



## L'ACFB, un SFD hors-pair qui œuvre pour l'autonomisation de ses clients

Siège ACFB sis à Cotonou, quartier Aïbatin 2, rue de la pharmacie Fidjrossè, Lot n°1593 parcelle A.  
02BP2268 Cotonou (Bénin)  
Tel : +22921306569 ou +22994592055  
mail: acfbsat@yahoo.fr  
site web: www.acfb-benin.org

*Dans le gotha microfinancier béninois existe depuis juillet 2004 un Système Financier Décentralisé du nom de l'Association des Caisses de Financement à la Base (ACFB). Elle est issue d'un processus de transformation intervenue au sein de l'ONG GRAPAD (Groupe de Recherche et d'Action pour la Promotion de l'Agriculture et du Développement). Au 31 décembre 2015, cette institution a réalisé un encours de crédit de 3.622.872.735 avec un portefeuille à risque de 90 jours et plus de 1.21%. Son encours d'épargne s'élève à 3.116.499.484 avec un résultat de 172.732.904 Fcfa. Après plus de 12 ans d'intenses activités, cette association a atteint sa maturité et fait partie des SFD de grande taille selon la loi n°2012-14 du 21 mars 2012 portant réglementation des SFD en République du Bénin du pays. Son leitmotiv est de satisfaire davantage les besoins de ses clients estimés à 94.393 en majorité femmes constituées en groupements dans les zones rurales et périurbaines.*

### Historique de l'ACFB

L'Association des Caisses de Financement à la Base (ACFB) a une histoire particulière du fait de sa nature et de son origine. En effet, l'ACFB est un Système Financier Décentralisé (SFD) créé dans le cadre d'une longue recherche-action conduite par des cadres de l'ONG GRAPAD (Groupe de Recherche et d'Action pour la Promotion de l'Agriculture et du Développement) à

partir des banques communautaires de type Grameen Bank. Il s'agissait d'un projet de microfinance qui consistait à appuyer les communautés à la base en vue de la création des structures locales de financement (banques communautaires) qui, à terme, devraient devenir autonomes. L'expérience a commencé en 1994 dans la commune d'Adjohoun (département de l'Ouémé)



avec l'appui financier et technique du Catholic Relief Services (CRS).

Les résultats obtenus au bout de quelques années d'exécution du projet ont permis de convaincre certains partenaires sur l'efficacité de l'approche utilisée pour permettre aux populations exclues d'accéder aux services financiers classiques comme le crédit et l'épargne. C'est ainsi que d'autres partenaires ont accepté soutenir l'initiative pour son extension à d'autres localités. Il s'agit d'AFRICARE, de l'Agence Française de Développement à travers le Projet Jeunes-Villes-Emplois, de la Banque Mondiale dans le cadre du Projet de Lotissement Concerté de Godomey, de CARE BENIN et surtout de la Coopération Danoise à travers le Projet d'Appui au Développement du Secteur Agricole (PADSA) grâce à qui l'initiative a pu aboutir et est étendue à quarante (40) communes, dans dix (10) départements sur les douze (12) que compte le pays.

En effet, le PADSA ayant très vite perçu la pertinence de la démarche des dirigeants de l'ONG GRAPAD qui ont créé en l'an 2000 un département spécialisé pour conduire au sein de l'ONG les activités de microfinance avec comme finalité la mise en place d'une institution de microfinance indépendante, n'a pas hésité à accompagner le processus.

Ce qui a constitué surtout un appât pour le PADSA a été l'intention affichée par les dirigeants du département spécialisé en microfinance dénommé Centre d'Appui

aux Systèmes de Financement de Proximité (CASFiP), à responsabiliser les bénéficiaires pour la gestion de l'institution de microfinance envisagée. Alors, à coup d'appuis financiers massifs par le PADSA, le CASFiP avec une forte implication des bénéficiaires des projets de banques communautaires qu'il a essaimés un peu partout, est parvenu à créer l'Association des Caisses de Financement à la Base en juillet 2004 avec un transfert total du pouvoir de décision aux bénéficiaires. Ceux-ci sont devenus ainsi les premiers représentants de l'institution. Et, c'est ce qui nous fait dire, au début, que l'expérience est particulière car elle a donné naissance à un SFD caractérisé par une forte représentation des femmes au niveau des membres, de la clientèle et des organes de gestion. Il est compté parmi les dix grands Systèmes Financiers Décentralisés du Pays et dispose de 17 points de service, installés sur une grande partie du territoire national et pour la plupart, dans les communes dites secondaires.

## Une évolution fulgurante des activités au fil des ans

L'ACFB a connu une évolution de ses encours de crédit et de dépôts sur une période de 12 années (2004 à 2015), ce qui la classe parmi les SFD visés à l'article 44 de la loi n°2012-14 du 21 mars 2012 portant réglementation des SFD en République du Bénin.

| Années | Encours crédit | PAR (90jrs) | Encours dépôts | Autonomie opérationnelle (%) |
|--------|----------------|-------------|----------------|------------------------------|
| 2004   | 255 323 170    | 2,1         | 198 331 985    | 67,34                        |
| 2005   | 287 119 251    | 6,5         | 235 965 555    | 52,79                        |
| 2006   | 356 693 840    | 3,6         | 217 477 310    | 57,99                        |
| 2007   | 622 883 280    | 4,1         | 343 627 891    | 64,78                        |
| 2008   | 1 308 368 240  | 2,7         | 936 394 231    | 70,68                        |
| 2009   | 1 737 684 809  | 5,3         | 1 304 023 545  | 85,46                        |
| 2010   | 1 750 933 229  | 9,7         | 1 372 304 757  | 83,08                        |
| 2011   | 2 012 119 259  | 6,9         | 1 698 601 960  | 84,71                        |
| 2012   | 2 418 194 857  | 3,0         | 2 036 412 550  | 113,82                       |
| 2013   | 2 780 011 686  | 2,7         | 2 429 297 096  | 109,97                       |
| 2014   | 3 203 755 516  | 2,1         | 2 783 231 113  | 113,59                       |
| 2015   | 3 622 872 735  | 1,2         | 3 102 195 112  | 123,15                       |



Une cliente de ACFB, revendeuse de divers

# Entretiens avec...



**Mme. Louise AGOLI-AGBO**  
**Présidente du Conseil d'Administration de l'ACFB**

**Magazine de la Microfinance : Quelles sont vos appréciations sur la gestion faite de l'ACFB par la Direction ces trois dernières années?**

Aucune œuvre humaine n'est parfaite; cependant je constate avec beaucoup de satisfaction que la Direction s'est toujours efforcée à réaliser les objectifs qui lui sont assignés. La Direction est une équipe proactive qui respecte les procédures et développe un bon système de communication. Toutes les réunions statutaires sont régulièrement tenues dans les délais. Pour finir je dirai simplement que mes appréciations sont très bonnes sur la gestion faite de l'ACFB par la Direction pour cette mandature finissante.

**MM : Parlez-nous alors de l'état de la collaboration qui existe entre le CA et la Direction Exécutive**

Dans le respect de la séparation des rôles, la collaboration se passe très bien. En notre qualité d'administrateur, nous donnons les grandes orientations et la Direction les met en exécution. Le CA se retrouve dans toutes les actions posées; ce qui confirme à nouveau qu'il y a un bon système de communication.

**MM : Le 23 juin dernier l'ACFB a tenu son AG et votre mandat a été renouvelé, quelles en sont vos impressions?**

L'AG m'a renouvelé sa confiance pour trois nouvelles années; c'est une grâce mais aussi une grande joie. Cette nouvelle confiance est le fruit du travail bien fait. Bien que ce soit mon dernier mandat, mon équipe et moi resterons toujours soudées pour de nouvelles victoires.

**MM : Dites-nous vos nouvelles orientations.**

Les nouvelles orientations vont surtout viser la rentabilité de l'ACFB. De cette manière nous aurons à:

- Accroître le volume des activités
- Maintenir une bonne qualité du portefeuille
- Mettre en place un mécanisme approprié de gestion des plaintes des clients
- Maîtriser surtout les charges de fonctionnement de l'Association
- Améliorer l'approche de recouvrement.



**M. Emmanuel GAHOU**  
**Directeur de l'ACFB**

**Magazine de la Microfinance : Monsieur le Directeur, peut-on vous connaître ?**

Emmanuel GAHOU : On m'appelle Emmanuel GAHOU et je suis le Directeur de l'Association des Caisses de Financement à la Base (ACFB) depuis sa création en juillet 2004. A ce titre, j'assume la présidence de l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés (APSFDF) du Bénin ainsi que la Présidence de la Fédération des APSFDF de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (FAPSDF-UEMOA).

**MM : Quels sont les produits et services que vous mettez à la disposition de la clientèle ?**

E.G. : La gamme est très variée mais globalement, on distingue deux grandes catégories : les produits et services financiers avec des activités d'accompagnement considérées comme non financières. Au nombre des produits et services financiers que l'ACFB met à la disposition de sa clientèle, se trouvent divers produits de crédits avec le crédit de groupe comme le plus important. En effet, le fondement même de l'Association repose sur des groupements dénommés Caisses de Financement

à la Base (CFB) qui sont organisés en de petits groupes de solidarité. Le crédit est donné au grand groupe mais réparti en son sein aux adhérents en fonction de la demande exprimée par chacun et validée par les responsables de la CFB. Ces CFB sont constituées d'au moins 80% de femmes avec un effectif moyen de 50 personnes. Près d'un millier de CFB existe aujourd'hui et c'est ce qui justifie la dominance de ce produit de crédit qui utilise comme garantie la caution solidaire.

Cette garantie ne pouvant pas favoriser la mise en place de crédits de gros montants, l'évolution des adhérents nous a amené à développer de nombreux autres produits individuels pour répondre aux besoins des adhérents évolués ainsi que des usagers. En plus du crédit, l'ACFB accompagne sa clientèle à constituer et à sécuriser son épargne et pour cela trois principaux types de produits d'épargne sont développés à savoir le Dépôt à vue (DAV), le Dépôt à terme (DAT) et une épargne spéciale permettant aux adhérents d'une CFB de devenir membre de l'Association. Il s'agit de l'épargne de soutien (ES) à laquelle il faut absolument souscrire avant de pouvoir accéder à des postes de responsabilité au sein de l'Association.

Comme autres services financiers, on peut citer le transfert d'argent (finance digitale) en cours de développement en partenariat avec les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM) que sont MOOV et MTN sans oublier un crédit spécial pour la promotion des solutions solaires (finance verte) avec l'appui de PAMIGA.

Enfin, travaillant avec des populations pour la plupart analphabètes, l'ACFB a mis en place des équipes mobiles (Promoteurs de caisses) qui se chargent de former et de sensibiliser les clients notamment ceux des Caisses de Financement à la Base pour une gestion efficace des crédits mis à leur disposition.



L'ACFB finance l'activité agricole de ses clients

**MM : Comment peut-on obtenir du crédit à ACFB et quelles sont les stratégies mises en place pour satisfaire davantage les clients ?**

E.G. : L'objectif de l'ACFB est de permettre aux populations pauvres, notamment les femmes, d'accéder facilement aux services financiers afin de développer des activités génératrices de revenus pouvant leur permettre d'améliorer leurs conditions de vie. Ces personnes ne disposant pas souvent d'actifs importants à utiliser comme garantie du crédit, la facilité qui leur est accordée est d'adhérer à l'une des Caisses de Financement à la Base (CFB) promue par l'Association ou en être un fondateur. Ainsi, elles accèdent à des crédits de faibles montants allant de 10 000 F CFA à 300 000 F CFA. Pour les autres produits de crédits, le service des opérations et les différentes agences sont instruites et disposées à tout moment à donner les informations nécessaires à la clientèle pour des choix répondant à leurs besoins.

**MM : Quels sont les indicateurs de performance qu'on peut noter au niveau de votre institution (statistiques sur les dépôts, encours de crédits, taux de remboursement, impayés etc...)?**

E.G. : Globalement, les ratios prudentiels sont régulièrement respectés. Et, en ce qui concerne les indicateurs de performance, il faut dire simplement que la croissance de l'institution n'a pas fléchi depuis sa création en 2004 jusqu'à fin 2015.

En 2004, les encours de crédit et d'épargne sont respectivement de 255 323 170 F CFA et 198 331 985 F CFA. Après 12 ans, c'est-à-dire au 31 décembre 2015, l'encours a atteint un montant de 3 622 872 735 avec une croissance moyenne annuelle de 30%. Quant à l'épargne, elle a connu une croissance similaire (33%) et sa valeur est de 3 102 195 112 à la date sus-indiquée. S'agissant de la qualité du portefeuille de crédit, le PAR à 90 jours est de 1,2% à la fin de l'exercice 2015 et est largement en dessous de la valeur maximale de 3% retenue comme norme par la BCEAO.

**MM : L'ACFB dispose-t-elle d'un Plan de Développement Stratégique ? Si oui quels en sont les grands axes ?**

E.G. : Oui, l'ACFB dispose d'un plan d'affaires quinquennal en cours de mise en œuvre depuis 2013. Il prend normalement fin en 2017 et ses principaux axes sont :

- Renforcer le cadre juridique et institutionnel de l'Association par l'obtention d'un agrément en substitution de la convention actuelle (autorisation d'exercice)
- Accroître le volume des activités pour atteindre une masse critique d'activités et développer des services et produits innovants et adaptés aux besoins de la population cible
- Accroître les ressources financières de l'Association par l'amélioration des termes de contrats avec les banques et les autres bailleurs de fonds et encourager la mobilisation de l'épargne stable à moindre coût ;
- Renforcer les infrastructures (construction de nouveaux

points de services) afin de donner plus de visibilité à l'Association et consolider la confiance du public quant à l'utilisation de ses services;

- Organiser toute l'Association autour de l'objectif d'autonomisation qui suppose la rentabilité de chacune des entités productives.

Le point fait au 31 décembre 2016, montre qu'à l'exception des encours de crédits et d'épargne qui croissent un peu lentement, plusieurs autres objectifs sont déjà atteints. C'est le cas de l'augmentation des points de services de 14 à 17, de l'accroissement de la taille de la clientèle qui a dépassé déjà l'effectif prévu à la fin du plan d'affaires en 2017. Il faut indiquer que l'agrément est obtenu en 2014 et l'Association tient toujours bon par rapport à l'autonomie opérationnelle même si cette dernière n'a pas encore atteint la norme requise qui est de 130%.

**MM : Le 23 juin dernier vous avez organisé votre AG, parlez-nous du processus de l'organisation de cette AG au niveau de votre institution**

E.G. : C'est le principe démocratique qui guide le choix des responsables à divers niveaux du système. Le mandat est fixé à trois (3) ans pour tous les élus en ce qui concerne les membres des comités de gestion (CG) des CFB, les membres des Comités d'Appui Locaux (CLA) des Agences et les membres du Conseil d'Administration (CA) au niveau national. Dans les CFB, les élections sont secrètes et les objets utilisés comme bulletins sont des produits vivriers ou autres objets de petite taille que les postulants à un poste du Comité choisissent comme symboles que les adhérents utilisent pour exprimer leur suffrage. Pour les CLA et le CA, des bulletins en bonne et due forme sont confectionnés et tout se passe

à l'image des élections classiques qui sont organisées sur le plan politique. L'institution de ce système depuis la création de l'Association a permis d'assurer une alternance régulière et un climat permanent de convivialité au niveau des entités à la base. Disons qu'à l'Assemblée générale du 23 juin 2016, l'Association a installé le Conseil d'Administration de la 5ème mandature avec les Comités à divers niveaux du système.

**MM : Quelles sont les grandes résolutions issues de cette assemblée ?**

E.G. : Les principales résolutions prises lors de l'AGN de juin 2016, se présentent comme suit :

- Organisation après l'AGN, d'une cérémonie spéciale de remise de prix aux meilleurs épargnants lors de la prochaine journée internationale de la femme.
- Transformation de l'Agence de Ouaké en guichet avec son rattachement à l'Agence de Djougou .
- Mise en conformité du statut du personnel de l'ACFB avec la convention collective régissant les SFD en république du Bénin.
- Exigence de la carte Lépi ou carte nationale d'identité pour les crédits individuels CFB de montant supérieur à trois cent mille (300 000) francs ;
- Création d'un numéro de téléphone pour la plainte directe des adhérents et des usagers ;
- Licenciement pur et simple de tout agent impliqué dans le détournement de fonds, les Dépôts de Garanties Progressives (DGP) en particulier, quel que soit le montant.

**MM : Dites-nous les réformes en cours actuellement au sein de votre structure ?**

E.G. : Disons que beaucoup de réformes ont pour asymptotes les résolutions prises lors de l'Assemblée Générale Nationale du 23 juin 2016. Mais les réformes les plus importantes en cours sont :

- L'amélioration du système d'information de gestion (SIG) afin de pouvoir développer à grande échelle la finance digitale ;
- La création d'une entité spéciale pour la gestion des performances sociales de l'Association ainsi que les innovations favorables au développement de la finance verte ;
- La création d'un numéro vert pour être à l'écoute permanente des clients afin de les mettre réellement au centre des interventions de l'Association.



Phase électorale lors des assises de l'Assemblée Générale Ordinaire 2016

**MM : Quels sont les outils de management des ressources humaines que vous utilisez ?**

E.G. : L'amélioration continue des performances de l'Association étant une grande priorité pour les dirigeants, le renforcement des compétences des agents à divers niveaux constitue un impératif. C'est pourquoi une attention particulière est accordée au recrutement des agents et à leur formation continue. Pour un suivi de la carrière des agents, l'Association s'est doté d'un logiciel qui est en cours d'opérationnalisation.

Aussi, la sécurité sanitaire des agents est-elle assurée à travers leur affiliation à la CNSS et une assurance santé souscrite auprès d'une compagnie de la place. En plus de tout ce qui précède, les agents les plus méritants sont régulièrement motivés pour la qualité de leurs contributions aux performances de l'Association.

**MM : Vos perspectives**

E.G. : L'ACFB envisage à travers son nouveau plan d'affaires qui couvrira la période 2017-2019 d'améliorer la portée de ses activités en :

- Etendant ses interventions à de nouvelles zones ou en les renforçant à l'intérieur des zones déjà couvertes
- Améliorer le système informatique en place pour faciliter le développement de la finance digitale
- Créer une unité spéciale au sein de l'Association pour la gestion de ses performances sociales
- Préparer la transformation éventuelle de l'ACFB vers la création de deux entités dont une pour l'accompagnement en termes de renforcement des compétences des cibles actuelles (Association) et l'autre pour une microfinance plus professionnalisée avec une durabilité plus certaine (Société).



**Herman VAN DE VOORDE**  
**Consultant indépendant**

**Magazine de la Microfinance : Monsieur, nos lecteurs peuvent-ils vous connaître ?**

Herman Van de Voorde : Je m'appelle Herman Van de Voorde, économiste de nationalité belge, je travaille au Bénin depuis

1999, d'abord pour la DANIDA, ensuite pour BORNEfonden et TechnoServe et maintenant comme consultant indépendant.

**MM : Comment avez-vous connu l'ACFB et que pouvez-vous nous dire de ce Système Financier Décentralisé par rapport à votre collaboration?**

H.V.V. : En tant que Conseiller Technique Senior de la DANIDA, j'ai travaillé au Projet d'Appui au Développement du Secteur Agricole (PADSA I et II), entre 1999 et 2010. Lors de mon passage au PADSA I, en tant que Conseiller Technique au niveau de la Composante Privée, j'ai, entre autre, collaboré avec l'ONG GRAPAD (Groupe de Recherche et d'Action pour la Promotion de l'Agriculture et du Développement), où j'ai connu plusieurs futurs cadres de l'ACFB, notamment son Directeur Emmanuel GAHOU. Ensuite, GRAPAD a donné naissance à ACFB, avec laquelle une collaboration a été initiée tout au long du PADSA II, dans le cadre de la CAFiR (Composante d'Appui au Financement Rural). Ma contribution a été d'accompagner le processus d'autonomisation de l'ACFB, en étant co-responsable de la gestion de trois fonds : le Fonds de Professionnalisation, le Fonds d'Appui et de Bonification et le Fonds de Garantie.

**MM : Aujourd'hui ACFB fait partie des grands SFD du Bénin, selon vous quels sont les facteurs qui ont favorisé ce développement de l'Association ?**

H.V.V. : Je pense sincèrement que les éléments les plus importants ont été :

- L'engagement total et le professionnalisme du personnel de l'ACFB
- Sa capacité de s'adapter en permanence aux contextes changeants de la microfinance au Bénin et dans la sous-région
- Son aptitude de savoir quels sont les besoins de ses clients, notamment les femmes en milieu rural
- La rigueur dans la gestion de l'association

**MM : Vous avez été le Conseiller Technique du Programme (PADSA) qui a été à la base de l'essor de l'ACFB. Quels sont les apports spécifiques du programme qui ont favorisé cet essor selon vous ?**

H.V.V. : Je l'ai déjà abordé, je pense que la DANIDA a trouvé la bonne approche d'appui à l'ACFB qui est de faire faire, d'accompagner et d'apporter des appuis si nécessaire. La DANIDA a donné confiance à l'expertise présente à l'intérieur de l'Association et n'a fait qu'orienter et appuyer en cas de besoin seulement. Enfin, je pense que la CAFiR a trouvé le bon chemin pour encourager l'ACFB de toujours continuer à chercher à s'améliorer. L'appui de la DANIDA, bien que massif, est orienté de manière à permettre à l'association d'avoir comme objectif permanent son autonomisation sans trop compter sur les autres (appuis externes).

**MM : Comment appréciez-vous la gouvernance de l'Association et que peut-on faire pour l'améliorer ou la rendre plus efficace ?**

H.V.V. : Il est vrai que j'ai cessé d'accompagner l'ACFB à travers PADSA depuis un bon moment, mais à travers mes autres missions au Bénin qui ont suivi celle à la DANIDA, j'ai pu constater que la structure a poursuivi son chemin et a continué à se développer davantage. Ceci n'aurait pas été possible sans une gouvernance répondant aux normes du secteur. La gestion rigoureuse de la Direction a certainement contribué également aux succès enregistrés aujourd'hui. Enfin, les efforts déployés par l'ACFB dans le domaine des restructurations institutionnelles vont, j'en suis sûr, consolider les acquis et permettre à solidifier son ancrage dans l'environnement de la finance béninoise.

**MM : Qu'avez-vous d'autres à dire sur l'ACFB ?**

H.V.V. : Je voudrais tout particulièrement remercier tout un chacun à l'ACFB pour sa collaboration franche depuis toutes ces années, en premier lieu le Directeur GAHOU, et aussi pour m'avoir accepté comme membre de cette belle famille qu'est l'ensemble des personnels et membres/clients de l'ACFB. Mon passage éphémère dans cette structure est resté toujours une fierté pour moi ; constater que ma petite collaboration a pu contribuer quelque peu à la croissance de l'ACFB me donne une très grande satisfaction. Je souhaite que son développement ne cesse de croître et je peux rassurer vos lecteurs que l'ACFB restera gravée dans mon cœur à jamais. Bon vent à l'ACFB !

## Les clientes de l'ACFB parlent...

*Témoignage de Julienne AGBOZOGNIGBE*

« Je réponds au nom d'AGBOZOGNIGBE Julienne épouse AGNANTCHEME. Il y a environ onze ans que je suis avec l'ACFB en qualité de cliente. Je suis satisfaite des différents



produits et services développés à l'ACFB. Il a été mis en place dans les groupes un système de cotisation pour le renforcement de la solidarité. Pour prévenir les cas de décès, d'invalidité et autres, l'ACFB est en partenariat avec NSIA-VIE. Sans fausse modestie, je me permets de dire que les produits et services développés sont parmi les meilleurs au Bénin. Je souhaiterais que la garantie financière pour le crédit individuel des membres évolués de nos groupements soit revue à la baisse. Nous subissons trop de difficultés avec les tontiniers de l'informel et pour cela nous serons très heureux de voir l'ACFB lancer un produit similaire dans nos quartiers. »

*Témoignage de Lucie HOUNGBEDJI*



« Je me nomme HOUNGBEDJI Lucie née DOUKPO, je suis membre d'un groupement à Hlazounto du nom de CFB FIFA. Je peux me permettre de dire que je suis avec l'ACFB en tant que cliente, il y a environ une quinzaine d'années. Depuis que j'ai connu l'ACFB, je n'ai plus cherché à être cliente des autres institutions de la place; c'est vous dire que l'ACFB a conçu des produits adaptés à la situation socio-économique de la femme béninoise. Les services offerts sont de très bonne qualité. Grâce à l'ACFB j'ai bénéficié de voyages d'échanges d'expériences sur le Sénégal et le Burkina-Faso. Les différents crédits obtenus ont fait prospérer mon commerce si bien que j'ai pu acheter une parcelle et réaliser des chambres à louer. Toujours grâce à l'ACFB j'ai pu supporter les frais de soutenance et de voyage sur Abidjan pour un enfant qui aujourd'hui est totalement indépendant ; alors, que de bonnes appréciations de ma part! Je souhaiterais que nous parvenions à faire nos remboursements de crédit, les dépôts et retraits de fonds à partir de nos portables. Pour finir je rêve d'une ACFB qui passe de statut de SFD pour devenir BANQUE. »

**Magazine de la Microfinance : Madame, nos lecteurs peuvent-ils vous connaître?**

Cathérine AHOANGNIMON : On m'appelle Cathérine AHOANGNIMON épouse DJIDONOU. Je suis la présidente

de la Caisse de Financement à la Base (CFB) dénommée «JESUTIN1» à Sahoro-hounhoué dans la commune d'Adjohoun. J'ai été la première Présidente du Conseil Local d'Administration de ACFB/Adjohoun et si ce n'était pas le principe d'alternance très partagé au niveau des membres de l'ACFB mon mandat continuerait d'être renouvelé.

**MM : Parlez- nous un peu de vos activités économiques**

CA : J'ai commencé par la vente au détail de l'huile rouge et de la boisson locale appelée « sodabi ». Avec l'appui de l'ACFB, je produis moi-même de l'huile rouge, la boisson locale et beaucoup d'autres dérivés du palmier à huile que je revends en gros aux détaillants.

**MM : Pouvez-vous nous parler de vos réalisations ?**

CA : Oui, pour la petite histoire j'ai commencé mes activités à pied, ensuite j'ai acquis un vélo et aujourd'hui je mène ces activités avec ma propre moto. Je ne fais pas seul le travail, j'utilise une main d'œuvre qui me coûte environ cinquante mille francs par mois. Je contribue beaucoup aux dépenses du foyer (éducation et nourriture des enfants). J'ai mis dans le transport deux motos BAJAJ qui m'appartiennent. Je suis entrain de finaliser la procédure pour l'achat d'une palmeraie.



**Catherine AHOUANGNIMON sur sa moto**

**MM : Cela fait combien de temps que vous êtes avec l'ACFB en tant que cliente ?**

CA : Ma collaboration avec l'ACFB date du temps de GRAPAD ; alors je peux me permettre de dire que je suis avec l'ACFB en tant que cliente, il y a environ une vingtaine d'années.

**MM : Comment appréciez-vous leurs produits et services ?**

CA : Je vous disais tout à l'heure que ma collaboration avec l'ACFB date de plus de vingt ans. C'est vous dire que si je suis restée depuis ce temps dans le système c'est parce-que ma satisfaction est totale. Pour les femmes rurales comme moi, leur crédit de groupe est très adapté. Ce crédit nous donne la possibilité de coupler le remboursement avec l'épargne. Ainsi, à partir de notre épargne, nous faisons des réalisations qui étonnent notre entourage. L'ACFB est comparable à une épouse qui ne vous donne jamais l'occasion de "mettre le pied dehors". Je bénéficie régulièrement de formations si bien que le suivi et la bonne gestion de mes activités se passent très bien. Actuellement j'ai obtenu un crédit de six cent cinquante mille (650 000) francs CFA que je gère correctement.

**MM : Que souhaitez-vous que l'ACFB puisse faire pour vous satisfaire davantage ?**

CA : Actuellement, j'ai besoin de certaines machines pour alléger la pénibilité de mon travail et accroître surtout les revenus. Je souhaiterais donc que l'ACFB me donne un crédit spécial d'équipement afin que je puisse les acquérir.



**Catherine AHOUANGNIMON au cours du processus de production d'huile rouge**



## Kissédjo KOUNOU

« Grâce à ACFB, j'ai acquis des palmeraies, construit une maison mise en location et je subviens aux besoins de ma famille »

**Magazine de la Microfinance : Bonjour Madame, nos lecteurs peuvent-ils vous connaître?**

Kissédjo KOUNOU : Je suis KOUNOU Kissédjo Veuve ALIHOUENOU, je suis la présidente du groupement « GBEDOKPO 1 » à Dossivi-agua dans la commune d'Adjohoun. Je suis l'actuelle Vice Présidente du Comité Local d'Appui (CLA) de l'Agence ACFB d'Adjohoun.

**MM : Parlez- nous un peu de vos activités économiques**

KK : Je vends les produits vivriers (maïs, haricot...). Je fais le stockage et la vente de l'huile rouge. Aujourd'hui je suis propriétaire de deux palmeraies.

**MM : Présentez-nous vos réalisations ?**

KK : Oui, comme je l'ai dit tantôt, j'ai acquis deux palmeraies dont les conventions de vente ont été toutes finalisées. Actuellement, j'ai entrepris l'acquisition d'une troisième palmeraie. J'ai construit trois chambres en matériaux définitifs qui sont mises en location. Pour l'éclairage de ma maison, j'ai acheté des solutions solaires. Je suis à la fois père et mère pour mes enfants et j'espère que vous comprenez toute l'implication.

**MM : Cela fait combien de temps que vous êtes avec l'ACFB en tant que cliente ?**

KK : Il y a plus d'une quinzaine d'années que je suis avec l'ACFB en qualité de cliente.

**MM : Comment appréciez-vous les produits et services ?**

KK : J'ai collaboré déjà avec une autre structure avant de connaître l'ACFB et je peux vous avouer que le système que j'ai découvert avec l'ACFB est inédit. Des améliorations sont souvent apportées au système si bien que les produits sont toujours adaptés. J'ai débuté à ACFB avec un crédit de 25.000 FCFA sans épargne préalable. Aujourd'hui j'ai en main un crédit de 3 500 000 FCFA et je vous laisse deviner mon épargne que je ne souhaiterais pas révéler ici. Pour moi l'ACFB est une œuvre divine pour l'amélioration des conditions de vie des populations pauvres.

**MM : Que souhaitez-vous que l'ACFB puisse faire pour vous satisfaire davantage ?**

KK : Que l'ACFB se fasse connaître partout en réalisant un documentaire sur ses activités. Ce documentaire pourra être largement diffusé afin que des partenaires notamment sociaux puissent en prendre connaissance et viennent renforcer davantage les bons résultats qui sont obtenus. Ceci permettra aussi d'élargir l'expérience à d'autres populations démunies.



**La cliente Kissédjo KOUNOU dans l'une de ses palmeraies**