptes :

Remise des sommes convenues aux membres demandeurs.

14 - Membres bénéficiaires du crédit :

Confirmation par signature du registre (ou apposition de l'empreinte digitale) du crédit reçu ou en cours par les membres concernés.

15 - Président(e) :

Levée de la séance.



Attribution des crédits (étape 14).

Fiche d'identité du groupe

Région : _____

Cercle : _____

Commune : _____

 Nom du groupe : _____

Date de création : _____

Nombre de membres (30 maximum) : _____

Membres du bureau :

L'élection des membres du bureau se tient une fois par an. Toute personne constituant ce bureau peut se voir destituée de ses fonctions pour inconduite.

| Fonction | NOM et Prénom | Signature |
|-----------------------------|---------------|-----------|
| Président(e) | | |
| Secrétaire | | |
| Commissaires aux comptes | | |
| | | |

Membres du groupe + liste de présence

| | | | Date : | | | |
|-----|---------------|---------------------|-----------|---------|----------------------|---------------------|
| | NOM et Prénom | N° carte d'identité | Signature | Présent | Motif de la sanction | Montant de l'amende |
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |
| 6. | | | | | | |
| 7. | | | | | | |
| 8. | | | | | | |
| 9. | | | | | | |
| 10. | | | | | | |
| 11. | | | | | | |
| 12. | | | | | | |
| 13. | | | | | | |
| 14. | | | | | | |
| 15. | | | | | | |
| 16. | | | | | | |
| 17. | | | | | | |
| 18. | | | | | | |
| 19. | | | | | | |
| 20. | | | | | | |
| 21. | | | | | | |
| 22. | | | | | | |
| 23. | | | | | | |
| 24. | | | | | | |
| 25. | | | | | | |
| 26. | | | | | | |
| 27. | | | | | | |
| 28. | | | | | | |
| 29. | | | | | | |
| 30. | | | | | | |

Fiche de fonctionnement du groupe

Durée du cycle

12 mois

Fréquence des réunions

Tous les mois

Buts et objectifs du groupe

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Critères d'éligibilité des membres

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Contribution des membres

Cotisation mensuelle (entre 500 et 5.000 Fcfa) : _____

Épargne mensuelle pour le **fond de fonctionnement** (Fcfa) : _____

Utilisation du fond de fonctionnement (achat de consommables, formation ou autre) :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Prime d'encouragement du formateur : 15.000 Fcfa (autre) _____

Fréquence d'attribution de la prime d'encouragement du formateur : _____

Procédure d'emprunt

Les intérêts doivent être réglés chaque mois, sans dérogation.

Intérêt mensuelle : 10% de l'emprunt (autre) _____

Durée maximum des reports : 3 mois

Montant maximum emprunté : 3 fois l'argent épargné (autre) _____

Règlement du groupe (p1/3)

Le groupe (Nom du groupe) _____

se réunira tous les mois, chaque (jour) _____

à (heure) _____

Les réunions devront durer au maximum (nombre d'heures) _____

La présence

Chaque réunion débutera par l'appel des membres, formulé par le ou la président(e) désigné(e) par le groupe (NOM et Prénom) _____

En cas de retard ⁽¹⁾ :

- Si le retard est occasionnel, l'intéressé se verra sanctionné d'une amende de _____

- Si le retard est répété, les membres pourront procéder à l'exclusion de l'intéressé selon les règles établies par le groupe.

En cas d'absence ⁽²⁾ :

- Si l'absence est occasionnelle, justifiée et accepté par l'ensemble du groupe, l'intéressé devra régler ses contributions (cotisation mensuelle, fond de fonctionnement, intérêt et remboursement de son crédit éventuel) par l'intermédiaire d'un membre présent.

- Si l'absence n'est pas justifiée, l'intéressé se verra sanctionné d'une amende de _____

- Si l'absence n'est pas justifié et que l'intéressé ne règle pas ses contributions obligatoires par l'intermédiaire d'un membre présent, celui-ci se verra sanctionné d'une amende de _____

- Si les absences sont répétées, les membres pourront procéder à l'exclusion de l'intéressé selon les règles établis par le groupe.

Les cotisations

L'appel se verra accompagné du règlement de la cotisation au fond de fonctionnement établie à (montant) _____, ainsi que la cotisation mensuelle établie à (montant) _____

En cas de malversation ⁽³⁾ :

- Si l'intéressé ne peut payer pas payer l'intégralité de ces cotisations, il se verra sanctionné d'une amende de _____

- Si l'intéressé est régulièrement en tord lors du règlement de ces cotisations, les membres pourront procéder à l'exclusion de celui-ci selon les règles établies par le groupe.

Règlement du groupe (p2/3)

Règlement de l'emprunt

La deuxième phase de cotisation consiste au remboursement de l'emprunt ainsi que de son taux d'intérêt. Chaque membre titulaire d'un emprunt se verra appelé par le ou la président(e). Ce dernier devra se présenter aux membres du bureau avec la totalité de la somme demandée.

En cas de non remboursement de l'emprunt ⁽⁴⁾ :

- Si le titulaire d'un emprunt ne peut rembourser l'intégralité de la somme demandée, celui-ci ne pourra pas prétendre à un nouvel emprunt.
- Si le titulaire d'un emprunt ne peut rembourser l'intégralité de la somme demandée le premier mois, celui-ci devra payer au minimum l'intérêt correspondant à son emprunt. Ceci s'appelle «le report de crédit» et ne peut se répéter plus de 3 mois (selon les règles établies par le groupe).
- Si le titulaire d'un emprunt ne peut rembourser l'intégralité de la somme demandée au bout de «3 reports» celui-ci se verra sanctionné d'une amende de _____ et risque l'exclusion, selon les règles établies par le groupe.

En cas de non remboursement de l'intérêt ⁽⁵⁾ :

- Si le titulaire d'un emprunt ne peut rembourser l'intérêt de son crédit, celui-ci se verra sanctionné d'une amende de _____
- Si le titulaire d'un emprunt multiplie le non remboursement de l'intérêt de son crédit, celui-ci risque l'exclusion, selon les règles établies par le groupe.

Obtention d'un emprunt

L'attribution des emprunts se fait en fin de réunion, une fois que l'ensemble du fond de prêt a été calculé. Les membres intéressés par un emprunt peuvent alors se manifester en exposant l'utilisation et la somme demandée.

Conditions de l'emprunt :

- Un membre titulaire d'un premier crédit ne peut en demander un second.
- Un membre ne peut emprunter plus de ____ fois la somme de leur épargne.
- Les demandes d'emprunt peuvent être négociées pour s'adapter aux ressources du groupe.
- La totalité des fonds doit être distribuée en fin de séance.

Règlement du groupe (p3/3)

Les sanctions

Justificatif et montant des amendes :

| Amendes pour | Montant fixé (Fcfa) |
|--|---------------------|
| (1) Retard non justifié | |
| (2) Absence non justifiée | |
| (3) Malversation des cotisations | |
| (4) Non remboursement de l'emprunt (après 3 reports) | |
| (5) Non paiement de l'intérêt | |
| Bavardage durant la réunion | |
| Manque de respect aux autres membres | |
| ... | |

Raisons de destitution d'un membre du bureau :

1. _____
2. _____
3. _____

Raisons d'expulsion d'un membre :

Ex : Non remboursement du crédit dans le délais maximum de 3 mois, sans justification valable.

1. _____
2. _____
3. _____

Raisons de retrait anticipé d'un membre :

Ex : Déménagement dans une autre commune..

1. _____
2. _____
3. _____

Tableau de suivi des comptes

Exemple d'emprunt sur 3 mois :

- Le mois numéro 1, Madame Coulibaly emprunte 30.000 Fcfa dans le fonds de prêt pour son activité de commerce du poisson. Celle-ci devra rembourser cet emprunt + le taux d'intérêt de 10% le mois suivant, soit un total de 33.000 Fcfa.
- Le mois numéro 2, Madame Coulibaly ne peut régler la totalité de son emprunt, mais rem-

bourse néanmoins la somme de 10.000 Fcfa (> au taux d'intérêt obligatoire). Le total de son emprunt + le nouveau taux d'intérêt est alors de 25.300 Fcfa.

- Le mois numéro 3, Madame Coulibaly rembourse la totalité de son emprunt. Elle peut alors prétendre à un nouveau crédit.

| Date | NOM et Prénom | Objet de l'emprunt | Montant de l'emprunt | Montant rembourser | Total de l'emprunt | intérêts (minimum à rembourser) | Montant total à rembourser | Nombre de report | Signature |
|------------|-----------------|--------------------|----------------------|--------------------|--------------------|---------------------------------|----------------------------|-------------------|-----------|
| J/Mois 1/A | Coulibaly Fanta | Poisson | 30.000 | 0 | 30.000 | 3.000 | 33.000 | 0 | x |
| J/Mois 2/A | Coulibaly Fanta | Poisson | 33.000 | 10.000 | 23.000 | 2.300 | 25.300 | 1 | x |
| J/Mois 3/A | Coulibaly Fanta | Poisson | 25.300 | 25.300 | 0 | 0 | 0 | emprunt remboursé | x |

| Date | NOM et Prénom | Objet de l'emprunt | Montant de l'emprunt | Montant rembourser | Total de l'emprunt | intérêts (minimum à rembourser) | Montant total à rembourser | Nombre de report | Signature |
|------|---------------|--------------------|----------------------|--------------------|--------------------|---------------------------------|----------------------------|------------------|-----------|
| | | | (A1 - A2) | | (B1 + B2) | | C | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Calcul des sommes à rembourser :

- A1 - A2 = B1 B2 = 10% de B1 = intérêt de l'emprunt
 B1 + B2 = C C = montant total à rembourser



WASA

Mara ni Tɔno Jigijɔ

Guide pratique du formateur villageois
Créer et accompagner un groupe