

Au Cameroun, une ONG aide les OP à développer leur propre système de financement

► Entretien avec Hozier Nana Chimi, directeur du Service d'appui aux initiatives locales de développement (Saild, Cameroun), coordinateur du programme Microfinance.

GRAIN DE SEL : Pourquoi le Saild s'est-il impliqué dans la microfinance ?

HOZIER NANA CHIMI : Le Saild s'est donné pour mission d'accompagner les paysans dans leurs activités : agriculture, élevage, etc. Il souhaite les aider à mieux produire par la formation, le conseil technique. Chemin faisant il s'est aperçu que la formation ne suffisait pas : un accès au financement est nécessaire pour les biens, les intrants, pour passer les périodes difficiles. En 1989, le Saild a donc mis en place un système d'épargne crédit. Au Cameroun il n'existait alors pas de structure qui donne accès au financement à des petits producteurs. Outre le système traditionnel : tontines, usuriers dictant leur loi, fournisseurs d'intrants se faisant payer en production ; des systèmes où la plupart du temps il y avait duperie sur le prix du crédit.

Le Saild s'est dit qu'il fallait aider les organisations paysannes à développer leur propre système de financement. Les caisses d'épargne et de crédit sont alors apparues, dans les années 90. Un système fonctionnant sur la mise en commun de ressources (l'épargne).

Avec la libéralisation et la loi sur les coopératives, en 1992, furent créées les coopératives d'épargne et de crédit. La concurrence s'est ouverte, avec, parallèlement, le développement de normes, d'exigences de gestion, et l'augmentation des besoins.

En 1996, une seconde mutation eut lieu : les caisses d'épargne et de crédit furent transformées en caisses mutuelles d'épargne et de crédit, CMec ou « caisses Saild » car spécifiques au Saild. Plus professionnelles que les anciennes caisses, celles-ci disposaient d'outils plus appropriés et de personnels formés. Ces caisses villageoises auto-gérées étaient basées sur l'épargne, le crédit venant ensuite. Avec des besoins croissants en financements, il a fallu rechercher des refinancements et subventions.

En 1997, SOS Faim Belgique, EED (Allemagne) et Icco (Pays-Bas) apportèrent des fonds et des formations. On comptait alors 12 caisses dans le réseau Saild avec 1 300 adhérents.

Aujourd'hui le réseau compte 39 caisses, soit environ 6 000 adhérents, et un encours moyen de 250 M FCFA. Tous les emprunteurs sont épargnants,

car pour avoir accès au crédit, il faut disposer d'une épargne préalable. Sont considérés comme adhérents, toutes personnes physiques ou morales (groupes) résidant dans l'aire d'intervention de la caisse, ayant payé des frais d'adhésion et ouvert un compte d'épargne. Le personnel est désormais salarié, cette évolution s'imposait. Le mode d'organisation est le suivant : une assemblée générale ; un comité de gestion (le Coges, composé de 5 à 7 personnes) ; un comité de crédit (3 à 5 personnes) et un comité de contrôle interne, tous bénévoles et un caissier. Le Saild a un rôle de contrôle externe, et donne des formations.

D'autres formations sont apportées par le Projet d'appui au programme national de microfinance (PPMF) financé par le Fida et le gouvernement du Cameroun. Le PPMF appuie également les CMec en fourniture d'équipement (bâtiments, ordinateurs, matériel roulant). Depuis 2002, il existe une réglementation relative aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance dans la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale : il s'agit de la loi Cobac (commission bancaire d'Afrique centrale). Elle impose l'obtention d'un agrément à travers l'autorité monétaire nationale à la Cobac. 21 règlements sont inscrits au total. Globalement la concurrence en milieu rural n'est pas très forte. On trouve principalement :

- Le réseau Camccul (Cameroon Cooperative Credit Union League) qui est le plus important réseau de Coopec au Cameroun, avec 295 structures et près de 130 000 membres.
- Le réseau MC² (Mutuelles communautaires de croissance) développé par Afriland First Bank, avec 50 structures et près de 37 000 membres.
- Le réseau des Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA) développé dans le cadre du projet Crédit rural décentralisé (PCRD) financé par l'Agence française de développement et l'Union européenne (169 caisses, plus de 40 000 membres).

GDS : Quels sont les produits proposés par les CMec et quelles sont leurs spécificités ?

HNC : Les produits sont :

- Épargne à vue, à terme, à périodicité ;
- Épargne élite, pour les personnes qui ne sont pas au village, mais en ville (épargne utilisée par les gens du terroir) ;
- Crédit de campagne (pour les intrants) ; crédit de soudure (souvent, les mois d'août et septembre sont ceux où l'on récolte, mais ce sont aussi ceux où l'on a le plus besoin d'argent. Le crédit en l'occurrence est garanti par la récolte, et remboursable lorsque les prix de vente seront meilleurs). Il existe alors des mécanismes de garantie solidaire dans des groupes de production, par filière, par OP ;
- Crédit social. Pour l'éducation, la santé.

Les taux d'intérêt et les plafonds varient. De 15 % à 24 % annuels (1,25 à 2 % le mois). Les caisses doivent couvrir les charges de fonctionnement, les pertes sur les crédits. 60 % des caisses de plus de 3 ans couvrent leurs charges de fonctionnement.

Nous venons par ailleurs de mettre au point un nouveau produit : le crédit équipement, destiné aux investissements et à l'habitat. Sur deux ans (plus long que les autres formes de crédit, qui durent 9 mois), il est aussi à un taux plus faible (15-18 % l'an). Mais il n'est pas accessible à tous, pour y avoir droit il faut avoir prouvé sa capacité à rembourser lors de précédents crédits.

Il est possible de cumuler plusieurs types de crédits pour un même emprunteur.

Pour ce qui concerne les spécificités du Saild, il convient de noter que les CMec sont promues par les OP, comme un service, au même

titre qu'elles peuvent stocker la production ou fournir en intrants. En outre, on ne propose pas exclusivement un service financier. Les producteurs reçoivent aussi un encadrement technique, qui émane soit du Saild soit

« LES CMec SONT PROMUES PAR

LES OP, COMME UN SERVICE, AU MÊME

TITRE QU'ELLES PEUVENT STOCKER

LA PRODUCTION OU FOURNIR EN

INTRANTS »

de l'OP, en formation, recherche de marché par exemple. Les services non financiers sont financés par des contributions des membres.

Les CMec sont entrées progressivement en connexion avec le crédit bancaire, une connexion existe depuis 2003 avec la Société générale des banques au Cameroun. À ce titre 45 millions de cette dernière sont parvenus aux CMec (inclus dans l'encours de crédit de 250 millions), ils sont garantis par SOS Faim Belgique.

Ce type d'expérience est à renouveler : en effet, les besoins sont énormes, et les subventions et l'épargne locale sont insuffisantes. Il en va de la pérennité du système¹.

Sur les 6 000 membres des CMec, 52 % sont des femmes. Les prêts sont aussi faits pour le petit commerce. Dans certaines caisses, les conditions faites aux femmes sont plus souples. De manière générale, les femmes remboursent mieux les crédits. Certains postes de responsabilité sont réservés aux femmes (des caissières), connues pour être moins tentées de prendre de l'argent pour elles.

Depuis 2004, le Sald a développé un nouveau service : les mutuelles de santé et l'assurance maladie, par le biais de mutuelles de santé qui, tout en utilisant les caisses, fonctionnent bien à part. Ces mutuelles de santé, contrairement aux CMec qui ne s'adressent qu'aux producteurs, visent tout le village, auquel elles demandent des cotisations périodiques. La prise en charge est effectuée sur les fonds des adhérents ; La mise en place est subventionnée (étude de faisabilité). Bailleurs : Allemagne, Belgique, Union européenne.

GDS : Quelles sont les principales difficultés et contraintes que vous avez rencontrées ?

HNC : Le remboursement ne constitue pas un réel problème, du fait de l'appartenance des gens aux OP et de leur engagement moral vis-à-vis de ces structures. Dans 95 % des cas on ne rencontre aucun problème de remboursement.

Un problème rencontré est le manque d'équipement. Une caisse viable

1. Les CVECA ont aussi une grosse ligne de garantie de l'Agence française de développement (plus d'un milliard).

a besoin d'avoir des bâtiments sécurisés. Elle a aussi besoin de matériel de gestion.

Les ressources sont d'autre part insuffisantes. Tous les besoins en crédit ne peuvent être satisfaits, loin de là.

Le bénévolat, qui constitue encore une partie des personnels des CMec ne favorise pas leur évolution vers la professionnalisation.

GDS : Quel impact ?

HNC : Le premier impact est économique. Les membres des CMec améliorent leur production, se mettent à diversifier (maïs, etc.) ; Ils gagnent plus, et grâce au crédit soudure, peuvent vendre à meilleur prix.

Mais on constate aussi un impact social. Les acheteurs qui profitaient auparavant de paysans démunis (« coxeurs ») ont une activité réduite. Les paysans, groupés, ont pu négocier de meilleurs prix.

L'usure est ralentie. Dans certains villages, elle a même été réduite à néant. L'ascendance psychologique très forte des fournisseurs d'intrants a été réduite. La vulnérabilité des paysans a ainsi été limitée.

Les foyers moins vulnérables économiquement et socialement peuvent plus facilement envoyer leurs enfants à l'école. Dans le Nord, une ligne de crédit spécifique a été créée pour les femmes avec une somme à déblocage rapide si un enfant est malade ou pour des frais nécessaires à la vaccination des enfants.

GDS : Quelles sont selon vous les leçons à tirer de l'expérience ?

HNC : Les CMec constituent une piste de financement du milieu rural. Cela dit, promouvoir leur mise en place n'est pas suffisant. Les fonds sur place ne suffisent pas. L'appui de bailleurs de fonds est nécessaire.

Les banques à vocation agricole ont fermé. Mais quand bien même, leurs services n'étaient pas adressés aux petits paysans. Leur échec ? Il est en général dû à une gestion peu rigoureuse des fonds publics. Des hommes politiques prenaient le plus gros des crédits.

Les banques commerciales sont en ville. En milieu rural on mobilise l'épargne, mais beaucoup de cet argent est utilisé en ville. Des systèmes comme Camccul et MC2 ont ainsi installé des banques commerciales en ville. Or ils sont guidés par une logique financière et non une logique de développement, et cherchent à rentabiliser l'argent ce qui les amène à s'installer en ville pour rentabiliser l'épargne collectée au village.

Il faut que la microfinance reste sur une logique de développement. Elle ne peut se borner à chercher uniquement la pérennité financière. Prêter au maximum de pauvres possible, cela a un coût. Il faut assouplir les conditions de la microfinance. Les taux d'intérêts doivent demeurer souples (10-12 %), sans quoi on risque l'endettement perpétuel. ■

« IL FAUT QUE LA MICROFINANCE

RESTE SUR UNE LOGIQUE DE

DÉVELOPPEMENT : ELLE NE PEUT SE

BORNER À CHERCHER UNIQUEMENT LA

PÉRENNITÉ FINANCIÈRE »



© Sald