



**Ali Badini**

Directeur Général de CREDIT ACCESS

## « Nous distribuons plus de 4 milliards FCfa de crédits par mois »

Le patron de cette institution de microfinance à succès revient sur les performances de son entreprise et prodige des conseils aux PME en quête de financements bancaires.

*Interview réalisée par Valentin Mbougoung*

### **Pouvez-vous nous présenter CREDIT ACCESS ?**

CREDIT ACCESS est un Système Financier Décentralisé (SFD), communément appelé Institution de microfinance et constitué en

Société Anonyme avec conseil d'administration en 2003. En activité depuis 2005, CREDIT ACCESS dispose d'une cible variée et constituée de plusieurs profils que sont les salariés, les micro entrepreneurs, les petites

et moyennes entreprises et les particuliers. Pour chacune des cibles évoquées, nous disposons de solutions de financement, d'épargne, de monétique, d'assurance et de transferts adaptées à leurs besoins.

En termes de couverture réseau, nous sommes présents dans la quasi-totalité des communes du District d'Abidjan et dans certaines localités de l'intérieur du pays notamment à San Pedro, Daloa, Bouaké, Méagui, Korhogo et bientôt à Katiola et Anyama. Cette représentation est soutenue depuis le début de l'année par notre réseau de correspondants bancaires ou d'agents tiers afin de nous rapprocher davantage de nos clients. Ainsi, ces derniers pourront effectuer leurs opérations en toute disponibilité et en toute facilité dans l'ensemble de nos points de service.

**Votre établissement est connu pour ses performances dans le secteur de la microfinance. Pouvez-vous revenir sur vos résultats de l'exercice 2021 ?**

CREDIT ACCESS poursuit sa marche de croissance et dans plusieurs domaines, nous enregistrons des taux de croissance importants.

Pour parler des plus significatifs, retenons que le volume de crédits déboursés a doublé entre 2020 et 2021 le portant ainsi à plus de 34 milliards de FCFA contre 17 milliards l'année précédente. Cette tendance haussière s'est fait remarquer au niveau de l'encours de crédit qui est passé de plus de 13 milliards à environ 23 milliards de FCFA sur la même période. Aujourd'hui, notre capacité de distribution mensuelle de crédits au profit des PME se chiffre à plus de quatre milliards de FCFA.

Quant à l'encours d'épargne, nous avons réussi à le mobiliser pour plus de 24 milliards de FCFA en 2021 contre 15 milliards l'année précédente soit un taux de progression de 63,48%.

Et ces performances corroborent bien le résultat de l'exercice qui a observé une progression de plus de 80% en 2021.

*“ En 6 ans, entre 2014 et 2020, l'encours de crédit de CREDIT ACCESS est passé de 183 millions FCFA à environ 15 milliards de FCFA. ”*

**Quelle est la place du digital dans votre dispositif ?**

Nous accordons un point d'honneur au digital et c'est pourquoi nous avons, depuis quelques années, amorcé la transformation digitale de nos produits et services. Et pour sceller le trait d'union entre nos produits et leur usage à distance, nous avons développé une application mobile l'« e-Access » afin de donner la possibilité à nos clients de consulter en temps réel leurs mouvements, de recharger à distance leurs cartes bancaires, d'effectuer des virements domestiques entre comptes internes, d'effectuer des mises à disposition de fonds et bien d'autres.

De plus, à travers notre plateforme technologique de collecte de l'épargne, l'« Access mobile », nous réussissons à mobiliser l'épargne clientèle. Cette solution permet à nos clients d'épargner via les smartphones détenus par nos agents commerciaux disponibles sur le terrain et les collectes effectuées permettent à nos clients, sans se déplacer physiquement, de rembourser de façon fractionnée leurs crédits, de cotiser pour leurs plans d'épargne, de payer leurs primes d'assurances liées à leurs souscriptions.

**En 6 ans, entre 2014 et 2020, l'encours de crédit de CREDIT ACCESS est passé de 183 millions FCFA à environ 15 milliards FCFA. Quels sont vos apports dans le domaine du financement, dans une économie où le sous-financement des PME, notamment celles exerçant dans**

**le secteur informel, reste sujet à caution ?**

Il est vrai qu'en seulement six années, nous avons réussi à transformer radicalement le visage de notre Institution à tous points de vue, ce qui n'était pas gagné d'avance au regard de notre antériorité.

Grâce aux réformes profondes que nous avons menées, nous pouvons effectivement constater leurs effets sur la plupart de nos indicateurs clés de performance.

Pour répondre au second volet de votre question, je peux affirmer que notre apport dans l'économie ivoirienne s'inscrit globalement dans le cadre de la contribution du secteur de la microfinance à l'économie ivoirienne. De mon point de vue, la microfinance est un puissant outil de développement. Tenez bien, si nous sommes d'accord que le secteur informel contribue pour 20 à 30 % dans le PIB de la Côte d'Ivoire, nous devons également admettre que ce secteur est largement tiré par le haut du fait de sa proximité avec les Institutions de microfinance. Les activités menées dans le secteur informel étant essentiellement financées par les microfinances, nous contribuons ainsi au développement de cette économie de masse qui représente par ailleurs, 90% des emplois sur l'ensemble du territoire national.

Pour CREDIT ACCESS spécifiquement, il faut noter que notre apport peut se mesurer d'une part, par notre contribution au financement de l'économie locale. Sur les cinq dernières années, ce sont plus de 25 mille clients qui ont bénéficié de

financements pour un volume de plus de 80 milliards de FCFA. Et nos engagements prennent du volume d'année en année et permettent mécaniquement à nos nombreux clients de développer leurs activités, de créer des emplois et de jouer pleinement leur rôle dans le tissu productif et dans la formation des richesses du pays.

**Mais encore...**

Nos actions contribuent largement à accélérer la bancarisation de nos populations au regard de leur impact sur le terrain et de notre forte capacité à desservir plus de dix mille clients par jour. Cette approche contribue à mieux structurer les activités de nos micro entrepreneurs en développant en eux la propension à l'épargne mais aussi en leur garantissant un accès au financement et à d'autres services non financiers.

**Quel regard portez-vous sur le secteur de la microfinance en Côte d'Ivoire ? Est-il suffisamment outillé pour relever les défis de l'inclusion financière et de l'émergence des champions nationaux ?**

C'est vrai que le secteur de la microfinance a pâti à un moment donné d'une mauvaise réputation dans notre pays ; toutefois, les indicateurs ont évolué et je dirais même, dans le bon sens comme on peut l'observer dans l'ensemble des pays de l'espace UEMOA.

Nos encours de crédits, d'épargne ainsi que le niveau de fonds propres ont crû de façon significative et le potentiel de croissance reste largement positif avec un taux de pénétration moyen de 10 % en Côte d'Ivoire.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, nous sommes bien fournis en matière d'inclusion financière avec un taux global de 78% majoritairement porté par les



**“ Sur les 5 dernières années, plus de 25 000 clients ont bénéficié de financements de plus de 80 milliards de FCFA ”**

opérateurs de téléphonie mobile à près de 40%. Les microfinances y contribuent à environ 15% avec un important réservoir d'inclusion dans les zones rurales et auprès des femmes.

Vous conviendrez en conséquence avec moi que le secteur de la microfinance

dispose non seulement d'une marge considérable en matière de taux de pénétration et a un rôle important à jouer comme vecteur d'accélération de l'inclusion financière de nos populations.

Et pour répondre au second volet de votre question, celle de savoir si la microfinance est outillée pour relever les défis de l'émergence

des champions nationaux, je répondrais par l'affirmative. Au risque de paraître narcissique mais abordant ce point avec la plus grande humilité et objectivité, permettez-moi d'affirmer que CREDIT ACCESS est un champion national.

### Expliquez-nous...

Voici une Institution à capitaux privés nationaux qui a traversé de très grosses tendances lourdes mais qui a réussi à coup de réformes profondes à se projeter parmi les Institutions de microfinance de référence en Côte d'Ivoire comme en témoigne sa distinction en qualité de meilleure microfinance décernée par l'initiative «la finance s'engage» en 2019. Pour moi donc, cette Institution représente un vrai champion national !

En dehors de mon champion, CREDIT ACCESS, je pense que le secteur de la microfinance est un véritable laboratoire d'émergence de champions nationaux et la démonstration est toute simple. Quantitativement, les services de la microfinance s'adressent à la masse et à ce jour ce sont plus de 4 millions de personnes qui sont concernées directement et plus du triple indirectement. Qualitativement, ces services sont orientés vers les PME dont les  $\frac{3}{4}$  exercent dans le secteur informel et il n'est point besoin de rappeler que les microfinances sont celles-là qui comprennent le mieux la philosophie de fonctionnement de ces PME et de leurs activités. Et si vous vous référez aux spécificités des activités des champions nationaux distingués par notre pays, vous comprendrez très vite que la microfinance n'aura pas été très loin car chaque jour, nous nous engageons à leurs côtés, nous les éduquons financièrement, nous libérons en eux leur plein potentiel en leur permettant de se focaliser sur leur business, à charge pour nous de les financer avec diligence. Et les voir évoluer et réussir, reste notre plus grande fierté.



*“ Au risque de paraître narcissique mais abordant ce point avec la plus grande humilité et objectivité, permettez-moi d'affirmer que CREDIT ACCESS est un champion national. ”*

### Quels conseils prodigueriez-vous à une PME recherchant un financement de CREDIT ACCESS ou de toute autre banque ?

Toute PME désireuse de bénéficier d'un financement doit nécessairement être capable de répondre à cette question triviale : quelle est la nature ou le type de financement le plus approprié à mon activité ?...Répondre à cette interrogation commande de distinguer les besoins en dette ou en capital. Les ressources attendues seront-elles destinées au bas ou haut du bilan ? La réponse à cette dernière question va donc orienter le choix de l'entité de financement qui pourrait être un capital risquer, une microfinance ou une banque.

Je conseillerais aussi de se tourner vers une Institution qui met au centre de ses préoccupations la

qualité de service et qui fait du financement des PME son credo. Rien n'est plus contraignant pour un chef d'entreprise que de ne pas pouvoir disposer de ressources pour le développement de ses activités et pour moi cette contrainte devrait peser sur les intermédiaires financiers et non, sur nos vaillantes TPE et PME. Garantir cela favoriserait à n'en point douter le développement de l'économie de masse que ces entreprises constituent et permettrait à leurs promoteurs de satisfaire leur utilité sociale.

Enfin, je demanderai à ces promoteurs de porter leur choix sur celui de notre champion, CREDIT ACCESS qui sera à mesure de leur proposer un panier de produits et services financiers attrayants et compétitifs pour le développement de leurs activités.