



Zoom microfinance

Sommaire

Avantages et contraintes
des différents acteurs financiers

Les stratégies pour
augmenter la couverture des
services financiers

Le paysage de la microfinance
au Cameroun

Présentation des MC2

Un linkage à plusieurs étages

De l'urbain au rural et
de la tradition à la modernité

Les principaux services financiers
offerts par les MC2

Quelques statistiques

La mise en relation
peut intéresser tout le monde ...

Conclusion

Le « linkage » entre une institution de microfinance et le secteur bancaire moderne: le cas des MC2⁽¹⁾, de l'ONG ADAF⁽²⁾ et de Afriland First Bank au Cameroun.

Dans les pays en voie de développement et plus particulièrement en Afrique subsaharienne, une majorité de la population continue à vivre sous le seuil de pauvreté, ce qui la met en marge des processus de développement. Cette situation touche particulièrement les zones rurales.

L'intégration de ces populations dans des stratégies adaptées de lutte contre la pauvreté est sans doute l'une des conditions d'un développement harmonieux et durable.

Parmi les stratégies d'intégration des plus pauvres, la réalisation d'infrastructures, l'éducation, la formation, la santé sont des éléments déterminants. Mais le développement de services financiers apparaît de plus en plus comme un élément clé également.

Ces services financiers sont dans les faits souvent offerts par des entités informelles (tontines, usuriers, réseaux de parents et amis, ...) ou semi-formelles (coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit, ONG, ...). Parallèlement, des institutions financières formelles tentent de développer des produits adaptés aux besoins des populations marginalisées. Peut-on envisager des stratégies convergentes entre le secteur financier informel et le secteur financier formel dans la rencontre des besoins de ces populations, est l'une des questions auxquelles ce numéro de Zoom microfinance tente de répondre en s'appuyant sur l'expérience des Mutuelles Communautaires de Croissance – MC2 – au Cameroun.

1) Mutuelles Communautaires de Croissance

2) Appropriate Development for Africa Foundation

Avantages et contraintes des différents acteurs financiers

Ce type de structures informelles ou semi-formelles présente sans conteste un certain nombre d'avantages: flexibilité, procédures simples, bonne connaissance du milieu, proximité des clients, capacités d'innovation, taux de recouvrement élevés, ... mais cumulent par ailleurs des caractéristiques peu propices à un développement soutenu des zones rurales: crédits orientés vers le court terme, montants de crédits limités, faible gamme de services financiers offerts, manque de fonds, faible information sur les marchés, niveau de formation des ressources humaines déficient, normes de sécurité peu élaborées, taux d'intérêts élevés, ...

De leur côté, les banques commerciales qui auraient pu jouer un rôle dans la mobilisation et l'allocation de ressources financières rurales, rencontrent un certain nombre de contraintes :

- coûts de transaction élevés et lourdeur des procédures ;
- mauvaise connaissance du marché, des besoins et des caractéristiques économiques et socio – culturelles et des comportements de la clientèle rurale ;
- mauvaise connaissance du fonctionnement des institutions financières semi-formelles ;
- absence de garanties conventionnelles en milieu rural.

Il faut dès lors constater qu'il existe un éloignement géographique (pas de réseau décentralisé), culturel, organisationnel et économique entre ces établissements et les réalités rurales. Et pourtant, les banques, même si la dimension de développement ne constitue généralement pas l'axe central de leur stratégie, ont des atouts à faire valoir :

- une plus grande variété de services financiers ;
- des infrastructures et des systèmes existants et bien rodés ;
- des possibilités plus importantes d'accès au financement ;
- un personnel relativement plus qualifié et spécialisé en techniques bancaires ;
- des normes de sécurité mieux élaborées.

Les stratégies pour augmenter la couverture des services financiers

Dès lors, le souhait de développer un système financier servant une majorité de la population implique différentes stratégies possibles :

- une institution financière formelle adapte sa structure, ses services, ses produits à ce nouvel environnement (ce que l'on qualifie de downgrading) ;
- une institution financière informelle améliore sa structure, son organisation, la qualité et la quantité de ses services afin de répondre à des besoins croissants (upgrading) ;
- le linkage entre les deux types d'institutions permet de capitaliser les avantages comparatifs et potentiels pour une plus grande efficacité dans l'offre de services financiers.

Une stratégie de linkage bien menée permet donc la combinaison du downgrading et de l'upgrading.

Le cas du Cameroun avec Afriland First Bank, ADAF et MC2 est présenté en guise d'illustration ci-après.

Le paysage de la microfinance au Cameroun

Le secteur de la microfinance au Cameroun est largement dominé par les associations ou coopératives d'épargne et de crédit (80%). Ces structures sont tenues de solliciter un agrément pour exercer leur activité. Les conditions d'exercice de l'activité de microfinance sont définies au niveau de la sous région par la Communauté Economique et Monétaire d' Afrique Centrale.

Trois catégories d' IMF sont prévues: celles qui ne traitent qu'avec leurs membres (associations, coopératives); celles offrant des services financiers à des tiers (avec statut obligatoire de société anonyme) et celles qui sont limitées à l'offre de crédit.

Peu de statistiques récentes sont disponibles. Cependant, on peut estimer que 558 IMF étaient actives dans le pays en 2005. Parmi celles-ci, 379 (68%) représentaient les trois réseaux⁽³⁾ les plus importants du pays qui totalisaient plus de 60% de l'épargne et plus de 80% des clients.

L'importance du secteur reste relativement modeste. En 2000, le taux de pénétration était de 7%, le volume de l'épargne représentait 6% du total national et les crédits 4,3% des chiffres nationaux. Ces proportions ont probablement évolué positivement mais des statistiques précises font défaut.

La répartition géographique des IMF est inégale: seules 48% des IMF étaient actives dans les zones rurales. Le secteur présente également une autre caractéristique marquante: la progression de la captation de l'épargne ne s'accompagne que faiblement d'une augmentation des volumes de crédits.

3) Caisses Villageoises d' Epargne et de Crédit Autogérées (CVECA), Cameroon Cooperative Credit Union League (CAMCCUL) et MC2 (Mutuelles Communautaires de Croissance).

Présentation des MC2

Tout d'abord, pourquoi le sigle MC2?

De façon imagée, parce qu'il s'agit de multiplier les moyens (M) et les compétences (C) de la communauté (C)

Les Mutuelles Communautaires de Croissance sont créées dans le souci d'intégrer les zones rurales dans le processus de développement. Ce sont des microbanques créées et gérées par les membres d'une communauté dans le respect de leurs valeurs socio – culturelles avec l'assistance technique de l' ONG ADAF et le parrainage de Afriland First Bank.

La mission principale d'une MC2 est de doter les populations rurales d'un instrument de développement qui favorisera l'épanouissement de l'individu et de la communauté rurale entière. Différentes phases se succèdent dans leur mise en place:

- sensibilisation des populations et des « élites » locales; étude de faisabilité;
- constitution du fonds d'établissement (capital social, en moyenne de 15 millions FCFA par mutuelle);
- assemblée générale constitutive, élection des organes et engagement du personnel (3); c'est le conseil d'administration qui joue le rôle de comité de crédits: il est encadré et appuyé dans cette fonction par un représentant de ADAF ou AFRILAND qui apporte les conseils nécessaires et vérifie le respect des principaux ratios prudentiels.
- les 3 employés (trésorier, comptable, caissière) sont formés pendant 6 mois par ADAF et AFRILAND;
- ouverture effective du guichet rural;
- mobilisation de l'épargne et de dépôts: pour adhérer, il faut payer un droit de 2.500 FCFA en moyenne, acheter 10 parts sociales (10.000 FCFA) et s'engager à épargner au moins 1.000 FCFA par mois.

- affectation de cette épargne au financement d'activités économiques individuelles créatrices de richesses;
- réalisation de projets économiques communautaires dégageant les plus values nécessaires au financement du développement;
- développement de projets sociaux communautaires avec les ressources générées dans la phase antérieure (écoles, entretien de routes, eau potable, ...)

Les MC2 sont donc la propriété de leurs membres qui la contrôlent. Chaque MC2 définit les taux d'intérêts qu'elle pratique. Pour la rémunération de l'épargne, cela varie de 2,5 à 4% par an. Les crédits sont généralement distribués à un coût annuel variant de 10 à 15% (soit moins que le « marché »). Les MC2 considèrent en effet qu'il n'est pas normal d'imposer des taux élevés aux pauvres dans une stratégie de lutte contre la pauvreté. Pour maîtriser leurs coûts, les MC2 privilégient l'action sur d'autres variables comme la qualité du portefeuille, le volume des dépôts et l'économie d'échelle.

Un linkage à plusieurs étages

■ entre AFRILAND, ADAF et MC2:

La population locale constitue dans tous les cas le moteur de la MC2: le « géniteur et le gérant ». La constitution des fonds d'établissement (ou parts sociales) est fondamentale en ce sens. Dans les zones les plus défavorisées, des fonds extérieurs remboursables peuvent cependant être mobilisés pour ne pas entraver la réalisation du projet. En général, une MC2 atteint l'équilibre après 4 ou 5 ans.

ADAF est une ONG qui apporte des compétences à la MC2 au niveau du développement des capacités institutionnelles: étude de faisabilité, sensibilisation des

populations, contrôle et suivi comptable, formation des agents en microfinance et développement rural, suivi et évaluation, intermédiation avec des partenaires nationaux ou internationaux.

AFRILAND FIRST BANK exerce différentes fonctions: audit externe des MC2, formation des agents aux opérations bancaires, sécurisation des liquidités des MC2, transferts de fonds à partir ou vers les MC2, refinancement des MC2.

■ avec la SAAR (Société Africaine d'Assurance et de Réassurance):

Dans cette relation, les caisses du réseau des MC2 s'assurent contre les vols, les braquages, les incendies et dommages divers. Parallèlement, les clients des MC2 sont assurés contre le décès et l'invalidité.

ADAF a lancé, après étude, la promotion de mutuelles de santé dans le réseau des MC2, en collaboration avec ces dernières. La première mutuelle de santé a ouvert ses portes le 18 janvier 2006 à Doumbouo, avec pour parrain la MC2 de Doumbouo et l'assistance technique d'ADAF. Il est envisagé de réassurer les membres des mutuelles de santé auprès des compagnies d'assurance, dont la SAAR.

Les membres des MC2 ont ainsi l'opportunité d'accéder à des services formels d'assurance. De leur côté, les MC2 améliorent leurs perspectives de rentabilité en se protégeant mieux contre les risques d'impayés.

■ avec les institutions informelles:

Des entités informelles telles que les tontines et des groupes de paysans et de femmes adhèrent aux MC2 et peuvent à la fois y sécuriser leurs excédents de trésorerie et se faire refinancer. Ce type de mise en relation est très important dans

le dispositif car il permet d'assurer que des groupes parmi les plus pauvres et les plus vulnérables accèdent aux services des MC2, de manière efficace et à un moindre coût (effet de levier lié aux groupes).

Des partenaires internationaux (MISEREOR, CORDAID, SOS FAIM, CGF, Afriland First Bank,...) ont ainsi contribué à appuyer financièrement les actions des MC2 et ADAF, à la mise en place des lignes de crédit spécifiques destinées à cette catégorie de membres.

De l'urbain au rural et de la tradition à la modernité

Outre ces liens de type institutionnel, le modèle des MC2 présente deux particularités importantes :

► **il fait le lien entre les populations urbaines et rurales.**

La MC2 rassemble les populations rurales et urbaines issues d'une même communauté. Elle apparaît donc comme un forum où les populations locales échangent et réfléchissent avec les élites sur des questions liées au développement de la communauté. Au Cameroun, le terme « élite » désigne notamment des gens originaires d'une communauté rurale qui ont « réussi » en ville (hommes d'affaire, fonctionnaires, magistrats, enseignants, banquiers, ...). Cette élite apporte souvent une part importante des ressources nécessaires au lancement de la mutuelle locale.

► **il fait le lien entre la tradition et la modernité :**

La modernité est ici représentée par l'utilisation de la technologie bancaire au service des mutuelles locales. Celles-ci n'en négligent pour autant pas un certain capital social présent dans les villages,

en particulier en donnant un rôle spécifique au Conseil des Sages (composé des autorités traditionnelles, de dignitaires religieux, de personnes connues pour leurs valeurs morales). Ceci permet notamment l'intégration des coutumes locales dans la gestion de la micro banque, une meilleure gestion des conflits éventuels par la pression sociale et l'utilisation des mécanismes de garantie les mieux adaptés à la réalité de l'endroit : caution solidaire, caution familiale, objets traditionnels mis en gage, ...

Les principaux services financiers offerts par les MC2

- Services financiers : épargne, transferts de fonds nationaux et internationaux, crédits. Les taux d'intérêts pour les crédits sont préférentiels pour les membres ruraux.
- Capital risque : outre les services financiers « classiques », un fonds de capital risque (Micro Trust Fund – MIT FUND) a été mis en place pour répondre à des besoins en financement de micro entreprises. Depuis son lancement en 2000, ce fonds a permis de soutenir plus de 250 initiatives avec des participations de 840.000€.



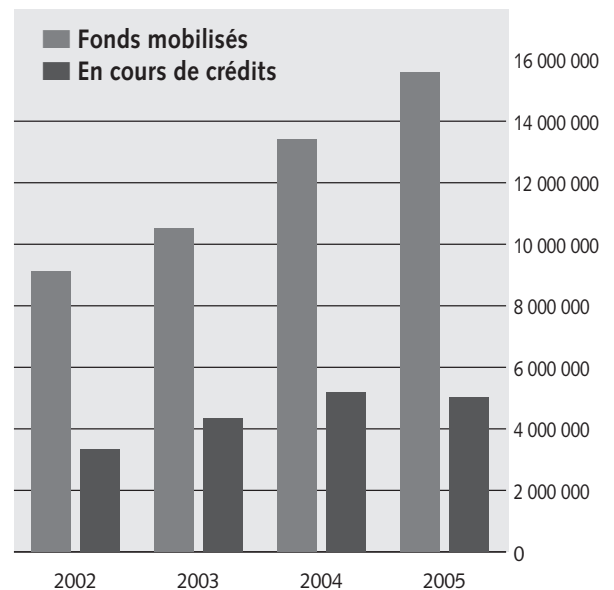
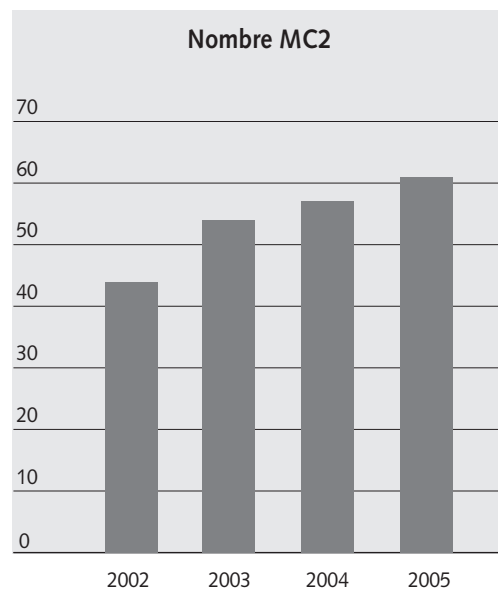
Quelques statistiques

La première mutuelle a ouvert ses portes en 1992.

En 2005, les 10 provinces que compte le Cameroun étaient couvertes par le réseau qui comptait 61 mutuelles.

Les MC2 touchaient ainsi directement 54.570 membres et 6.200 groupes composés de 310.000 personnes (soit un total de 364.570 personnes)

Capital mobilisé:	2.671.510 €
Épargne mobilisée:	12.900.750 €
Portefeuille de crédits:	5.038.702 €



La mise en relation peut intéresser tout le monde ...

■ Les populations locales

Le système leur apporte les avantages suivants: sécurisation de leur épargne; accès à des produits de crédit appropriés; redistribution de revenus grâce à une bonne rémunération de l'épargne et à une offre de crédit à taux modérés; création d'emplois

en milieu rural; facilités de transactions financières avec la ville; contribution à l'organisation de la production, la transformation et la commercialisation de la production agricole; transfert de technologie.

■ Les élites

Elles peuvent ainsi contribuer au développement de leurs communautés et réaliser plus aisément des transferts vers les villages. En outre, à terme, les résultats financiers des MC2 permettent d'envisager une réduction des dépenses individuelles pour les œuvres sociales dans la communauté d'origine.

■ Les autorités

La mise en place d'une MC2 est vue comme un outil pouvant participer à la lutte contre la pauvreté; elle joue également un rôle moteur dans le regroupement de la population locale et promeut des valeurs telles que l'entraide, la solidarité, le travail, ... Les ressources locales sont également valorisées.

subsaharienne. Par contre, le réseau MC2 présente la même caractéristique que le secteur micro financier camerounais: il ne parvient pas à recycler une part très importante des dépôts auprès de ses membres (moins de 50% actuellement).

Il faut également souligner le rôle capital de l'ONG ADAF, qui dans le cadre de la promotion et de l'encadrement de ces micro banques, apporte un appui institutionnel dans les domaines de la sensibilisation des populations, études de faisabilité, formation du staff en microfinance et gestion, contrôle et suivi comptable des MC2/MUFFA, suivi - évaluation et MC2/MUFFA, aide à l'identification et préparation de projet de développement, relation avec les différents partenaires.

Conclusion

Le modèle présenté ci-dessus présente de nombreux avantages pour autant que la relation entre les différentes structures soit effectivement du type « gagnant – gagnant (win-win) »

Il convient cependant de remarquer que ce type de construction reste relativement rare dans le paysage des services financiers décentralisés. Il demande en effet qu'il y ait une vision claire au niveau des décideurs de la banque commerciale, qui se traduise dans la volonté d'œuvrer au développement de secteurs marginalisés de leur région ou de leur pays.

Dans ce cas précis, l'alliance stratégique du réseau des MC2 avec la banque AFRILAND First Bank lui assure sécurité, professionnalisme, diversification de son offre et accès au refinancement. Un élément très intéressant de ce mécanisme est qu'il permet d'offrir des crédits à un coût raisonnable, assez largement en dessous des taux d'intérêts pratiqués en Afrique

Ce numéro de Zoom microfinance a été réalisé par Marc Mees, responsable du Service Appui Partenaires à SOS Faim Belgique et Luxembourg (mme@sosfaim.be), et le Dr. Justin BOMDA, Secrétaire Exécutif d'ADAF et du Réseau des MC2 et MUFFA, E-mail: adaf@camnet.cm; jbombda@yahoo.fr.

SOS Faim et la microfinance

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en oeuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique: www.sosfaim.be

Les derniers numéros de Zoom microfinance ont concerné :

- les études d'impact – Zoom microfinance n° 8 et n° 11
- les politiques de taux d'intérêt – Zoom microfinance n° 9
- les crédits d'investissement – Zoom microfinance n° 10
- les expériences de microfinance en zone de conflits – Zoom microfinance n° 12
- l'efficacité de la microfinance dans la diminution de la pauvreté – Zoom microfinance n° 13
- la réglementation des institutions de microfinance au départ de l'expérience éthiopienne – Zoom microfinance n° 14
- le capital-risque en Bolivie – Zoom microfinance n° 15
- le paradigme commercial en microfinance et ses effets sur l'inclusion sociale – Zoom microfinance n° 16
- les coopératives d'épargne-crédit au Pérou et en Equateur – Zoom microfinance n° 17
- la microfinance et le financement rural – Zoom microfinance n° 18

Parallèlement à Zoom microfinance, SOS Faim édite une autre newsletter, "Dynamiques paysannes" consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez aussi retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique: www.sosfaim.be.

SOS Faim – Action pour le développement
Rue aux Laines, 4 – B 1000 Bruxelles – Belgique
Tél : 32-(0)2-511.22.38 – Fax : 32-(0)2-514.47.77
E-mail : info@sosfaim.be – Site internet : www.sosfaim.be

SOS Faim – Action pour le développement
Résidence "Um Deich" bloc C, 9 rue du Canal
L - 4050 Esch-sur-Alzette – Grand Duché du Luxembourg
Tél : 352-49.09.96 – Fax : 352-49.09.96.28
E-mail : info@sosfaim.org – Site internet : www.sosfaim.org

"Zoom microfinance" est réalisé avec le soutien de la Direction Générale de la Coopération internationale de Belgique et le ministère des Affaires étrangères luxembourgeois.

