

MICROFINANCE ET DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE AU CAMEROUN : LE CAS DU RÉSEAU DES MUTUELLES COMMUNAUTAIRES DE CROISSANCE (MC²)

Thèse présentée en vue de l'obtention du diplôme de Doctorat/ Ph.D en Géographie

OPTION : Géographie rurale

Par

Dieudonné LEKANE TSOBGOU
DEA en Géographie

Promoteur :

KENGNE FODOUOP
Professeur
Université de Yaoundé I

Co-Promoteur :

SERGE SCHMITZ
Prof.Docteur
Université de Liège

MEMBRES DU JURY

Président : Jean Louis DONGMO, Professeur (Université de Yaounde I)
Rapporteur : KENGNE Fodouop, Professeur (Université de Yaoundé I)
Membres : Emmanuel NGWA NEBASINNA, Professeur (Université de Yaoundé I)
Roger TSAFACK NANFOSSO, Professeur (Université de Yaoundé II Soa)
Gérard TCHOUASSI, Docteur d'Etat (Université de Yaoundé II Soa)

22 novembre 2011

AVANT-PROPOS

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, le développement économique du monde est inspiré du modèle de développement par le haut. La décennie 1970-1980, constitue une période charnière dans l'histoire économique des pays en voie de développement, en ce qui concerne: l'adaptabilité aux théories économiques capables de réduire la pauvreté dans les zones rurales, exclues du système bancaire classique. En 1976, Mohammad Yunus développe au Bangladesh le concept du micro crédit afin d'octroyer des crédits aux populations les plus pauvres, sans garanties des banques commerciales pour les sortir des griffes des usuriers. Cependant, le choc pétrolier de 1973 ; la guerre du Kippour ; la crise économique et la crise financière de la fin du XX^e siècle, avaient commencé à déstabiliser le tissu et le paysage économique mondial et plus particulièrement, celui des campagnes camerounaises.

La conséquence immédiate a été l'exclusion financière d'une importante partie de cette population rurale. La prise de conscience de l'état de pauvreté, par la communauté internationale a conduit à la tenue des conférences sur la pauvreté et le développement à Johannesburg (26 Août- 4 Septembre 2002) et à Davos (2003). Mais, la pauvreté n'a cessé de gagner du terrain dans les pays du Sud. C'est pourquoi, les Etats en relation avec les organisations internationales, ont organisé des sommets sur le micro crédit à Paris en 2004 et à Halifax en 2006, dans le but de rompre le cycle infernal de ce fléau. Depuis lors, considérant le statu quo dans la situation des personnes pauvres, un certain nombre de pays du monde, surtout ceux du Sud ont placé le devenir de leur économie rurale, entre les mains des structures de microfinance. Leur approche privilégie la dimension sociale du développement humain, grâce à la stratégie du « *social oriented* », qui tient compte des besoins et de l'environnement socio culturel des populations pauvres.

Dans la même mouvance le Cameroun a adopté en 2001, une déclaration de politique nationale de microfinance et initié en 2002, un projet d'appui au programme national de micro finance. Bien avant, les populations camerounaises expérimentaient déjà le micro crédit (économie solidaire) à travers les tontines. Au plus fort de la crise économique des années 1980-1990, lorsque les établissements financiers publics en charge de financer les activités du monde rural faisaient faillite (FONADER ; FOGAPE ; BCD). Seules certaines coopératives et tontines soutenaient encore la financiarisation d'activités des populations pauvres. Il est à souligner que les politiques d'ajustement structurel en vigueur, empêchaient toute assistance en zone rurale par les pouvoirs publics.

En fin février 2008, les émeutes de la faim qui découlait : de la vie chère ; de la baisse du pouvoir d'achat des agriculteurs et d'autres populations pauvres et vulnérables ; appellent à une réorientation et à un ajustement de la politique économique du gouvernement camerounais. En outre, l'angoisse et l'inquiétude que suscite la crise financière dans tous les pays du monde, confortent l'idée d'une réforme en profondeur en ce qui concerne les politiques économiques mondiales. L'impérieuse intervention des Etats du monde (en tête les Etats-Unis, l'Union européenne) afin de restructurer, de financer et de relancer leurs économies, consacre ainsi l'échec des différents modèles de développement prescrits par le Fonds Monétaire International depuis 1945. Toutes les interventions des chefs d'Etats et des gouvernements du monde lors du sommet de la FAO sur la crise alimentaire mondiale à Rome du 3 au 5 juin 2008, appellent à un changement d'option économique.

Le Cameroun a expérimenté en l'espace de deux ans (2007-2008), deux politiques économiques : la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) première génération, la Stratégie pour la Croissance et le développement (DSCD) ou DSRP deuxième génération pour devenir en 2011 le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE). Ce changement de politique économique gouvernementale survient après l'atteinte par ce pays, du point d'achèvement de l'initiative pays pauvres très endettés (PPTE). Elle serait efficace au cas où le monde rural bénéficierait en dehors des secteurs sociaux (santé et éducation), d'un accroissement des ressources financières dans d'autres secteurs productifs, qui sont le gage d'un décollage économique durable et d'une croissance soutenable. A ce sujet, la crise alimentaire et les émeutes de la faim de février 2008 au Cameroun et dans d'autres pays en développement, témoignent à suffisance de l'urgence pour lesdits pays à changer radicalement leur politique agricole. Ils doivent ainsi apporter des subventions adaptées aux exploitations familiales agricoles et aux petites et moyennes entreprises (PME) agricoles. Ainsi, les financements et l'encadrement agricole orientés vers les activités agro pastorales et piscicoles, devraient être capables : d'améliorer et de diversifier les productions ; accroître le pouvoir d'achat des agriculteurs ; des pisciculteurs ; pour finalement juguler les crises alimentaires responsables de l'instabilité socio-politique.

Cette étude n'a pas la prétention de faire le tour des relations, entre la microfinance et le développement rural dans les campagnes du Cameroun. Les contraintes rencontrées sont d'ordres scientifiques, liées notamment au respect des objectifs assignés au travail et au calendrier académique. Ces contraintes sont conjoncturelles avec des ressources financières et matérielles très limitées. La matérialisation de ce travail n'a été possible qu'avec le concours des institutions de recherches (CIRAD, IRAD) ; des ONG ; des institutions spécialisées et des

encadreurs chevronnés. A ce titre, nous tenons à exprimer notre reconnaissance au professeur KENGNE FODOUOP qui a bien voulu diriger et superviser ce travail. Cette reconnaissance est également valable à l'endroit du professeur Serge SCHMITZ qui malgré ses occupations, a accepté de lire et d'apporter une appréciation extérieure à ce travail. Sans leurs conseils et leurs encouragements, nous n'aurons pas mené à terme cette thèse de Doctorat. Notre reconnaissance va aussi à l'endroit du professeur émérite Pierre VENNETIER, des professeurs Moise MOUPOU, Gérard Tchouassi dont les contributions et orientations ont façonné notre travail. A l'ensemble du corps professoral du Département de Géographie de l'Université de Yaoundé I, nous témoignons notre gratitude. Nous pensons particulièrement aux professeurs Jean Louis DONGMO, Emmanuel NGWA NEBASINA, Maurice TSALEFAC et Joseph Gabriel ELONG qui ont éclairé notre lanterne sur la façon de présenter ce travail ; au Docteur ESUA (de regretté mémoire) pour son orientation dans le choix des concepts depuis le DEA et enfin au professeur Paul TCHAWA qui nous a constamment ouvert sa bibliothèque, en plus des échanges constructifs.

L'acquisition des données statistiques sur le réseau des MC² et sur d'autres structures de microfinance, ont été possibles grâce au concours de l'ONG ADAF et du projet REPARAC-IRAD/CIRAD. Nous tenons à remercier leurs responsables : les Docteurs Justin BOMDA, ONGUENE AWANA respectivement coordonnateurs du réseau MC² et du projet REPARAC. Notre gratitude va à l'endroit du collectif PRP-Financement (projet REPARAC) ; de nos interlocuteurs ; nos guides de terrain ; des clients ; des gestionnaires des autres EMF (CAMCCUL, CVECA, Fédération GASTBY, caisse ADEAC et NOWEFOR) ; aux mutualistes et aux gestionnaires du réseau MC². Nos sincères remerciements s'adressent à nos camarades doctorants, avec lesquels nous discutons constamment sur l'état d'avancement de nos travaux: Paul Blaise Mabou ; Elvis Kah Fang; Gilbert Bamboyé et Claude Meutcheheu. Nous témoignons enfin notre profonde gratitude aux membres de la famille Sobdong pour leurs soutiens indéfectibles et à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à l'élaboration de ce travail de recherche.

RÉSUMÉ

Le financement du monde rural a toujours constitué une préoccupation de l'économie camerounaise qui est à 80% agricole. La décennie 1980-1990 a été marquée au Cameroun par : la chute drastique des prix du kilogramme de café et de cacao, le désengagement de l'Etat des secteurs d'activité du monde rural et la mise en application des politiques d'ajustement structurel. Dans un contexte de crise économique et financière, les promoteurs des établissements de microfinance ont inventé de nouvelles stratégies de développement par le bas afin de financer les activités du monde rural. Ces nouvelles stratégies sont basées sur la co-production inclusive, pour faire face à l'exclusion financière et à la sécurité sociale des populations rurales à faible revenu. Parmi les établissements de microfinance intervenant dans le financement en zone rurale, figure le réseau des MC² (Mutuelles Communautaires de Croissance), qui est un ensemble d'agences dont l'objectif principal est de redonner espoir aux pauvres.

La question de recherche qui a orienté ce travail est la suivante : les agences MC² proposent-elles une approche différente du financement des projets économiques et sociaux dans le monde rural au Cameroun? Pour répondre à cette question, nous nous sommes fixés pour objectif d'analyser les changements du statut socio-économique des promoteurs de projets dans les villages MC². L'hypothèse générale à vérifier est la suivante : les agences MC² proposent une approche différente du financement des projets économiques et sociaux dans le monde rural au Cameroun.

Ce travail de Doctorat/Ph.D est organisé en trois parties : la première partie présente le réseau des agences MC² Cameroun. La deuxième partie, traite des initiatives des MC² dans les villages du Cameroun. La troisième partie s'intéresse à la finalité des initiatives des MC² Cameroun.

La méthodologie adoptée pour la matérialisation de ces trois parties a été basée sur l'exploitation des données provenant des sources documentaires des bibliothèques, du réseau des MC² et des travaux sanctionnant des séminaires et des colloques. Pour compléter ces données, des observations directes, des enquêtes par questionnaire et des entretiens semi-directifs ont été réalisés auprès des personnes-ressources des agences MC², des réseaux Camccul, Adeac, Nowefor et des services administratifs.

Selon les résultats des enquêtes menées de 1992 à 2008, toutes les 79 agences et caisses MC² réparties dans les 10 régions administratives du Cameroun ont mobilisé environ 20 milliards de francs CFA d'épargne, soit 18,18% du total des épargnes collectées par les EMF au Cameroun. Au cours de la même période, elles ont collecté et redistribué 30 milliards de francs CFA de crédit, soit 22,5% du crédit total des EMF du pays. Les crédits ainsi collectés ont été orientés vers le financement de 29 920 projets économiques et sociaux (individuels et communautaires). Plus de 600 000 mutualistes MC², soit 11,5% du total des clients EMF dont 93 410 membres individuels (82 280 hommes et femmes) et 11 130 groupes de 50 personnes en moyenne contre 5 200 000 clients sur l'ensemble des EMF du Cameroun ont été touchés directement et 1 000 000 personnes indirectement, par une gamme variée de produits et services financiers et non financiers. Ces produits bancaires comprennent : le crédit, l'épargne, le transfert de fonds, les formations et l'encadrement des mutualistes et le conseil à exploitation familiale. Ce travail de recherche a montré que sur 420 mutualistes enquêtés dont les projets économiques ont bénéficié des financements MC², 300 d'entre eux soit 71,41% ont vu leurs revenus annuels augmenter d'au moins 150 000 FCFA. De même, 35,71% des promoteurs de projets agricoles et commerciaux, 11% des promoteurs de projets d'élevage bovin, porcin, ovin, caprin et avicole, 9,52% des promoteurs de projets piscicoles et 7,14% des promoteurs de projets artisanaux sont devenus autonomes après le remboursement à 100% des crédits auprès de leur agence MC². La répartition des projets économiques et sociaux a été inégale à travers les régions du Cameroun. Cette répartition inégale a concerné aussi bien les différents types de projets financés que les montants cumulés affectés. A titre d'exemple, 32 agences MC² de l'Ouest

Cameroun ont financé en 2008, 5 300 projets économiques de type individuel pour un montant de 3 500 000 000 FCFA contre 250 projets économiques individuels financés par 3 agences MC² du Sud Cameroun pour un montant de 20 000 000 FCFA. Les retombées immédiates de ces projets ont permis à leurs promoteurs d'améliorer leur bien-être à l'instar : de l'accès aux biens de consommation courante, la scolarisation des enfants, l'accès aux soins, la construction et l'amélioration de leur habitat. Ainsi, l'approche différente des MC² dans le financement durable des projets économiques dans les villages du Cameroun concerne : la disponibilité des crédits, l'offre des crédits de consommation, la disponibilité des crédits d'investissement. Il s'agit aussi du soutien à l'organisation des mini comices agricoles dans les villages MC², du soutien aux projets et programmes d'autonomisation des femmes, la démocratisation de l'accès au crédit à partir des garanties authentiques, et le suivi-évaluation des étapes de conception, d'exécution et de rentabilité des projets des mutualistes, par les gestionnaires MC² et agronomes agréés.

La diversité des services non financiers et les stratégies de financement des projets sociaux ont permis : la création de quatre mutuelles de santé solidaire, cinq centres multi médias, quatre magasins de stockage, une Ferme-Ecole, le soutien à la formation, au conseil à l'exploitation familiale et à la vulgarisation des innovations agricoles.

Les changements survenus à partir de cette approche différente et des stratégies mises en place par ces agences dans les villages MC² du Cameroun sont : l'augmentation du pouvoir d'achat qui a donné l'occasion aux moyens, grands mutualistes et promoteurs de projets économiques, de changer de position sociale et de construire de nouveaux repères sociaux. De même, l'accroissement des revenus des petits mutualistes, des promoteurs de petits projets économiques a permis à ces derniers d'améliorer leur bien-être.

Cette thèse de Doctorat/Ph.D propose la possibilité de réduire la pauvreté rurale au Cameroun en invitant les structures de microfinance à associer à leur service traditionnel de micro crédit et épargne, des services de micro assurance et de mutuelle de santé solidaire. Vaincre la pauvreté en zone rurale revient pour ainsi dire, à intégrer le modèle des 3M au processus du développement communautaire, d'où VP=3M.

L'objectif principal de cette étude a été atteint. Son hypothèse générale confirmée car les agences MC² ont réussi à proposer dans 79 villages, une nouvelle approche de financement rural basé sur le principe de la subsidiarité, le bien commun, la chaîne de solidarité, la diversité culturelle et enfin la proximité des services par rapport aux croyances et aux traditions. Les agences MC² tout en intégrant le riche patrimoine culturel des villages camerounais à la gestion au quotidien desdites agences ont pu adapter en zone rurale une innovation financière.

Mots-clés : microfinance, exclusion financière, réseau MC², co-production inclusive, modèle des 3M.

ABSTRACT

Financing the rural economy has always been one of the main preoccupations of the Cameroonian economy which is 80% agricultural. The 1980-1990 decade has been marked in Cameroon by the drastic fall in the kilogram price of coffee and cocoa; state disengagement from the sector of activities in the rural world and the implementation of the structural adjustment policies. In the context of economic and financial crisis, promoters of microfinance establishments invented new development strategies from the base. These new strategies were based on inclusive co-production, to tackle the financial exclusion and the social security of low income rural populations. Among the microfinance establishments intervening in financing in rural areas, figures the network of MC² (Community Growth Assistance or Village Community Bank), which is a group of agencies whose principal objective is to restore hope to the poor.

The research question that has guided this work to progress: are MC² agencies proposing a different approach to financing economic and social projects in the rural world of Cameroon? To answer this question, we set as objective to analyse changes in the social-economic status of promoters of projects in Village Community Bank (MC²). The general hypothesis to be verified is as follows: MC² agencies propose a different approach to financing economic and social projects in the rural world Cameroon.

This Doctorate/Ph.D work is organised in three parts: the first part presents the network of MC² agencies in Cameroon. The second one treats the initiatives of MC² in Cameroon. The third part is interested at the outcomes of the initiatives of MC² in Cameroon.

The methodology adopted for the realisation of these three parts is based on the exploitation of data from documented sources from libraries, from the MC² network and from seminar and colloquium reports. To complete these data, direct field observations and field, surveys using questionnaires and semi-guided interviews were conducted with resource persons of MC² agencies, the Camccul, Adeac, Nowefor network and administrative sources.

According to surveys results carried out from 1992 to 2008, all the 79 agencies and rural development funds MC² distributed in the 10 administrative regions of Cameroon have mobilised funds of about 20 billions CFA francs of savings, representing 18.18% of the total funds collected by EMF in Cameroon. During the same period, they collected and distributed 30 billions CFA francs of loans, representing 22.5% in total loans of the EMF of the country. This sum represented 22.53% of EMF credit of the country. The credits thus collected were directed towards the financing of 29 920 economic and social projects (individual and community). More than 600 000 customers of MC², representing 11.53% of the total EMF customers with 93 410 individual members (82 280 men and women) and 11 130 groups of 50 people on average as against 5 200 000 customers of all the EMF of Cameroon were directly affected and 1000 000 persons indirectly, by a varied gamme of financial and non financial products and services. These banking products comprise of: loans, savings, transfer of funds, training and taking care of the members, advice on householding. This research work has demonstrated that from of the 420 customers surveyed, whose economic projects benefited from MC² financing, 300 of them representing 71.41% witnessed an annual increase in their incomes of at least 150 000 CFA francs. In like manner, 35.71% of agricultural and commercial project promoters, 11% of cattle, pigs, sheep, goats and poultry rearing projects, 9.52% promoters of fish rearing projects and 7.14% of promoters of crafts projects became autonomous after reimbursing at 100% the loans to their MC² agencies. The distribution of economic and social projects has been unequal across all the regions of Cameroon. This unequal distribution concerned the different types of projects financed as well as the accumulated amount given out. For example, the MC² agencies of West Cameroon financed in 2008, some 5 300 individual economic projects to the tune of 3 500 000 000 CFA francs against 250 individual economic projects financed by the MC² of South Cameroon to the tune of 20 000 000 CFA francs. The immediate gains of these projects

permitted promoters to ameliorate their well being as concerns: access to basic necessities, basic education; access to health care; the construction and the amelioration of dwellings. The different approaches of MC² in the sustainable financing of economic project in the villages of Cameroon, therefore, concern: the availability of credit, provision of consumption loans, availability of investment loans. It also concerns support to the organisation of mini agricultural shows in MC² villages, support to projects and programs of women independence, the democratisation of access to credit using authentic collateral security and the follow up - evaluation of conception, implementation and profit stages of customers projects, by the managers and qualified agronomists.

The diversity of non financial services and the financing strategies of social projects have permitted: to create four solidarity health centres, five multi-media centres, four stores, one school farm training centre, support to the training of householding councillors and the vulgarisation of agricultural innovation.

Changes that have resulted from these different approach and strategies put in place by these agencies in MC² villages of Cameroon are: increase in purchasing power has given opportunity to average, big customers and promoters of economic projects to change their social status and to build new social identities. In like manner, increase in the revenue of small customers, promoters of small economic projects has permitted the latter to ameliorate their well being.

This Doctorate/Ph.D thesis brings out the possibility to reduce the negative effects of poverty on the rural population, on the condition that the microfinance structure associate to their traditional services of micro credit and savings, innovating and complementary micro insurance and solidarity health association. Defeating poverty in rural areas rests on integrating the 3M model to the process of community development, where the formula $VP = 3M$.

The main objective of this study has been achieved. Its general hypothesis confirmed since the MC² agencies have succeeded in proposing in 79 villages a new approach of rural financing based on the solidarity chain in integrating the rich cultural heritage to financial innovation.

Key words: *microfinance, financial exclusion, MC² network, inclusive co- production, 3M model.*

DÉDICACE

À mon épouse Lekane Nantchouang Clarisse qui n'a ménagé aucun effort pour la réussite de ce travail. À ma fille Lekane Tchatchouang Sandra et à mon fils Lekane Tsobgou Darrel dont les naissances sont survenues en pleine rédaction de cette thèse.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	I
RÉSUMÉ.....	IV
ABSTRACT	VII
DÉDICACE.....	VIII
SOMMAIRE	IX
LISTE DES TABLEAUX.....	XIII
LISTE DES FIGURES	XV
LISTE DES PLANCHES	XVIII
LISTE DES PHOTOS	XVIII
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	XXII
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
I- PROBLÉMATIQUE DE L'ETUDE.....	4
I.1- Constat.....	4
I.2-les questions de recherche.....	11
I.3- Cadre conceptuel de l'étude	12
II- CADRE THÉORIQUE DE L'ÉTUDE	21
II.1- Background scientifique.....	21
III- Revue de la littérature.....	35
III.2- Les Objectifs de la recherche	47
III.3- Hypothèses	48
III.4- Méthodologie.....	49
PREMIÈRE PARTIE : LE RÉSEAU DES MC² CAMEROUN	63
CHAPITRE I : LA PLATEFORME DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN	65
I- LES AGENCES DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN	65
I.1- Justification du réseau MC ²	65
I.2- Le contexte de création et les objectifs des agences MC ²	67
I.3- Fonctionnement des agences MC ² Cameroun	71
II- RÉPARTITION SPATIALE DU RÉSEAU DES MC² AU CAMEROUN DE 1992 A 2008	74
II.1- Diffusion spatiale du réseau des MC ² et innovation financière	77
II.2- Territoire et échelle spatiale du réseau des MC ²	82
III- LES SERVICES ET PRODUITS DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN.....	94
III.1- Les services financiers du Réseau DES MC ²	95

IV- LES PARTENAIRES NATIONAUX ET INTERNATIONAUX DU RESEAU DES MC² CAMEROUN.....	103
IV.1- Les partenaires nationaux internes.....	104
IV.2- Les partenaires nationaux externes	109
IV.3- Partenaires internationaux (ONG)	116
CHAPITRE II : LE RÉSEAU DES MC² FACE À LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE AU CAMEROUN	121
I-LE RÉSEAU DES MC² À L'HEURE DES DÉFIS DU DÉVELOPPEMENT.....	122
I.1- La perception classique du développement durable.....	122
I.2- La perception locale du développement durable.....	127
I.3 État des besoins et de la demande de financement des producteurs dans les EFA	133
II-LES PROMOTEURS LOCAUX ET LEURS INITIATIVES DANS LES TERRITOIRES DU RÉSEAU DES MC²	139
II.1- Logiques des promoteurs locaux face au développement communautaire	139
II.2- Les stratégies et les jeux des acteurs du développement dans les sociétés villageoises MC ²	140
II.3- Les territoires MC ² : laboratoire de construction des jeux de pouvoirs.....	142
II.4. Le développement local et sa dimension territoriale	144
DEUXIÈME PARTIE : LES INITIATIVES DES MC² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN	148
CHAPITRE III : LE FINANCEMENT DES PROJETS ÉCONOMIQUES.....	150
I- LE FINANCEMENT DES PROJETS ÉCONOMIQUES INDIVIDUELS.....	152
I.1- Les projets des exploitations agricoles.....	152
I.2- Les projets des exploitations d'élevage.....	156
I.3- financement des projets d'exploitation piscicole	159
I.5- Les projets d'entreprises de transport (financement des taxis, moto-taxi).....	165
I.6- Les projets d'artisanat de production et de services.....	165
I.7- Les projets individuels d'entreprises de tourisme.....	166
II- LE FINANCEMENT DES PROJETS COMMUNAUTAIRES	167
II.1- Les projets d'exploitation agricole	168
II.2- Les projets d'élevage du petit et du gros bétail.....	173
II.3- Les projets d'exploitation piscicole	179
II.4- Financement des projets d'établissements commerciaux	183
II.5- Financement des projets d'entreprise de transport.....	185
II.6- Financement d'entreprise d'artisanat de production et de services	187
CHAPITRE IV : LE FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX	194
I- FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX INDIVIDUELS	194
I.1- Les projets de construction des logements secondaires	195

I.2- Les projets d'accès aux soins de santé	195
I.3- Les projets éducatifs individuels (crédit scolaire)	197
I.4- Les projets d'organisation des fêtes et des funérailles	198
II- FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX COMMUNAUTAIRES	201
II.1- Les projets dans le domaine de la santé.....	202
II.2- Les projets dans le secteur de l'éducation	203
TROISIÈME PARTIE : LA FINALITE DES INITIATIVES DES MC ² CAMEROUN...	211
CHAPITRE V : IMPACT DES PROJETS FINANCÉS PAR LES MC ²	213
I- L'IMPACT DES PROJETS INDIVIDUELS	213
I.1- L'impact économique.....	213
I.2- L'impact social.....	232
II- IMPACT DES PROJETS COMMUNAUTAIRES	234
II.1- L'impact économique	234
II.2- L'impact social	241
II.3- Impact environnemental	246
CHAPITRE VI : LES APPORTS DES PRODUITS ET SERVICES MC ² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN	249
I- LES RETOMBÉES DES INITIATIVES PROPRES DES MC ²	249
II- LA PROMOTION DES PROJETS CONNEXES ET DES PETITS METIERS	260
CHAPITRE VII : MESURE DE L'EFFICACITE DU RESEAU DES MC ²	269
I. ANALYSE DE L'EFFICACITE DU RÉSEAU DES MC ²	269
I.1- L'analyse des coûts d'opérations financières des agences MC ² et évolution des revenus	269
I.2- l'incidence des services mc ² sur les trajectoires d'accumulation des mutualistes .	272
I.3- Les stratégies de couverture des risques des MC ²	285
II- SYSTÈME DE SÉCURISATION PAR DES GARANTIES.....	293
II.1- Sécurisation par des garanties à forte authenticité culturelle	293
II.2- Sécurisation par des crédits-nature MC ²	295
III- LES EMF LEADERS ET LEUR PERFORMANCE DANS LE MONDE RURAL	296
III.1-Performance des agences MC ²	296
III.2- Performance des autres EMF.....	303
CHAPITRE VIII : REFONDATION DU CONCEPT DE MICROFINANCE DANS LE PAYSAGE RURAL CAMEROUNAIS	321
I. RÔLE DEVOLU A UN ETABLISSEMENT DE MICROFINANCE	321
I.1- Rôle dévolu au réseau DES MC ²	322

II. PLAIDOYER POUR L'INTRODUCTION DE LA MICRO ASSURANCE ET DES MUTUELLES DE SANTÉ SOLIDAIRE DANS LES ZONES RURALES DU CAMEROUN.....	326
II.1- Stratégies de collecte et de généralisation de la sécurité sociale en milieu rural camerounais.....	328
<i>III- LES PERSPECTIVES DES ACTIVITÉS DES MC² CAMEROUN</i>	<i>333</i>
III.1 - AU PLAN NATIONAL	333
III.2- AU NIVEAU DE LA SOUS RÉGION	336
<i>CONCLUSION GENERALE</i>	<i>339</i>
<i>RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</i>	<i>353</i>
<i>TABLE DES MATIERES.....</i>	<i>374</i>
<i>ANNEXES</i>	<i>380</i>

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Le système de protection maladie des salariés du secteur formel au vu des modèles bismarckien et de protection sociale -----	43
Tableau 2: Système de protection maladie proposé par le FANOME et son fonds d'équité -----	45
Tableau 3: Séminaires, rencontres, stages et projets ayant influencé la réalisation de cette étude -----	50
Tableau 4: Statistiques de l'échantillon d'enquête par village MC ² -----	53
Tableau 5 : Cadre réglementaire de la microfinance au Cameroun -----	68
Tableau 6: Nombre d'agences MC ² et Caisses rurales de développement créées entre 1992 et 2008-----	75
Tableau 7: Etat de lieu de la demande d'accès aux services du crédit et de l'épargne.-----	83
Tableau 8: Agences MC ² (annexes) fonctionnelles dans le réseau MC ² -----	87
Tableau 9: Taux de couverture régionale des agences MC ² du Cameroun-----	91
Tableau 10: Évolution statistique des services de dépôts à vue du réseau des MC ² -----	96
Tableau 11: Financement de projet d'exploitation d'un champ de maïs de 2 ha à Melong.----	98
Tableau 12: Évolution statistique des crédits MC ² -----	99
Tableau 13: Répartition par région des COOPEC inscrits dans le registre COOPEC/GIC du Cameroun -----	113
Tableau 14: Présentation par région des établissements d'épargne et de crédit radiés par arrêté conjoint MINEFI/MINAGRI n°0015/036 du 15 janvier 2002-----	115
Tableau 15: récapitulatif des projets communautaires financés sur crédit MC ² -----	168
Tableau 16: Projets communautaires d'entreprise de transport-----	185
Tableau 17: Projets communautaires d'entreprises artisanales financés par les MC ² -----	189
Tableau 18: Nombre de projets économiques financés par région entre 1992 et 2008 -----	190
Tableau 19: Projets économiques financés sur crédits de 21 MC ² -----	191
Tableau 20: Financement des projets sociaux en 2008 -----	194
Tableau 21: Financement des projets individuels de soin de santé de 1992 à 2008 -----	196
Tableau 22: Financement des projets éducatifs individuels de 1992 à 2008-----	197
Tableau 23: Financement des projets individuels d'organisation des fêtes et de funérailles de 1992 à 2008-----	199
Tableau 24: Financement des projets sociaux communautaires de 1993 à 2008-----	201
Tableau 25: Montant et proportion des projets sociaux leaders financés par les MC ² (en milliers de FCFA) -----	208

Tableau 26: Projets individuels agricoles réalisés en zone I et II-----	214
Tableau 27: Projets individuels agricoles développés en zone III -----	215
Tableau 28: Projets individuels agricoles en zone IV -----	216
Tableau 29: Projets individuels agricoles en zone V -----	217
Tableau 30: Projets individuels d'élevage -----	219
Tableau 31: Projets individuels piscicoles -----	220
Tableau 32: Projets individuels d'entreprises commerciales-----	222
Tableau 33: Projets individuels d'entreprises de transport -----	223
Tableau 34: Projets individuels artisanaux -----	224
Tableau 35: Projets d'entreprises touristiques-----	225
Tableau 36: Nombre de projets économiques financés par région entre 1992 et 2008 -----	226
Tableau 37: Commercialisation et valeur monétaire de certains produits vivriers et maraîchers financés par les MC ² -----	228
Tableau 38: Montant et proportion des projets économiques leaders financés par les MC ² (en milliers de FCFA) -----	229
Tableau 39: Projets de construction des résidences secondaires de 1992 à 2008 -----	232
Tableau 40: Financement des projets communautaires d'élevage-----	236
Tableau 41: Projets communautaires piscicoles -----	237
Tableau 42: Projets communautaires d'entreprises commerciales -----	238
Tableau 43: Projets communautaires d'entreprises artisanales -----	240
Tableau 44: Nombre de projets sociaux MC ² financés par région -----	242
Tableau 45: Spatialisation régionale des projets économiques et sociaux financés sur du crédit MC ² -----	243
Tableau 46: Répartition spatiale des salariés du réseau MC ² -----	254
Tableau 47: Répartition régionale des mutualistes du réseau des MC ² -----	258
Tableau 48: Volume total d'activité et fonction de coût des opérations financières des MC ² --	271
Tableau 49: Compte d'exploitation du GIC « Bali dynamic youth» 2005 (Nord-Ouest) -----	280
Tableau 50: Compte d'exploitation du GIC « Bali dynamic youth» en système intensif (deux campagnes), 2007-----	282
Tableau 51: L'importance des services MC ² pour financer différents projets économiques ----	284
Tableau 52: Suivi statistique des services non financiers du réseau MC ² (en milliers) -----	292
Tableau 53: Statistiques globales du réseau MC ² au 31 dec 2008 (en milliers) -----	297
Tableau 54: Avantages et inconvénients des catégories d'établissements de microfinance-----	322
Tableau 58 : Spatialisation régionale des projets économiques et sociaux financés sur du crédit MC ² -----	412

LISTE DES FIGURES

<i>Fig. 1: Carte de localisation des agences MC² Cameroun.....</i>	<i>10</i>
<i>Fig. 2: Carte de localisation des agences et villages MC² enquêtés</i>	<i>54</i>
<i>Fig. 3: Schéma logique de l'organisation de la recherche</i>	<i>62</i>
<i>Fig. 4: Collecte et sécurisation des fonds dans le réseau des MC².....</i>	<i>71</i>
<i>Fig. 5: Les organes de gestion des MC² Cameroun.....</i>	<i>74</i>
<i>Fig. 6: Carte de création et d'évolution du réseau des MC² Cameroun.....</i>	<i>76</i>
<i>Fig. 7: Étapes de diffusion spatiale du réseau des MC²</i>	<i>80</i>
<i>Fig. 8: Étapes de diffusion spatiale externe aux villages MC²</i>	<i>80</i>
<i>Fig. 9: Mode opérationnel de diffusion et de rayonnement des agences MC².....</i>	<i>81</i>
<i>Fig. 10: Inégale distribution régionale des agences MC² Cameroun.....</i>	<i>90</i>
<i>Fig. 11: Inégale couverture des agences MC² par aire culturelle</i>	<i>93</i>
<i>Fig. 12 : Relations entre le réseau MC² et ses partenaires internes.....</i>	<i>109</i>
<i>Fig. 13: Modèle du crédit et du financement des projets ruraux dans le programme FIMAC..</i>	<i>111</i>
<i>Fig. 14: Cadre logique de la co-production ou co-construction financière inclusive du réseau MC²</i>	<i>129</i>
<i>Fig. 15: Co-production permanente et co-gestion intégrative dans les agences MC².....</i>	<i>130</i>
<i>Fig. 16: Mécanisme de financement endogène</i>	<i>132</i>
<i>Fig. 17: Étapes de construction du développement local participatif</i>	<i>146</i>
<i>Fig. 18: Les agences et caisses MC², lieux de construction et des pratiques de pouvoirs.....</i>	<i>147</i>
<i>Fig. 19: Carte des zones agro-écologiques du Cameroun.....</i>	<i>151</i>
<i>Fig. 20 : Répartition des crédits par projets.....</i>	<i>192</i>
<i>Fig. 21: Montant des crédits accordé par projets économiques.....</i>	<i>192</i>
<i>Fig. 22: Répartition régionale et proportion du crédit MC² par projets sociaux.....</i>	<i>210</i>
<i>Fig. 23: Répartition et proportion du crédit MC² par projets économiques.</i>	<i>231</i>
<i>Fig. 24: Carte des projets financés sur crédit MC²</i>	<i>248</i>
<i>Fig. 25: Répartition spatiale des mutualistes par aire culturelle</i>	<i>255</i>
<i>Fig. 26: Répartition des salariés-MC² par sexe.....</i>	<i>255</i>
<i>Fig. 27: Couverture des salariés MC² par sexe et par région</i>	<i>257</i>
<i>Fig. 28: Couverture et répartition des mutualistes MC² par sexe et par région.....</i>	<i>259</i>

<i>Fig. 29: Trajectoires d'accumulation et incidences des services financiers et non financiers sur le cadre de vie des membres du GIC « Bali dynamic youth »</i>	<i>274</i>
<i>Fig. 30: Étapes d'autoréglage du système de culture et système de production au sein d'une exploitation agricole</i>	<i>278</i>
<i>Fig. 31: Projet économique d'un promoteur d'exploitation agricole et les stratégies de réalisations.....</i>	<i>283</i>
<i>Fig. 32: Évolution des activités des agences MC² de 1999 à 2008.....</i>	<i>298</i>
<i>Fig. 33: Produits MC² et disparités des résultats dans les villages MC².....</i>	<i>300</i>
<i>Fig. 34: Degré de performance des agences MC² Cameroun.....</i>	<i>302</i>
<i>Fig. 35: Organigramme du réseau des caisses CAMCCUL</i>	<i>306</i>
<i>Fig. 36: Organigramme des MC².....</i>	<i>307</i>
<i>Fig. 37: Organigramme des caisses CVECA.....</i>	<i>311</i>
<i>Fig. 38: Organigramme des Caisses ADEAC.....</i>	<i>316</i>
<i>Fig. 39: Cadre opérationnel du modèle des 3 M</i>	<i>325</i>
<i>Fig. 40: Modèle des 3M</i>	<i>327</i>
<i>Fig. 41: schéma de stratégie opérationnelle de la sécurité sociale en milieu rural.....</i>	<i>331</i>

LISTE DES PLANCHES

Planche I: Projets individuels des exploitations de cultures maraîchères financés sur crédit MC ²	155
Planche II: projets économiques individuels d'élevage de poules de chairs et de lapins	157
Planche III : Pêche individuelle semi-moderne financée par les MC ²	161
Planche IV : Projets agricoles communautaires	169
Planche V : Elevage porcin financé sur crédit MC ²	174
Planche VI : Projet communautaire d'élevage bovin pratiqué sur financement des agences MC ²	179
Planche VII : Pêche communautaire artisanale	180
Planche VIII: Entreprise communautaire d'artisanat	188
Planche IX : Projet communautaire de construction des centres multimédias financés sur crédit MC ²	205
Planche X : Vue architecturale de quelques agences MC ² Cameroun	251
Planche XI : Quelques Immeubles des agences MC ²	252
Planche XII : Activités agricoles connexes financées par les MC ²	261
Planche XIII : Activités secondaires de la pêche financées sur crédits MC ²	264
Planche XIV : Sécurisation des crédits MC ² et Gastby	287
Planche XV : Authenticité des garanties MC ²	294
Planche XVI : Exemple de Crédit-nature des agences MC ²	295
Planche XVII: Caisse Camccul de Njinikom	305
Planche XVIII : Services non financiers	317
Planche XIX : Les projets économiques des membres	318

LISTE DES PHOTOS

Photo 1: Parcelle d'aubergines à Djemghoué-Baham	154
Photo 2 : Parcelle de laitues et de légumes à Banka-Baham	155
Photo 3 : Projet individuel d'exploitation agricole de culture de choux à Nkhong-ni / Dschang	155
Photo 4 : Elevage semi-traditionnel de poules de chair à Baleng	157
Photo 5 : Activité individuelle d'engraissement de lapins financée par la MC ² de Baham	157
Photo 6 : Pêche individuelle à l'épervier à Bambalang	160
Photo 7 : Vue des préparatifs d'un départ pour la pêche en haute mer	161
Photo 8 : Retour des pêcheurs au port de pêche de Ngoé-lohové –Kribi	161
Photo 9 : Petit commerce individuel sur étal des produits agricoles et d'élevage à Baham	162
Photo 10 : Petit commerce de détail à même le sol des produits maraîchers à Foubot	163
Photo 11: Projets individuels de vente des produits de pêche	164
Photo 12 a et b : Vue des parcelles de tomate rio et olivette à Bangangté et à Bambalang	169
Photo 13 a et b: Projet communautaire d'exploitation de cultures de pastèques à Foubot et à Bangangté	170
Photo 14: Vue d'une parcelle communautaire de concombres à Ngaoundal	171
Photo 15 : Champ de culture du manioc local du GIC « Mighang cassava farming group » de Bambalang	171
Photo 16: Champ de culture du manioc sélectionné (variété IRAD) du GIC APEM de Nguélémdouka	172
Photos 17a et 17b: Projets d'engraissement des porcs du GIC <i>Mbangulbal mixed farming group de Njinikom</i>	174
Photos 18a et 18b: Vue panoramique des porcelets à Baham et à Njinikom	175
Photo 19: Projet d'engraissement de caprins dans le village Bambalang (région du Nord-ouest) grâce au crédit MC ²	175
Photo 20 : <i>Vue de la qualité médiocre du Pâturage à Badjouma</i>	178

Photo 21 : Vue d'un pâturage sur le mont Mbatpit	179
Photo 22 : Pâturage de Mishié	179
Photo 23: Vue d'une partie de pêche de scène à Kribi.	180
Photo : 24 Collecte des produits de pêche de scène à Campo	180
Photo 25 : Activités communautaires de ramassage et tri des poissons à Mboa Manga-Kribi	181
Photo 26 : Etal à même le sol et vente des poissons au port de Mboa manga	184
Photo 27: Vue du marché à bétail de Ngaoundal gare (Adamaoua)	184
Photos 28 a, b et c : Exposition d'objets d'art et d'anoblissement du GIC Puntse au SIAC-2007 à Yaoundé	188
Photo 29 : Vue extérieure du centre multimédia.	205
Photo 30 : Vue intérieure de la salle multimédia de Bafia (Centre-Cameroun)	205
Photo 31 : MC ² de Ngaoundal	251
Photo 32 : MC ² de Kribi	251
Photo 33 : MC ² de Njinikom	251
Photo 34: MC ² de Bali-Nyongha	251
Photo 35 : Siège de la MC ² de Melong dès sa création (23 août 1993)	252
Photo 36 : Siège actuel financé sur fonds de la MC ² de Melong (15 sept 2008)	252
Photo 37: MC ² de Baham (Lekané, 22/12/2005)	252
Photo 38 : MC ² de Bambalang	253
Photo 39a : Vue de tresseurs de cageots à Foumbot	261
Photo 39b : Activité de soutien des tiges de tomates à Baré-Bakem (Nkongsamba)	261
Photo 40 : Vue d'une activité de pose de tuteurs dans une bananeraie de Penja (Littoral)	262
Photos 41 a et b : Préparatif de départ en haute mer aux ports de pêche de Ngoé lohové et Mboa manga (Kribi)	264
Photo 42a et 42b. Femmes Gastby de la fédération de Fombap-Santchou, activant leur fonds de fédération	287
Photo 43a : Spécimen d'objets d'art	294
Photo 43b Exemple de parures de danse traditionnelle, acceptés comme garantie de	294

crédit dans les agences MC²

Photo 44 : Crédit-semence sous forme de plants de bananiers plantains à Bali-Nyongha	295
Photo 45: Crédit- engrais destiné aux mutualistes de la MC ² de Bali –Nyongha	295
Photo 46 : Siège de la caisse Camccul de Njinikom (Nord-ouest)	305
Photo 47 : Vue intérieure de la caisse CAMCCUL à Njinikom (Nord-ouest)	305
Photo 48 : Caisse CVECA de Tobagne-Bokito (Bafia)	308
Photo 49 : Secrétaire général de la caisse CVECA de Tobagne en service.	309
Photo 50: Membres du comité de gestion et quelques membres de la caisse au sortir du dépôt de leur épargne	310
Photo 51 : Vue extérieur du siège de ADEAC à Ayos	312
Photo 52 : Pépinière de citrus et de safoutiers au siège de ADEAC	313
Photo 53: Plants de cacaoyers prêts à la distribution aux membres des caisses ADEAC d'Akonolinga et d'Ayos	313
Photo 54 : Façade principale de la caisse locale ADEAC de Ndélé	314
Photo 55 : Photo de famille en compagnie des membres du comité de gestion de la caisse ADEAC de Ndélé	315
Photos 56 a et b : Siège de l'ONG NOWEFOR	317
Photo 57 : 57a Exemple de Crédit engrais (sacs d'urée). 57b spécimen de crédit Bicyclettes de transport	317
Photo 58a : Projet d'un champ d'igname à Bafut (Nord-ouest, Lekane, 25/07/2007)	318
Photo 58b : Vente des gingembres au marché de Bali (Nord-ouest)	318

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACEP:	Association des Caisses d'Epargne
ACDIC :	Association Citoyenne de défense des intérêts collectifs
ACCOSCA:	African Confederation of Co-operative Savings and Credit Association
ADAF:	Appropriate Development for Africa Foundation
ADEAC:	Association pour le Développement integral des Exploitants Agricoles du Cameroun
AIMS:	Assessing the Impact of Microenterprise Services
ANEM-CAM :	Association Nationale des Etablissement de Microfinance du Cameroun
APROSTOC :	Association des Producteurs Stockeurs de Céréales
BIAO :	Banque Internationale pour l'Afrique de l'Ouest
BDC:	Banque de Développement du Cameroun
FOGAPE :	Fonds d'aide et de Garantie aux Petites Entreprises
CABA :	Caisses de Base
CDV :	Comité de Développement du Village
CAPME :	Centre d'Assistance aux Petites et Moyennes Entreprises
CA:	Crédit Agricole
CAMCCUL:	Cameroon Cooperative Credit Union League Limited
CEMAC:	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CERISE:	Comité d'Echange, de Réflexion et d'information sur les Systèmes d'Epargne-crédit
CIRAD :	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CGAP:	Consultative Group to Assist the Poorest
CNPS :	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
COBAC:	Commission Bancaire de l'Afrique Centrale
CRD/MC ² :	Caisse Rurale de Développement
CVECA :	Caisses villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées
DSCN :	Direction de la Statistique et de la Comptabilité nationale
DSDSR :	Déclaration de stratégie de Développement du Secteur Rural
DSRP :	Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
ECAM :	Enquête Camerounaise Auprès des Ménages
EFA :	Exploitation Familiale Agricole
EMF :	Etablissement de MicroFinance
FAO :	Organisation des nations unies pour l'agriculture et l'alimentation

FEFAD:	Foundation for Enterprise Finance And Development
FIMAC:	Fonds d'Investissement de Micro-Réalisations Agricoles et Communautaire
FIDA :	Fonds international du Développement Agricole
FONADER :	Fonds National de Développement Rural
GIC :	Groupe d'Initiative Commune
GIE :	Groupe d'intérêt Economique
GTZ :	Coopération Technique Allemande
IRAD :	Institut de Recherche Agronomique pour le développement
IRD :	Institut de Recherche pour le Développement
MC ² :	Mutuelles Communautaires de Croissance
MINADER :	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
MUFFA :	Mutuelle Financière des Femmes d'Afrique
NOWEFOR :	North West Farmers Organisation
OCDE :	Organisation pour la Coopération et le Développement Economique
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
ONCPB :	Office National de Commercialisation des Produits de Base
OP :	Organisation Paysanne
PADC :	Programme d'Appui au Développement Communautaire
PDCR :	Programme Décentralisé du Crédit Rural
PECH :	Projet de développement de la Pêche artisanale aux larges des côtes de Kribi-campo
PIB :	Produit Interieur Brut
PNDP :	Programme National de Développement Participatif
PNDT :	Programme National de Développement des tubercules
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le Développement
PNVRA :	Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole
PPMF :	Programme d'appui au Projet National de Microfinance
PRSSE :	Programme de Reforme du Sous- Secteur Engrais
REPARAC :	Renforcement pour le Partenariat dans la Recherche agronomique au Cameroun
SAAR :	Société Africaine d'Assurance et de Réassurance
SIG :	Système d'Information Géographique
SMS :	Short message service
SODECOTON :	Société de Développement du Coton
SODECAO :	Société de Développement du Cacao
SPI:	Social Performance Indicators Initiative

TIC : Technologie de l'information et de la communication
UE : Union Européenne
UCCAO : Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest
USAID : Agence Américaine de Développement international
WOCCU : World council Credit Unions
ZAPI : Zone d'Aménagement Prioritaire Intégrée

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le financement du monde rural a toujours préoccupé l'Etat du Cameroun dont l'économie est à 80% agricole. C'est pourquoi dès 1964, les premières caisses populaires sont créées dans le but d'encadrer les paysans et leurs activités agricoles. A partir des années 1970, l'Etat camerounais apporte un contenu à sa politique agricole en intensifiant la création des sociétés de développement et de vulgarisation des cultures vivrières et maraîchères (MIDEVIV, MIDENO) et de cultures d'exportation (UCCAO, SODECAO, SOCAPALM, SODECOTON, HEVECAM, etc). Les Pouvoirs publics créent en plus de ces sociétés, des institutions de crédit à l'instar du FONADER pour le financement des projets agricoles dans les villages du Cameroun.

La trajectoire économique du Cameroun est subitement modifiée au cours des années 1980-1990, par une crise économique et financière sans précédent ainsi que par l'adoption des programmes de Politiques d'Ajustement Structurel, initiés par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale. Face à la récession économique et aux politiques d'ajustement structurel (PAS), le Cameroun s'est trouvé confronté à des difficultés de paiements extérieurs, provoquant ainsi le déficit de ses balances commerciale et de paiement. Les difficultés de paiements sont aussi d'ordre intérieur. La conséquence desdites difficultés a entraîné des arriérés de salaires dûs aux fonctionnaires, et des factures impayées de l'Etat vis-à-vis des opérateurs économiques avec pour corollaire l'accroissement de la dette intérieure. Or le système des paiements internationaux régi par le Gold Exchange Standard (GES) est régulé par la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International. C'est sous l'impulsion de ces deux institutions, que les programmes des politiques d'ajustement structurel ont été exécutés dans les pays confrontés aux difficultés de paiement et singulièrement au Cameroun.

Dans la situation économique du Cameroun, deux volets peuvent être relevés dans le cadre des politiques d'ajustement structurel (PAS) :

- Le premier volet dès 1982, est axé sur une action à court terme dite : « *stabilisation économique et restructuration bancaire* ». Il est très brutal et consiste à ajuster les dépenses aux ressources limitées. La situation de crise économique est responsable du licenciement du personnel étatique et de la baisse des salaires à hauteur de 70% pour ceux ayant conservés leur emploi. À ce sujet, la plupart des gestionnaires et responsables des établissements de microfinance du pays sont d'anciens employés des banques fermées ou restructurées.

- Dans le second volet, les réformes structurelles agissent sur l'offre des biens et services pour la rendre plus performante à moyen et à long terme. L'autre dimension de la

libéralisation commerciale, oblige les entreprises à réduire leurs coûts de production de main d'œuvre et parfois opte pour les privatisations. Cette situation de crise a été rendue possible par le manque de lisibilité dans les stratégies et dans les politiques économiques en cours, attestées par le non respect des engagements signés entre l'Etat et les institutions internationales, suite à la non solvabilité et à la non compétitivité de l'économie nationale. La réorientation des politiques macro et micro économiques qui s'en est suivie a annulé le peu de croissance qu'on observait encore dans les pays en voie de développement en général, et dans les campagnes camerounaises en particulier.

La baisse drastique des cours des produits de rentes (café, cacao, etc.), sur les marchés agricoles nationaux et internationaux ont été le détonateur de cette crise. La vente de ces produits offrait près de 60% des revenus aux paysans camerounais. À la même période, la caisse de stabilisation des produits de base (ONCPB) chargée de réguler les prix des produits de rente faillit à sa mission. De même, le FONADER (Banque des paysans) créé pour financer les activités des populations rurales ne fit pas long feu. L'échec le plus retentissant fut celui de la BIAO qui ferma ses portes avec dans ses caisses, l'épargne des paysans et des structures d'encadrement des paysans et des coopératives (UCCAO), plongeant ainsi le monde rural dans une situation de précarité sans précédent.

Dans ce contexte d'échec, des initiatives locales privées tendant à corriger ce modèle centraliste « *top-down* » sont nées grâce aux établissements de microfinance, qui permettent d'atténuer les effets négatifs de la pauvreté sur les populations rurales. Ces initiatives sont celles des réseaux CAMCCUL (1968), CABA (1991), MC² (1992), CVECA (1995) et des coopératives ACEP (1999) qui prennent appui sur les besoins des populations des campagnes camerounaises exclues du système financier classique. De ce fait à travers l'approche de co-gestion au quotidien, au sein des structures de microfinancement, les populations rurales ont désormais la possibilité de prendre en main leur destin commun et celui de leur communauté. Ainsi, les structures de microfinance sont affichées comme une alternative à la faillite des banques étatiques et surtout à la non flexibilité de la politique des banques commerciales (pourtant en surliquidité), qui n'accordent pas de crédit aux acteurs et aux secteurs d'activités du monde rural.

Les initiatives des agences MC² sont un ensemble de stratégies mises en place pour assurer le développement communautaire. Lequel développement est basé sur le modèle par le bas. Le modèle de gestion des agences MC² tient compte des valeurs socio-culturelles de chaque village d'implantation.

I- PROBLÉMATIQUE DE L'ETUDE

I.1- CONSTAT

Dans un environnement économique international en perpétuel changement, la satisfaction ou non des besoins fondamentaux des populations rurales, permet d'apprécier la qualité de leur niveau de vie. Dès 1973, les revenus pétroliers et ceux des cultures de rente traditionnelle (cacao, café, etc..), ont dopé l'économie des pays en voie de développement en général et camerounaise en particulier. À partir de 1986, l'économie camerounaise a été affectée par une crise conjoncturelle et structurelle, dont les conséquences s'observent à travers l'exclusion financière des paysans camerounais des banques classiques et la baisse de leur pouvoir d'achat.

Le contexte d'émergence de la microfinance au Cameroun, est lié à l'action combinée de la misère et de la dégradation des ressources financières dans ses campagnes. La situation économique actuelle de ce pays est la conséquence d'une politique économique initiée depuis l'indépendance (1960). Jadis, dans le budget de l'Etat camerounais, une place prépondérante (80%), était accordée aux recettes issues des cultures de rente (cacao, café...). Pour atteindre les objectifs de sa politique agricole, les campagnes camerounaises, en plus de 20% d'aide publique en direction de l'agriculture, se voyaient doter d'organismes, de sociétés et missions de développement par les Pouvoirs publics, qui avaient pour mission de vulgariser les cultures de rente à l'instar de : la SODECOTON ; la SODECAO ; etc. Certaines de ces sociétés devaient encadrer les planteurs (UCCAO, ZAPI), et financer leurs activités (FONADER, FOGAPE, CAPME, CA) afin d'accroître les rendements à l'hectare, tout en améliorant le niveau de vie de leurs promoteurs (Ngwa, 1985 ; Fouda, 1995). L'économie nationale se trouvait de ce fait dépendante de l'extérieur suite à l'abandon des cultures vivrières locales, exposant les planteurs aux aléas du marché agricole international, surtout après la libéralisation (1990) de certaines filières d'activités du monde rural (cacao, café, etc) (Esua, 1993).

Malheureusement, les objectifs de financement et d'encadrement des activités agro pastorales assignés à ces différentes structures de développement n'ont pas été atteints. Les raisons de l'échec sont à mettre à l'actif d'une mauvaise politique d'identification des besoins des paysans, et d'une absence de politique participative des bénéficiaires, dans le processus de création et de gestion des dites structures financières et d'encadrement du monde rural.

D'autres griefs portés à l'encontre de ces structures, sont le trop plein d'employés sans qualification requise pour certains, ou l'inadéquation entre la formation de ces derniers et leur poste de travail, d'où un rendement en deçà des attentes. Dans le même ordre d'idées, il faut relever pour le déplorer, l'absence d'une vision à long terme dans leur gestion et la non compétitivité des produits de ces entreprises étatiques. Le népotisme, le favoritisme et le tribalisme ont aussi milité en faveur du profil bas affiché par ces structures du développement rural au Cameroun (Kengne Fodouop et Ali de Jong, 2003).

Il est donc certain que dans un tel climat, aucune de ces entreprises étatiques ne pouvait dégager des bénéfices. C'est pourquoi les années 90, caractérisées par la dévaluation du franc CFA et la mise en application des programmes de politiques d'ajustement structurel, les ont précipités dans l'abîme des privatisations avec des conséquences qui en découlaient (personnels déflatés, chômage, misère dans les campagnes, etc...). A ce sujet, Kengne Fodouop et Ali de Jong (2003) font remarquer qu'au Cameroun, 26.000 personnes ont perdu leur emploi dans les secteurs publics et parapublics entre 1987 et 1995. Au même moment, sur le marché agricole national et international, on observe une baisse drastique des prix des cultures de rente traditionnelle (café, cacao, etc...). Lesquelles cultures contribuent à plus de 60% du revenu global des ménages dans le Sud-Cameroun (LEPLAIDEUR A. cité par Faha, 2001). Pendant ce temps, l'agriculture vivrière locale ne recevait plus aucun soutien (comme ce fut le cas entre 1964-1984) ni des Pouvoirs publics, ni des banques commerciales.

Ainsi sevrées de leur source de revenus, les populations des campagnes ne pouvaient que basculer dans une situation de vulnérabilité et de précarité financière. Surtout que la baisse de leurs revenus a entraîné leur faible capacité à épargner, la faible scolarisation des enfants, le faible accès des paysans et des siens aux soins de santé. La vulnérabilité financière des paysans, est le résultat de la fermeture des banques étatiques et du désengagement de l'Etat dans les secteurs d'activités, générateurs de revenus dans les villages du Cameroun. Les activités agricoles à cause de leur risque économique très élevé (assymetrie informationelle, pas d'assurance, non maîtrise du compte d'exploitation) et en l'absence de fond de garantie, ne sont pas financées par les banques classiques ou commerciales. Cette situation entraîne plus la pauvreté et la vulnérabilité financière des producteurs ruraux.

De ce fait, les paysans camerounais ont été du point de vue du financement et de l'encadrement « *abandonnés* » par les Pouvoirs publics. La preuve est la baisse drastique de l'aide publique et du budget réservé à l'agriculture qui sont passés de 20% en 1960 à 3%

à partir de 1990 jusqu'en 2009. Les Pouvoirs publics ont suspendu toutes les politiques et stratégies en faveur du soutien au monde rural pour honorer les engagements pris auprès des institutions de Bretton Woods. Leur situation de vulnérabilité financière a permis à certains acteurs ruraux (ONG, élites, bailleurs de fonds nationaux et internationaux) d'inventer des programmes économiques alternatifs. Lesquels programmes ont permis aux populations pauvres des zones rurales de développer des compétences techniques et entrepreneuriales à s'ajuster à cette crise et de se prendre en charge grâce aux structures de microfinance. Au cours des deux dernières décennies, les populations rurales et les promoteurs privés qui ont oeuvré dans les secteurs d'activités bénéfiques en faveur des campagnes du Cameroun, ont également rivalisé d'ingéniosité dans le but d'envisager et de rechercher une situation d'équilibre à la crise.

Au plus fort de la crise, certains promoteurs des systèmes financiers décentralisés ont opté pour le changement de dénomination de leur structure et ont changé de politique et de stratégie de gestion afin de respecter les normes prudentielles et assurer la performance desdites structures. L'adaptation des produits et services financiers et non financiers aux structures de financement de proximité en zone rurale (microfinance) explique l'adoption et la consommation de ses produits (résilience financière) par les bénéficiaires dans les campagnes camerounaises. Ce changement de politique illustre à souhait la situation d'émergence et de diffusion des structures financières informelles (tontine, caisse populaire) et semi-formelles (coopératives, mutuelles d'épargne et de crédit). Rappelons à juste titre qu'au pire moment de la crise économique et financière au Cameroun, ces structures microfinancières ont apporté et continuent d'apporter un support financier de proximité au développement des activités en milieu rural. Les initiatives microfinancières, bien que louables subissent néanmoins des résistances d'ordre socio-économique, culturel et réglementaire. C'est à ce prix que la microfinance s'est adaptée et s'ajuste à l'environnement des zones rurales camerounaises en fonction du contexte de crise et des besoins des populations vulnérables, qui demeurent sans cesse dans un état de précarité. Il est cependant clair que ces populations aspirent au mieux-être dans les campagnes.

Les travaux de terrain illustrent bien le changement vers des politiques économiques alternatives. En effet, au Cameroun entre 1989-1994, O. de Sardan et G. Tama (2002) dans une approche citoyenne de stratégie de survie grâce aux activités informelles, relèvent que la relance économique est inhérente à une proportion de personnes actives travaillant dans l'informel. Ces travaux notent une progression générale de 82% à 88% des activités informelles. Au vu des statistiques, le milieu rural concentre à lui seul 70% des activités

informelles. De même, l'estimation donnée sur les activités informelles au PIB du Cameroun est passée de 49% en 1993-1994 contre 38% en 1989-1990.

Le développement spectaculaire des établissements de microfinance dont on chiffre le nombre aujourd'hui à 1000 (dont 450 ont reçu l'agrément, oct 2008) a été enclenché par la loi n°92/006 du 14 août 1992. Il a fallu dans la relance de la mobilisation de l'épargne après la méfiance suscitée chez les camerounais par la faillite des banques étatiques, créer des produits bancaires plus sociale et plus adaptés aux des besoins de financement des activités des bénéficiaires.

C'est pourquoi on constate que dans les campagnes camerounaises, de multiples regroupements des corps de métiers agricoles sont devenus des Groupes d'Initiatives Communes (GIC), des Groupements d'Intérêts Economiques (GIE), ou de Mutuelles d'Epargne et de Crédit. Pour défendre leurs intérêts, ils s'organisent en coopératives, en réseaux, en unions ou en confédérations pour faciliter à la fois la mobilisation de l'épargne et le financement des activités paysannes. La mobilisation de cette épargne par les structures de microfinance n'est possible que lorsque le client est mis en confiance. Cette mobilisation d'épargne draine des opérations de dépôts de fonds groupés. Il s'agit de l'argent chaud qui est une provision financière des mutualistes et de l'argent froid (provision financière issue des dons et subventions). La relance des opérations d'épargne a permis de réduire le déficit financier d'une part et d'autre part de stimuler les investissements dans le cadre des micro-entreprises et des activités génératrices de revenus aussi bien individuelles, familiales que de groupes. Les initiatives des structures de microfinance tout en se multipliant ont suscité l'intérêt des ONG, des bailleurs de fonds nationaux et internationaux qui ne pouvaient que soutenir cette cause louable. Laquelle cause est entretenue par le dynamisme des promoteurs du secteur informel agricole en zone rurale. Le regain d'intérêt des structures de microfinance et des producteurs ruraux qui oeuvrent en faveur de la promotion des activités agricoles (tresseur de cajeot, poseur de tuteur), informelles et de récupération dans les campagnes trouve sa justification autour des revenus supplémentaires dégagés de ces activités. Ces revenus supplémentaires contribuent à renforcer le budget de la famille dans le souci d'améliorer le quotidien du ménage.

La pratique de nouvelles filières agricoles et d'autres activités informelles qui sont nées de la crise économique au motif d'améliorer les revenus et le pouvoir d'achat des ruraux ne sont pas les seuls stimuli qui encouragent les populations pauvres et les promoteurs privés à créer des structures de microfinance. Ces nouvelles filières sont des « matelas anti-crise » et servent de tremplin aux jeunes chercheurs d'emploi et aux

chômeurs déguisés dans une économie camerounaise incapable d'employer le fort taux de population active en provenance du système scolaire et universitaire. Lesquels jeunes sont en quête du premier emploi. Bomda (2001), dans ses travaux affirme qu'en campagne ou en ville, 60% de micro entreprises et micro réalisations ayant à leur tête des femmes et des jeunes, ont reçu du moins à leur début des financements venant des structures de micro crédit ou de microfinance.

Les structures de microfinance à l'instar du réseau MC², prennent appui sur les besoins et les spécificités culturelles des populations des campagnes camerounaises exclues du système financier classique. A travers l'approche de co-gestion au quotidien, les populations rurales ont désormais la possibilité d'avoir un droit de regard sur l'évolution des activités au sein des structures de microfinancement. Ces structures sont présentées comme l'une des meilleures alternatives à l'accès au crédit des populations rurales depuis la faillite des banques classiques. Le secteur rural en général et l'agriculture en particulier demeurent l'épine dorsale de l'économie camerounaise. En effet, la population rurale représente 55% de la population totale et 80% de la force de production (DSRP, 2003). Les produits issus du secteur rural contribuent à plus de 40% des échanges commerciaux avec l'extérieur et à 30% du PIB du pays (DSCN, 2002).

Au regard de la place stratégique qu'occupe le secteur rural dans le développement national, quatre défis et enjeux majeurs l'interpellent dans la perspective de la réalisation des objectifs du millénaire à savoir :

- Réduire les effets négatifs de la pauvreté et de la précarité sur les populations rurales (grâce au service de crédit sécurisé);
- Satisfaire une demande alimentaire nationale en forte expansion, gage d'une souveraineté alimentaire certaine ;
- Réussir son intégration sur les marchés agricoles international et sous-régional ;
- Assurer la durabilité de ses performances sur le long terme, fondées sur le principe de l'intégration des valeurs socio-culturelles au management des systèmes financiers décentralisés. (DSDSR, 2001)

Face à ces enjeux et défis majeurs, le secteur rural demeure confronté à l'épineux problème de son financement. C'est dans ce contexte général de crise du financement des activités rurales et de l'informel que sont créées dès 1992 et progressivement les agences MC². Les MC² sont un réseau d'agences de micro banques populaires qui associent aux techniques de gestion moderne, les valeurs socio-culturelles de chaque village d'implantation. La présente

étude vise après 16 ans d'offre de micro crédit en direction des ruraux dans les villages camerounais, à analyser l'approche et les stratégies mises en place (services et produits financiers et non financiers) par les MC² en ce qui concerne le financement des activités de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'artisanat, du commerce d'une part. D'autre part à apprécier l'amélioration de l'habitat, l'accès aux commodités de base et la transformation des produits agricoles.

En effet, le réseau des MC² comprend aujourd'hui soixante-dix-neuf unités en activité dont soixante-quinze (75) agences et quatre (4) caisses fonctionnelles réparties dans toutes les dix régions du Cameroun. Il constitue le deuxième plus vaste réseau d'établissement de microfinance (EMF) au Cameroun après les caisses populaires du réseau CAMCCUL. Sa mission est d'impulser la croissance afin d'enclencher le développement dans leurs zones d'implantation respectives. Ainsi, 79 agences MC² du Cameroun, financent les projets économiques et sociaux.

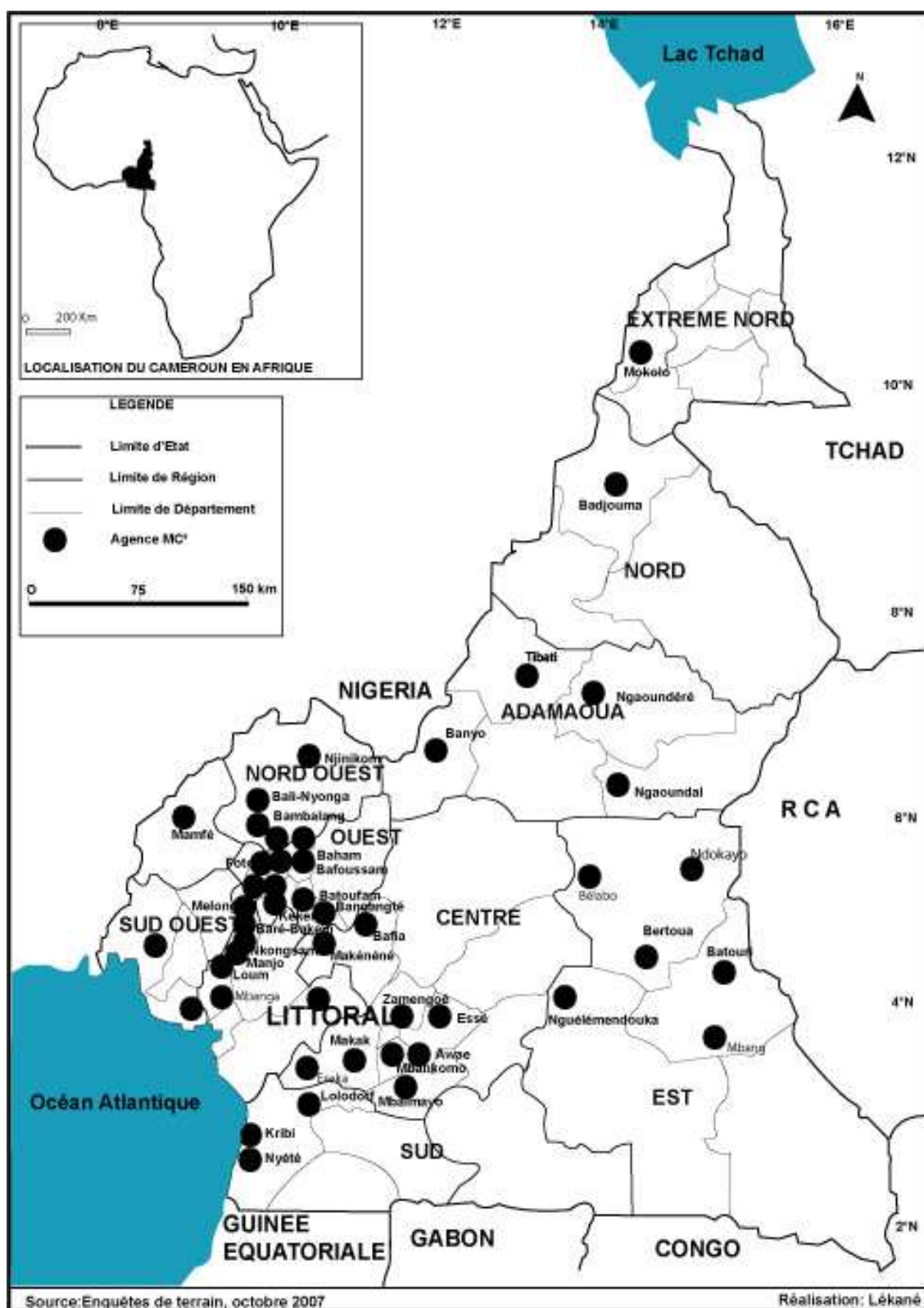


Fig. 1: Carte de localisation des agences MC² Cameroun

I.2-LES QUESTIONS DE RECHERCHE

La baisse de revenus des paysans a pour conséquence la désorganisation du système de production des cultures de rente, vivrières et maraîchères, la faible scolarisation des enfants, le faible accès des populations aux soins de santé. Des questions de recherche vont orienter et clarifier cette problématique. Ainsi, une question majeure et quatre questions d'applications nous permettent de mener à bien cette étude.

I.2.1- Question majeure

La question majeure qui découle du constat établi à la problématique, est la suivante : les agences MC² proposent-elles une approche différente du financement des projets économiques et sociaux dans le monde rural au Cameroun? autrement dit en quoi cette approche est-elle différente du modèle top-down préexistant et sur quel plan ?

I.2.2- Questions de recherche

Pour renforcer les orientations et la compréhension de la question précédente, quatre questions d'applications sont formulées à savoir :

1. Les produits et services financiers et non financiers offerts par les agences MC², sont-ils adaptés aux besoins des mutualistes ? de leur communauté ? et quels sont les facteurs de réussite des opérations de crédits dans ce réseau ?
2. Les agences MC² ont-t-elles assuré efficacement l'offre de crédit au financement des projets économiques et sociaux dans les villages MC²?
3. Qu'est-ce qui explique qu'un même produit (MC²) dans un espace hétérogène ait des résultats différents ?
4. Existe-t-il une adéquation sociale et culturelle entre les produits et services des MC² et les attentes sociales des mutualistes ? autrement dit l'accès aux services financiers MC² a-t-il renforcé ou supprimé les inégalités sociales dans les villages MC²?

Confrontés aux questionnements semblables, certains chercheurs ont déblayé en leur temps, des esquisses de solutions afin de répondre aux différentes interpellations pour la recherche du bien-être des populations rurales pauvres. Au Cameroun, de multiples théories et modèles de développement ont été expérimentés et appliqués dans l'optique de résoudre le problème du financement en zone rurale. À cet effet, un rappel de l'état des connaissances sur la question s'avère nécessaire, d'où le cadre conceptuel de l'étude.

I.3- CADRE CONCEPTUEL DE L'ETUDE

Malgré l'utilisation courante des concepts d'évaluation, d'impact, de microfinance, du développement communautaire et de réseau par les géographes, économistes et géopolitistes, ces différents concepts méritent d'être élucidés et opérationnalisés dans le contexte de cette étude. Bien que les concepts d'évaluation et d'impact n'apparaissent pas sur l'intitulé du sujet, nous les utilisons abondamment dans ce travail, c'est pourquoi nous avons souhaité les clarifier.

I.3.1- Le concept d' « évaluation »

Le concept d'« évaluation » est utilisé aussi bien en science de l'éducation qu'en éducation physique, pour s'assurer si les objectifs pédagogiques opérationnels et terminaux définis pour une leçon ont été atteints. Leur point commun est d'obtenir de façon mesurable, quantifiable et ordonné, les performances des apprenants ou des compétiteurs. En science de l'éducation par exemple, on parlera d'évaluation sommative ou certificative sanctionnant une action pédagogique. Dans le cadre des unités de production de biens et services, les sciences économiques ont défini des normes de gestion et des méthodes de suivi pouvant assurer leur pérennité. Si on ramène l'évaluation au niveau des systèmes financiers, il est clair de cerner pourquoi le CGAP (1997) dans une approche d'évaluation des EMF, affirme en substance que l'intégration du suivi d'impact est un besoin essentiel, dans la mise en œuvre des programmes de microfinance afin d'améliorer et renforcer le contrôle interne.

Le Petit Larousse (1987)¹ définit évaluation comme l'action d'évaluer. Selon le Petit Robert (1992)² évaluer est le fait de porter un jugement sur la valeur de quelque chose. Pour le Dictionnaire Hachette (2000), évaluer c'est déterminer approximativement une qualité et une quantité. Du point de vue financier, l'évaluation par score est une technique qualitative d'un client emprunteur (un particulier ou une entreprise) principalement perçue sous l'angle de sa solvabilité. Au-delà de ces définitions, nous allons considérer l'évaluation dans le cadre de ce travail, comme le fait d'apprécier ou de mesurer les objectifs et les actions du réseau MC², les produits et services financiers et non financiers créés par le réseau des MC² au profit de ses mutualistes et des communautés villageoises. Ainsi, la mesure de l'impact peut être définie comme un : « *exercice d'estimer la valeur, un degré ou des conditions de*

¹ Le Petit Larousse compact, Nouvelle édition, 1987, p.414

² Le Petit Robert, Les dictionnaires Robert-Canada, 1992, p.715

changement associés à une intervention ». Tout au long de ce travail, nous avons considéré comme évaluation, la mesure de l'impact des projets agricoles, piscicoles, d'élevage, de commerce, d'artisanat, de transport sur leur promoteur ainsi que le suivi d'impact desdits projets sur les trajectoires et la création des richesses de chaque promoteur de projet.

I.3.2- Le concept d' « impact »

Des auteurs pluridisciplinaires ont disserté sur le concept d' « impact » pour en dégager clairement les différents contours. A ce propos, Ledgerwood J. (1998) pense que : *« l'analyse de l'impact des interventions en microfinance n'est spécialement importante que si ces interventions ont pour finalité la réduction de la pauvreté »*.

L'impact est visible après qu'une action ait eu lieu, c'est pourquoi selon le Petit Larousse (1987)³, c'est l'effet produit par quelque chose. Le Dictionnaire Hachette encyclopédie illustré (2000, p.940) définit l'impact comme un choc, une collision, un heurt (point d'impact), un endroit où un projectile vient de frapper ou un effet produit, une influence sur l'opinion par un évènement. Dans le cas présent, c'est l'effet découlant des produits et services financiers et non financiers du réseau des MC². Des « études sur l'impact » essaient de comprendre le processus d'intervention et la valeur de cet impact sur la pauvreté, en mesurant par des données quantitatives, qualitatives ainsi qu'à travers des photos, chaque changement produit.

Les études d'impact constituent un processus d'apprentissage dans lequel, le succès et les problèmes d'une intervention sont mis en évidence et les leçons apprises sont documentées. De l'analyse de l'impact socioéconomique du réseau des MC², il en ressort que les mutualistes et les villages MC² peuvent avoir subi ou non un changement de statut ou une transformation générée par ou à la suite des produits et services financiers et non financiers innovants dudit réseau. Dans le but d'analyser et de mesurer l'impact social des produits et services financiers et non financiers sur les clients et leur communauté, le CGAP et la fondation FORD y appliquent le modèle d'Indicateur de Performance Sociale. Dans cette étude, le système d'évaluation d'impact suppose de mesurer les effets réels du réseau des MC² et les réalisations économiques et sociales qui améliorent les revenus des mutualistes, et changent leurs cadres et conditions de vie.

³ Opcit, p.535

I.3.3- Le concept évolutif de « microfinance »

Littéralement, le terme microfinance signifie petite finance. Mais selon Krahnen et Schmidt (1994), ce terme est assez ambigu et revêt deux aspects :

Un aspect « *capital* », s'agissant des fonds qui sont offerts et un aspect « *système financier* » où le processus implique l'offre de fonds ainsi que d'autres institutions satellites. McKinnon (1973), Hulme, Mosley (1996) et Siebrand (2001) définissent la microfinance, comme l'offre du crédit doublée d'autres services et produits (transfert des fonds, assurance, financement des soins, expertise, renforcement des capacités, recherche de débouchés, etc.) au profit des populations défavorisées. Guerin I et al. (2005) considèrent la microfinance comme une co-production permanente fait d'hybridation, de métissage et d'emprunts croisés où « *traditions* » et « *innovations* » s'enrichissent mutuellement. Les micro-banques de développement rural implantées sur le territoire de la communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), sont dénommées microfinance par la COBAC. Celle-ci entend par « *microfinance une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier tel que définie à l'annexe de la convention du 14 janvier 1992 portant harmonisation de la réglementation bancaire dans les Etats de l'Afrique Centrale et qui pratiquent à titre habituel, des opérations de crédit et ou de collecte et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations qui évoluent pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel* » (COBAC 2002). Le rôle joué par les établissements de microfinance en faveur du monde rural a suscité chez certains auteurs, une intense réflexion portant sur le cadre légal et réglementaire de l'exercice de l'activité de microfinance au Cameroun.

L'exercice de l'activité de microfinance telle qu'elle se décline au Cameroun, n'est pas gouverné par le principe de la liberté du commerce et de l'industrie et se trouve, soumis à une double réglementation nationale et sous-régionale impulsée par la COBAC et la BEAC. Pour qu'un établissement de microfinance ait une existence légale et que sa forme juridique soit déterminée, il lui faut solliciter un agrément auprès de l'autorité monétaire (ministère des finances), qui le délivre après avis conforme de la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC).

Le processus dans un premier temps, avait été régi par le décret de 1998 du Premier Ministre (n°98/300/PM du 9 septembre 1998), fixant les modalités d'exercice des activités des coopératives d'épargne et de crédit. Modifié et complété par le décret n°2001/023/PM du 29 janvier 2001. La procédure d'agrément depuis le 13 avril 2002, est désormais régit

par le Règlement n°1/03/CEMAC/UMAC/COBAC, relatif aux conditions d'exercice de l'activité de microfinance dans la Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale (règlement qui est entré en vigueur le 15 avril 2005). À côté de ces textes, la COBAC a publié 21 règlements (ou normes prudentielles), qui sont entrés en vigueur en avril 2007. À titre de comparaisons, les critères utilisés par la BCEAO et la Commission Bancaire reposent essentiellement sur : la dénomination ; la forme juridique de l'établissement ; le capital minimum requis ; l'adéquation des moyens aux objectifs de l'établissement en création ; la qualité des actionnaires ; l'honorabilité et l'expérience des dirigeants, un plan d'activité démontrant la viabilité de l'exploitation.

Au Cameroun, un peu plus de 80% des EMF sont déclarées ou enregistrées sous le régime d'associations ou de coopérative d'épargne et de crédit, et sont ainsi régies respectivement par les lois n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association, et n° 92/006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune. Les autres 20 pourcent des EMF étant constitués sous la forme de société anonyme.

Le règlement CEMAC ne régit pas la forme juridique de l'EMF, mais seulement l'activité. Il définit la microfinance comme étant une activité exercée par des entités agréées, n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédit et ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques, au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel. Il définit trois catégories d'EMF: la première catégorie est constituée d'EMF qui ne traitent qu'avec leurs membres (ce sont les coopératives, les associations, etc.), la deuxième regroupe les EMF qui offrent des services financiers à des tiers (elles doivent avoir le statut de société anonyme), et la troisième est composée d'EMF qui n'offrent que du crédit et qui ne sont pas autorisés à mobiliser l'épargne (Règlement CEMAC, 2002).

Pour l'instant, les énergies restent bien plus largement focalisées sur les objectifs d'autonomisation et de professionnalisation des EMF, que sur des préoccupations de nature à faire re-émerger la demande agricole. Par exemple: la réflexion sur l'amélioration de l'offre de services par rapport à la diversité de la demande, le financement des zones défavorisées en particulier.

Par ailleurs, peu d'espaces de dialogue intersectoriel sont ouverts aujourd'hui. Le processus d'institutionnalisation juridique des EMF confié aux Ministères des Finances, a souvent conduit à un dialogue difficile avec les Ministères de l'Agriculture et du

Développement Rural, ou de l'Élevage de la Pêche et des Industries Animales dans lesquels beaucoup de projets agropastoraux étaient antérieurement logés. La concertation entre structures professionnelles de différents secteurs (Associations professionnelles des EMF/ Organisations paysannes par exemple) est très limitée pour l'instant.

La microfinance doit désormais inclure, les services de micro assurance et de mutuelle de santé solidaire, afin de concilier les attentes et les besoins des populations pauvres et vulnérables des zones rurales avec : les objectifs du développement du millénaire (ODM) des Nations Unies ; les différents Documents de Stratégie de Développement du Secteur Rural (DSDSR), le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) et le Document de Stratégie pour la Croissance et l'emploi (DSCE) du gouvernement camerounais.

Le modèle des 3M (Micro crédit, Micro assurance et de Mutuelle de santé solidaire que nous proposons au chapitre VIII), permettrait de sécuriser le crédit des MC² et les activités des mutualistes, d'apprécier les degrés de transformations et les changements apportés par la microfinance dans la vie du groupe cible. Ainsi, ce réseau d'agences MC² pourrait gagner son pari, celui d'opérer une mutation profonde des campagnes camerounaises, grâce à un financement sécurisé des secteurs d'activités du monde rural, d'où leur développement.

I.3.4- Le concept de « développement communautaire »

Le développement communautaire est indiscutablement l'un des concepts les plus analysés par une pléthore d'auteurs intervenant dans diverses disciplines scientifiques. C'est un processus de recherche et de mise en commun des moyens, des compétences et des stratégies des populations d'une localité afin d'améliorer leurs conditions de vie. Pour clarifier notre approche sur cette question du développement communautaire, nous allons d'abord revisiter le concept du développement, et, emprunterons le chemin balisé par Frantz Heidhues (2001) qui indique que « *Le développement est le meilleur dosage entre une politique économique et un cadre institutionnel efficient* »

Le terme « *développement* » est d'origine latine (wole-were). Apparu dans la langue française au 17^e siècle, il a d'abord été utilisé dans le domaine de la symétrie et de l'architecture, car étant en relation avec des phénomènes concrets et spatiaux. On le perçoit enfin dans un processus d'envelopper. C'est plus tard que ce concept a été utilisé dans d'autres disciplines (économie, géographie, etc...). George. P (1970) relève de prime abord le caractère ambigu et imprécis du terme développement, et préconise qu'on l'assimile à la

notion de croissance, afin de saisir son véritable sens. Pour cet auteur, le développement désigne des processus tendant à la fois à la diffusion harmonieuse des effets de la croissance dans la société entière, et à l'acquisition d'une autonomie de croissance « *self-sustained growth* ». Il implique des transformations qualitatives et des modifications des structures sociales et économiques. Cette approche est la plus utilisée par les institutions internationales et rejoint à certains égards celle des libéraux.

Les libéraux pour définir le développement, privilégient les aspects de l'accumulation du capital (fonds offerts) et des services financiers (processus d'offre de fonds). Ainsi, le développement est l'ensemble des processus sans obstacles et de dispositions libérales qui permettent de renforcer les systèmes financiers. Cette école présente deux approches :

- L'approche classique incarne la macro économie (1950-1970). Elle vise plus précisément un développement global avec pour ardents défenseurs Lösch (1940), Lacoste (1955), Shaw (1973) et McKinnon (1973).
- L'approche néo-libérale ou micro économie (à partir de 1973) qui prône le développement communautaire ou développement par le bas sous l'influence de Friedmann, Weaver, Stor et Todtling (1994). Cette idée est défendue par Dale W. Adams et ses associés de l'université de l'Etat d'Ohio. Ces auteurs privilégient l'amélioration du standard de vie d'une communauté grâce aux actions innovantes qui s'appuient sur le terroir, la culture et les compétences de cette communauté de personnes, liées par un même passé.

De façon générale, deux écoles de développement s'affrontent : l'école francophone dont l'approche du développement se mesure à l'aide des indicateurs qualitatifs. Pourtant, l'école anglo-saxonne perçoit et mesure le développement sous le prisme d'indicateurs quantitatifs. Dans le cadre de ce travail, nous allons intégrer les indicateurs qualitatifs et quantitatifs lorsque nous parlons du développement communautaire dans les villages MC².

La communauté est la mise en commun des biens appartenant à plusieurs personnes. Dans ce travail, la communauté renvoie comme le pensent les sociologues et les ethnologues à un ensemble de population établie sur un terroir donné et liée par une même identité culturelle. L'adjectif Communautaire renvoie de fait au repli identitaire. A partir de ce repli identitaire, les populations locales et leur partenaire ont pu œuvrer à la construction des agences MC² dans leur village d'origine. A travers cette étude, nous avons analysé le processus de changement positif du statut économique et social des populations des villages MC². L'idée du développement communautaire s'inscrit et émerge ou non dans la culture des populations de certaines régions du Cameroun.

Ainsi, on constate que dans les régions de l'Ouest, du Nord-ouest, du Sud-ouest et du Grand-nord, l'organisation sociale est de type communautaire. Cette société est fortement hiérarchisée. Chaque membre de la communauté oeuvre pour le bien de tous. Par conséquent, le fruit des efforts qui découle du travail de tous et de chacun bénéficie à l'ensemble des membres de ladite communauté. Dans l'aire culturelle grassfield, la population a une tradition de solidarité et de groupe d'entraide qui se matérialise par des tontines à but économique et social. Cette tradition a influencé en partie le modèle MC² et la diffusion des agences MC² dans cette aire culturelle. Elle justifie l'adhésion des populations à son approche de financement et de développement. Par contre, dans les régions du Centre, du Sud et de l'Est, l'organisation sociale est type égalitaire et l'individualisme définit les rapports sociaux. Bienqu'il y existe des liens de solidarité et d'entraide, le travail de groupe n'est pas enraciné dans la culture de l'aire culturelle Fang-Beti-Bulu. C'est à la faveur de la crise économique que les élites urbaines, ressortissant de cette aire culturelle et les Pouvoirs publics ont motivé et stimulé chez les populations locales, la création des GIC pour des travaux d'intérêts communautaires afin d'assurer individuellement et collectivement leur bien-être. Le développement communautaire dans ces terroirs ne saurait être perçu et opérationnalisé au même degré que dans les terroirs de l'Ouest et du Nord-ouest. Dans le cadre de ce sujet, on considère le développement communautaire comme étant toute initiative de groupe au sein d'un village, tendant à changer individuellement ou collectivement le statut économique et social des membres. Les agences MC² proposent une approche de financement rural alternatif auprès des promoteurs de projets dans chaque village MC². Cette approche intègre le patrimoine culturel dans son processus d'innovation financière. Le développement communautaire proposées par les agences MC² dans les 10 régions du Cameroun à partir du repli identitaire est pluriel et obéit aux us et coutumes de chaque zone d'implantation.

Au demeurant, l'évolution du processus de développement communautaire a invariablement consisté à chercher et à trouver des solutions aux problèmes posés au sein des communautés rurales en fonction des nouveaux enjeux. Ainsi, l'imagination créatrice développée par Yunus (1973), Warnier (1993), Ela JM (1990), Ekoka C (1996), bien qu'elle soit orientée en direction des communautés rurales et dans un contexte de crise économique et de pauvreté (Kengne Fodouop, 1999, 2001, 2003) peut être, avec une bonne dose de bon sens et d'expériences vécues ailleurs (Bomda, 2000) et respectant les spécificités locales (Nowak 2001), une piste à explorer pour accéder au développement. C'est ici qu'intervient notre approche du développement communautaire qui tient compte

des acteurs et de leurs actions sur des territoires, des pratiques et des dynamiques sociales telles que défendues par les approches néo-libérales, des économistes et géographes spatiaux. Cette approche du développement communautaire intègre les capacités entrepreneuriales basées sur les actions ontologiques, phénoménologiques et génétiques. Celle-ci fait de l'innovation financière (structures de microfinance), une action et un moyen du développement communautaire. De ce fait, les agences MC² Cameroun sont des outils d'accès des populations pauvres au développement communautaire dans les campagnes camerounaises.

Le développement communautaire est un processus de formulation et d'application d'initiatives au profit de la collectivité par des groupes d'acteurs bien identifiés dans leur terroir. Ce type de développement est à la fois une fin poursuivie, mais jamais totalement atteinte. Il recherche tant un bien-être collectif qui n'est jamais totalement réalisé qu'à partir d'un ensemble de moyens pour atteindre ce bien-être (Assane, 2006 p.189). Selon Olivier de Sardan J.P (1995), « *le développement communautaire n'est qu'une des formes du changement social et ne peut être appréhendé isolément* ». Ce développement communautaire ne peut mieux se réaliser qu'en réseau.

I.3.5- Le concept de « réseau »

Le réseau est un concept « *passe-partout* » qui est utilisé autant par les économistes, les géopolitistes, les sociologues, les géographes que par les chercheurs d'autres disciplines. A cet effet, deux définitions nous permettent de le clarifier.

La première définition considère le réseau comme une liaison hiérarchique entre un point déterminé et tous les autres, alors que la seconde est l'action de relier chaque point à tous les autres (Bunge 1962). Ainsi, la plupart des phénomènes sont canalisés dans le temps et dans l'espace. Warntz (1961), l'a montré à travers les routes (aériennes) de l'Atlantique Nord, et a également relevé que la plupart des mouvements suivent des voies précises (routes, oléoducs, fils téléphoniques, etc...). George P. (1970) pour sa part, fait du réseau une notion éminemment géographique. Dans certains cas il peut s'agir de promouvoir une organisation de l'espace brut. Cet auteur utilise le concept de réseau dans deux cas différents :

- d'abord pour une projection concrète de lignes, de relations ou de liaisons sur l'espace géographique (réseau hydrographique, réseau de chemin de fer, etc...) ;

- enfin à partir d'une polarisation des points d'attraction et de diffusion (pôle de croissance, place centrale) cette dernière approche de l'auteur sied le mieux à la définition de notre concept de réseau des MC². Face à l'importance des relations entre l'espace et le pouvoir, les géopolitistes à l'instar de Lacoste (1984, 1985, 1988) définissent le réseau comme étant la « *complexité des rapports qui existent entre tout ce qui relève du politique et de l'espace géographique ; c'est-à-dire l'enchevêtrement de multiples configurations spatiales de très diverses catégories de phénomènes que l'on peut isoler par la pensée* » (Lacoste 1986). Le concept de réseau est fondamentalement pluriel et polysémique puisqu'il s'agit des pouvoirs (jeux, enjeux, en relation avec le territoire/l'espace) et des forces politiques, économiques, socioculturelles (acteurs/intérêts). Dès lors, il existera autant de représentations géographiques et de stratégies géopolitiques qu'il y aura d'appareils et d'acteurs en position de pouvoir, et les stratégies de conservation de pouvoir ne pourraient être que plus ou moins contradictoires ou antagonistes. C'est à cet instant précis qu'entre en jeu le positionnement de tout genre pour accéder « *au soleil* ». Soit par cooptation, élection, nomination suivant l'appartenance ethnique, raciale, sectaire, etc... En définitive, le réseau pour la géopolitique est l'ensemble des différents pouvoirs (économiques, occultes, politiques, diplomatiques, militaires, financières, etc...) qui s'entremêlent sous forme de toile d'araignée dont les tentacules sont transfrontalières avec pour seul but de réguler l'ordre du monde.

Les géographes urbanistes et économistes (Lösch 1954, Isard 1956) définissent le réseau comme toute organisation matérielle des espaces d'une région ou d'un Etat ayant les uns avec les autres des relations de caractères divers (système de circulation, relations commerciales, financières, industrielles, culturelles, administratives). L'existence d'un réseau suppose un degré de développement et d'organisation économique rationnelle, spontanée ou dirigée. Cette notion a été et demeure utile aux aménagistes de l'espace géographique qui l'ont reprise dans le concept opératoire « *d'armature urbaine* » (Hautreux, Rochefort, 1986).

Pour les géographes et économistes spatiaux, le réseau est l'ensemble de lignes ou de points bien localisés dans l'espace et comportant des relais (nœuds). Ponsard (1955), Lalanne (1963) Willington (1860), Garrison (1960), Bunge (1962), Kansky (1963) établissent un lien entre le réseau et la localisation des mouvements dans l'espace et le temps comme faisant partie d'un tout cohérent. Ils utilisent le mot nœud pour désigner les points de jonction ou sommet du réseau qui caractérise également les pôles, villes, places centrales, hameaux, groupements de populations, etc...

Pour des besoins de clarté et d'opérationnalité de ce concept, notre étude va intégrer le nœud pour désigner un « *village/agence MC²* »⁴. Le réseau des MC² sera attribué à l'ensemble constitué des différentes agences ou villages MC² rencontrés sur l'étendu du Cameroun (79). Enfin, la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC) quant à elle définit le réseau comme « *un ensemble d'établissements agréés, animés par un même objectif et qui ont volontairement décidé de se regrouper afin d'adopter une organisation et des règles de fonctionnement communes. Il peut être local ou national* » (COBAC, 2002).

II- CADRE THÉORIQUE DE L'ÉTUDE

Il est question ici de présenter à la fois les modèles de développement qui ont été expérimentés dans les zones rurales du Cameroun, la politique de financement agricole et la littérature existante sur l'impact de la microfinance. Cette partie du travail est consacrée au background scientifique, à la revue de la littérature et à la méthodologie de l'étude.

II.1- BACKGROUND SCIENTIFIQUE

La zone rurale camerounaise a attiré un grand nombre de chercheurs dans les domaines de la géographie, de l'économie, de l'agronomie, etc. Les campagnes camerounaises sont confrontées aux problèmes de la misère qui s'articulent autour de la rareté du crédit, de l'absence de subvention des filières agricoles, du problème de commercialisation des produits agricoles, de la cherté d'intrants, etc. Plusieurs de ces problèmes ont suscité chez les géographes et les agro-économistes, des réflexions sur des politiques et des stratégies de financement du développement communautaire. Dans le cadre de ce travail à forte connotation économique, nous avons orienté notre choix sur des travaux d'auteurs ayant traité des questions de macro ou micro économie. Dans le même ordre d'idées, les théories de développement pro ou contre ajustement structurel ont également retenu notre attention.

En effet, les théoriciens du développement pro ajustement structurel sont influencés par les politiques d'ajustement structurel et soutenus dans leur démarche par les institutions

⁴ Village/agence MC² : individualisation de l'agence des mutuelles communautaires de croissance (MC²) dans chaque village.

de Bretton Woods (Fonds Monétaire International, Banque Mondiale), l'OMC et les institutions de coopération bilatérale et multilatérale. Les défenseurs de cette théorie (Banque Mondiale, FMI, et autres bailleurs de fonds) pensent juguler le phénomène de crise généralisée dans les pays en voie de développement et enclencher le processus de croissance économique par l'aide ou emprunt de capitaux et de projets d'investissement clés en main. Ces théoriciens préconisent aussi de mettre à la disposition de ces pays en développement, des technologies, des conseillers en négociation des projets, des experts en suivi-évaluation des projets et autres modèles de gestion politique (démocratie). Ils ont également pensé que pour enclencher le processus de développement dans les pays fortement endettés et pauvres, il leur suffisait de respecter des conditionnalités formulées par les institutions de Bretton Woods capables d'entraîner l'éligibilité à l'initiative PPTE (pays pauvres très endettés). Encore une autre pseudo potion miracle susceptible de redynamiser les économies en crise des pays du sud.

Ainsi, après 40 ans de vente de capitaux (à partir de 1970), de projets d'investissement clés en main, de transfert de technologies, et autres prescriptions économiques en direction des pays en développement, l'effet escompté reste toujours attendu (processus de développement et de croissance). C'est pourquoi, un autre courant de pensée va battre en brèche cette approche du développement basé sur l'assistanat. Les auteurs du développement contre ajustement structurel (Alter mondialiste) relèvent pour mieux combattre le caractère unilatéraliste des politiques d'ajustement structurel qui asphyxient et appauvrissent de plus en plus les masses rurales des pays en développement. Ils encouragent la subvention directe aux agriculteurs en zone rurale pour y promouvoir l'autosuffisance et la sécurité alimentaire. Pour preuve, les cotonculteurs des pays en développement (Nord-Cameroun, Tchad, Bénin, Mali, Burkina-Fasso etc.) perdent 250 millions de dollars par an des recettes d'exportation à cause des subventions accordées au coton américain et européen par leurs gouvernements respectifs (rapport du sommet OMC de Cancun 2003). C'est l'exemple patent du commerce des apparences du développement (CODESRIA, 1994, p.11) qui ne peut jamais engendrer la croissance économique.

La condamnation de ces subventions au sommet social de Porto Allègre (Brésil, janvier 2003), au sommet France-Afrique (Paris, février 2003) et au V^{ème} sommet de l'OMC (Cancun 2003, Mexique) relève la difficulté pour les produits agricoles des pays pauvres sans subventions d'accéder et d'être compétitifs sur le marché international afin de garantir la prospérité des paysans du Sud. D'où la lutte des alter mondialistes pour un commerce équitable qui engendre l'accroissement des revenus des paysans, leur bien-être et

enfin leur sécurité alimentaire. Depuis que les politiques de développement préconisées par les institutions de Bretton Woods ont commencé à s'essouffler, les projets ne se vendent plus bien. Les pays pauvres en général et le Cameroun en particulier deviennent de plus en plus incapables d'acheter les mirages de développement (éléphants blancs...) ou même de payer les dettes qu'ils engendrent. En fait les exportations ne rapportent plus suffisamment, le marché mondial appartient aux grandes puissances dont les économies sont subventionnées, et les produits qui en résultent sont très compétitifs à cause du libéralisme sauvage prôné par l'OMC.

Ainsi les miracles de croissance économique tant rêvé par les pro ajustement structurel ou « *prestidigitateur du développement* » deviennent une vue de l'esprit et par conséquent un véritable chemin de croix pour les économies rurales et leurs promoteurs. Ce qui fait dire aux alter mondialistes, aux sociétés civiles, que l'orientation de la marche du développement dans le sens souhaité et voulu par les théoriciens de l'ajustement structurel était une sage façon d'investir sur la misère des pauvres en milieu rural et d'attendre les dividendes économiques, financières et politiques. Ici le service de la dette restreint la liberté d'entreprendre et absorbe plus de la moitié des ressources financières capables de financer, de subventionner et d'encadrer les activités du monde rural en l'occurrence l'agriculture vivrière locale.

Pour renverser la tendance, les alter mondialistes préconisent la dissolution de l'OMC, la suppression des subventions dans les pays du Nord et la mise sur pied des barrières douanières pour protéger l'agriculture locale et le marché national des pays du Sud contre le libéralisme sauvage. De même pour résister à ce choc, la microfinance se trouve être l'autre alternative devant juguler l'exclusion financière dans les campagnes camerounaises et y générer le développement, grâce à un accès direct aux sources de financement des activités génératrices de revenus (cultures vivrières et maraîchères). Il est question de passer en revue les différentes approches de développement au Cameroun pour en maîtriser la trajectoire parcourue et en dégager le bilan.

II.1.1- Les approches de développement communautaire dans les campagnes camerounaises

Dans l'optique d'une vision historique du modèle de développement communautaire expérimenté au Cameroun, notre travail, tout en tenant compte de l'environnement socio-économique, politique et technologique, s'est appesanti sur quatre

types d'approches du développement qui ont soutenu les activités du monde rural au Cameroun : approche par les tontines, par les caisses populaires ou coopératives et par la privatisation

II.1.1.1- L'approche par le biais des tontines

Historiquement, la microfinance existait bien avant 1992 sous d'autres formes. Même si le banquier napolitain Lorenzo Tonti passe pour être le créateur de la pratique désignée par le mot français tontine, en Afrique en général et au Cameroun en particulier, les tontines (association rotative et non rotative d'épargne et de crédit), forme première de microfinance existaient depuis le XVI^{ème} siècle (Pairault 1990., Nzemen 1993., Raillon 2000 et Hatcheu 2003) sous divers noms : *Essussu* au Nigeria (Bacon 1952), *Susu* au Liberia, *Likemba* en République Démocratique du Congo, *Mbotay* au Sénégal, *Chilimba* en Zambie, *Kelemba* en pays Sango de la République centrafricaine, *Azouma* au Tchad. Chez les Bamiléké du Cameroun, certains auteurs à l'instar de Dongmo 1971, Nzemen 1989 et Hatcheu 2003 utilisent le terme *Tchoua'a* pour désigner la pratique des tontines. Les tontines étaient des regroupements culturels d'individus d'un même village. A l'origine, les membres de ces tontines se réunissaient d'abord dans les chefferies. Avec l'usure du temps et le fort poids démographique, les tontines se sont délocalisées dans les domiciles des chefs de quartiers et de nos jours de plus en plus, chez les particuliers. Hugon (1990) emploie le vocable de *Djangui* pour désigner des pratiques similaires dans les régions du Littoral, du Nord-ouest et du Sud-ouest du Cameroun. Ces tontines fonctionnaient en mettant en exergue le principe de l'épargne préalable au crédit. La tontine était pour les chefs traditionnels, une unité de mesure du poids financier que représente chaque individu de la société. Les membres des tontines et même les fonds de roulement desdites tontines pouvaient être sollicités dans l'optique du financement des projets à intérêt communautaire.

Les tontines sont équivalentes aux *Huiguan* chinois que Raillon (2000) définit comme des associations qui se créent sur la base d'un dialecte commun, d'un clan à des fins religieuses ou éducatives, commerciales, professionnelles et dont la vocation initiale est de protéger les membres face à un milieu hostile. Ces *Huiguan* fonctionnent comme des associations régionales d'assistance aux membres et gèrent les œuvres sociales : emplois, logement, services funéraires, construction des hôpitaux et écoles, accordent des crédits nécessaires aux entreprises et aux personnes nécessiteuses dans des communautés où le système bancaire est initialement très insuffisant.

Les théoriciens de cette approche relèvent que les tontines sont le passage obligé vers l'amélioration du cadre de vie des paysans dans les campagnes, que ce soit à l'échelle familiale, clanique, du corps de métier, etc. En tant que tel, chaque membre du groupe peut y obtenir un crédit après avoir constitué une épargne suffisante pour garantir un prêt. Ici, les associations qui pratiquent la tontine fonctionnent comme des micro banques, donc comme des établissements financiers d'épargne et de crédit de compétence locale. Kammogne (1988) et Pony (1997) distinguent les tontines à but social et économique qui tiennent compte des spécificités socio-culturelles (solidarité) à même d'encadrer et de financer les activités du monde rural.

Warnier (1993) relève que les pratiques tontinières chez les Bamiléké ont atteint un niveau de sophistication proche des pratiques asiatiques et explique la réussite de leurs entrepreneurs et leur poids dans l'économie camerounaise par le rôle que jouent ces pratiques tontinières dans la mobilisation de l'épargne et du crédit dans cette société. Hatcheu (2003) fait observer au contraire qu'en dépit du volume de la masse monétaire qui circule dans les structures tontinières, le Cameroun n'a malheureusement pas encore opéré « *la révolution tontinière* » que Taiwan a réussie en 1976 avec la bancarisation de ses tontines (Pairault 1990)⁵. Pour cet auteur, la multiplication des défaillances aux cotisations et aux remboursements des prêts malgré le recours de plus en plus fréquent des tontiniers à la justice pour le règlement des conflits marque les limites de la confiance et appellent le perfectionnement des bases juridiques (sécurisation des crédits). Les sciences politiques doivent de plus en plus éclairer les acteurs tontiniers dans l'interprétation, l'appréciation critique et l'harmonisation des règles (statut et règlement intérieur) des tontines afin de l'intégrer définitivement dans les systèmes financiers nationaux et internationaux. Ainsi, la tontine doit être érigée au rang d'outil authentique de développement. Ce qui exige une approche pluridisciplinaire, de compilation, de classification, de codification, de conceptualisation et de comparaison de textes juridiques.

À travers ce travail d'éducation juridique, l'Etat camerounais peut permettre aux entreprises d'utiliser l'épargne des tontines comme recette ou carburant pour alimenter et accélérer le moteur du développement au Cameroun. Cependant, la non prise en compte du travail d'éducation juridique sur les tontines par l'Etat et la faible monétisation des tontines suite aux faibles cotisations des adhérents (200 ou 1000 F CFA) sont en partie responsables

⁵ La loi taiwanaise du 1er juillet 1976 décidait de transformer les sociétés de tontines en banque pour les petites et moyennes entreprises et leur assignait pour fonction de prendre les tontines comme base pour développer les activités bancaires, puis de renforcer les activités bancaires au détriment des activités tontinières.

de l'incapacité desdits adhérents à financer les activités rurales (agropastorales, pêche, etc.) de grande envergure, susceptibles de générer la plus-value. C'est d'ailleurs ce qui a motivé l'approche du développement des campagnes camerounaises à travers les caisses populaires et les coopératives.

II.1.1.2- L'approche par le biais des caisses populaires ou les coopératives

C'est au cours des années 1960-1970 que le développement des zones rurales du Cameroun est assuré par des caisses populaires. L'innovation coopérative ou des caisses a été introduite et diffusée au Cameroun francophone avec l'appui technique et financier des Pouvoirs publics et de l'église catholique (Fouba 1984). Déjà dans la partie anglophone du Cameroun, c'était par l'intermédiaire du Révérend père hollandais Anthony Jansen alors curé de la paroisse de Njinikom (Nord-ouest). Il a créé le groupe de discussion saint Anthony en septembre 1963 constitué de sept membres fondateurs (réduit au monde agricole dont le niveau se limite à l'enseignement primaire). En mai 1964, ce groupe de discussion est devenu la caisse populaire de Njinikom. Le 16 février 1964, seize (16) membres y ont versé 21000 francs CFA d'épargne et ce n'est qu'en juin de la même année que les premiers crédits ont été accordés. La première Assemblée Générale s'est tenue le 25 février 1965. Le développement rapide de cette caisse est l'œuvre du Père américain Barnicle qui s'inspire de la doctrine sociale de l'église catholique.

Dès lors, les populations du village Kikaikelaki (Nso) peuplé d'environ 4000 habitants, et leur curé avaient discuté des possibilités de création d'une caisse populaire (octobre 1965). Ainsi, le responsable de la paroisse de Kikaikelaki recrute des enseignants pour promouvoir les caisses populaires. C'est ainsi que Mr Banseka, directeur de l'école catholique et le père Nielsen avaient créé la caisse populaire de Kumbo, de Kitiwum et ont entrepris de promouvoir leur diffusion dans tout le Nord-ouest. En janvier 1968, treize (13) caisses populaires se réunissaient sous la supervision du Père Banicle pour créer la ligue des caisses populaires de l'Ouest Cameroun. Cette ligue des caisses avait été inaugurée le 04 septembre 1968 avec 34 caisses populaires et son assemblée générale s'était tenue en février 1969. Le vice président de la ligue (Fonka) l'a représenté à Nairobi et l'enregistrait comme membre de la confédération africaine des Associations Coopératives d'Epargne et de Crédit (ACCOSCA). Cette institution panafricaine était membre du Conseil Mondial des Caisses Populaires (WOCCU). Il se dégage que ces petites structures financières de

paroisse du Nord-ouest se sont progressivement étendues à d'autres régions du Cameroun. Cette croissance et diffusion rapide a bénéficié de l'appui technique et financier de plusieurs institutions partenaires en l'occurrence Konrad Adenauer Foundation (KAF), World Council Credit Unions (WOCCU), Catholic Relief Services (CRS), Mouvements Desjardins et de l'Organisation Neerlandaise de Développement. Somme toute, le réseau CAMCCUL actuel est le fruit des efforts des Pères Anthony Jansen et Barnicle qui ont respectivement initié et mobilisé des ressources diverses pour son accroissement, son évolution et sa diffusion à travers les villages du Cameroun.

Dans certaines sociétés, entreprises publiques ou parapubliques à l'exemple de la Cameroon Development Corporation (CDC), les gestionnaires et les employés y ont expérimenté ces notions de coopératives ou caisses populaires. En 1963, la CDC recensait déjà en son sein neuf (09) coopératives ou caisses populaires créées par ses employés, en fonction de l'appartenance des membres à un corps de métier (Ekona, Engenering Credit Union, Bota-Limbe Engenering Credit). Les coopératives ont été aussi créées par les mécaniciens réparateurs d'engins et de véhicules de la CDC. Suivant le critère de localisation des travailleurs ou du lieu d'habitation, on créait des caisses populaires. À titre d'illustration, l'on reconnaît fort aisément Tiko Credit Union, Ndu Credit Union, Misselele Credit Union, etc. Au nombre de coopératives ou caisses populaires créées suivant la spécialisation des travailleurs affectés au développement des cultures agricoles précises, on peut citer Bénoé palm Credit Union, Tole Tea Credit Union, etc.

Dans l'ensemble, ces coopératives ou caisses populaires recevaient l'appui financier, infrastructurel des sociétés de développement rural comme la CDC (Immeuble siège de la CDC de Bota-Limbe) qui abritait deux coopératives des employés (Défi des pauvres, 2002 n°003, p.11). En outre, les membres des coopératives/caisses populaires recevaient de leur entreprise des intrants agricoles, des traitements phytosanitaires, des plants et l'encadrement technique et financier pour améliorer la qualité et la quantité de production des cultures de rente (café, cacao, etc.).

De même, l'entretien des pistes caféières et cacaoyères dans les campagnes camerounaises relevait également de la compétence des sociétés de développement rural. Ce fut le cas dans les régions de l'Ouest avec l'UCCAO, au Centre-Sud et à l'Est avec la SODECAO, etc. Depuis lors, les coopératives s'organisent autour des hommes, des femmes et des jeunes qui pratiquent une agriculture vivrière et maraîchère. C'est ce qui a fait dire à Djoumessi (1979), Courade (1982), Fouba (1984) et Ngwa (1989-1990) que l'approche du développement par les caisses populaires / ou coopératives à cause de la garantie du groupe

(caution solidaire) est le meilleur outil, permettant d'améliorer le cadre et le niveau de vie des populations dans les campagnes camerounaises. En plus, ces auteurs émettent le vœu de voir s'étendre le principe de la co-gestion entre différents acteurs ruraux ou de l'autogestion au profit des populations locales. Dans notre étude nous distinguons trois approches de coopérative : - une approche de coopérative basée sur une chaîne de solidarité en espèce (coopérative d'épargne et de crédit : approche à crédit tournant, etc) ; - une coopérative de chaîne de solidarité en nature ; c'est l'approche développée par l'ONG Heifer International qui accorde à tour de rôle aux membres des coopératives de producteurs d'élevage porcin, ovin, caprin et bovin, des sujets femelles. Chaque bénéficiaire doit pérenniser l'initiative dans un processus rotatif (offre d'une truie ou d'une vache à lait) dès la première portée de sa truie ; - et enfin les coopératives de produits agricoles et associées (production et commercialisation des produits agricoles et phytosanitaires, objets d'art, etc). Malgré tout, cette approche de développement serait plus efficace si on y associait une politique d'assistance concertée.

II.1.1.3- L'approche par le biais des sociétés de développement

A partir des années 1987, l'Etat Camerounais en plein ajustement structurel signe sous la pression des bailleurs de fonds, des contrats de performance avec des entreprises ou des sociétés sous son portefeuille. L'objectif est de rentabiliser les activités des entreprises afin de supprimer des subventions, accordées aux entreprises publiques et parapubliques créées à coût de milliards responsables des déficits budgétaires, venant des prêts reçus auprès des institutions financières internationales. Certaines sociétés de développement publiques et parapubliques avaient des lignes de crédit pour soutenir les actions de financement et d'encadrement des secteurs d'activités en zones rurales au Cameroun.

Parmi ces sociétés figurent en bonne place la SOCAPALM, la SODECAO, l'HEVECAM, etc. Une entreprise comme la Société de Développement du Coton (SODECOTON) octroyait des crédits de campagne pour la culture et la vulgarisation du coton et des crédits pour les cultures vivrières. Ces crédits octroyés en nature, couvraient les besoins en intrants agricoles, petits matériels agricoles, équipement de culture attelée et motorisée (Kenikou 2001, Roesch 2001). Cette société a accordé des crédits aux associations villageoises de producteurs. En 1994/1995, 241.800 planteurs qui pratiquaient la culture intensive ont ainsi constitué 19.517 groupes de caution, 567 associations villageoises autogérées ont reçu des crédits à hauteur de 5 millions de F CFA pendant la

campagne agricole (Bomda, 1998). Le projet Nord-Est Bénoué (NEB) a accordé des crédits d'équipement (matériel agricole, moulin, etc.) de fond de roulement pour les banques de céréales et d'intrants agricoles aux populations rurales installées dans la vallée de la Bénoué grâce à une ligne de crédit de 250 millions de F CFA au cours de l'année de 1993. Enfin, la Mission de Développement du Nord-Ouest (MIDENO) avec l'appui financier du FONADER a accordé aux coopératives du Nord-Ouest, un crédit de 597 millions de FCFA entre 1987 et 1990.

Cependant, l'environnement économique de crise a favorisé cette politique basée sur les contrats de performance dont la conséquence est la privatisation des entreprises agro industrielles, moteur du développement des campagnes camerounaises. Cette crise survient du manque de compétitivité desdites entreprises et surtout à cause du gouffre financier que créé ces entreprises sous le portefeuille de l'Etat camerounais. Le Programme d'Ajustement Structurel (PAS) signé entre le gouvernement camerounais et les institutions de Bretton Woods, met un accent particulier sur les politiques de privatisation et de liquidation desdites entreprises afin de payer la dette extérieure. Les paysans ont été obligés de se prendre en charge, d'où l'urgence pour eux ainsi que pour les promoteurs privés de créer dans les zones rurales, des systèmes financiers d'épargne et de crédit afin de combler les manquements de l'Etat dans ce domaine.

Malgré ces multiples approches de développement, quelle est la politique camerounaise de financement de l'agriculture en zone rurale ?

II.1.1.3.1- La politique de financement des activités du monde rural au Cameroun

La conduite de ces politiques s'est effectuée dans le cadre des plans quinquennaux qu'il convient de présenter. Le premier plan quinquennal (1961-1971) est appelé plan préparatoire à caractère souple et indicatif. Ses traits généraux sont d'augmenter la production agricole (banane plantain, café, cacao, manioc); de renforcer la commercialisation des produits agricoles; de développer l'industrie et la transformation des produits exportables; d'augmenter la production des biens de consommations courantes; d'étendre les infrastructures de communication et d'énergie; de gérer de façon rationnelle les ressources humaines. La politique agricole met l'accent sur le développement et le financement des cultures d'exportations (café, cacao, thé, caoutchouc, coton...). Il se matérialise au niveau régional par une transposition des investissements (84 milliards). Le

second plan (1971-1976) consolide les grandes orientations définies dans le premier. C'est un plan beaucoup plus rationnel qui accorde une place plus importante au financement des productions susceptibles d'être consommées directement ou après transformation (cultures vivrières et autres). La politique prévoit d'assurer un meilleur équilibre dans le temps du revenu des cultivateurs (exemple du rôle de la SODECAO⁶).

La promotion des échanges inter régionaux, la spécialisation de certaines zones agro écologiques dans la production des cultures vivrières (Haut-plateau de l'Ouest, Forêt humide à pluviométrie monomodale et bimodale), la vulgarisation des méthodes culturales sont d'autres objectifs permettant le passage de l'économie de subsistance à l'économie de marché. Le troisième plan renforce les lignes des deux premiers. La signature en 1976 des accords ACP⁷ de Yaoundé et l'adoption du mécanisme STABEX⁸ en sont l'illustration parfaite de ce dernier plan. Les deux avant-derniers plans (1976-1981 et 1981-1986) qui ont suivi les trois premiers ont intensifié les acquis dans les domaines du financement agricole. Cette action est due au développement de l'industrie pétrolière et la logique de redistribution des rentes inhérentes à celui-ci en direction des autres secteurs. Le dernier plan (1986-1991) est qualifié de mort-né car n'ayant pas été appliqué avec l'avènement de la crise du milieu des années 1980.

Durant cette période, les politiques de financement rural étaient inspirées par les théories économiques keynésiennes : elles reposaient sur une forte intervention de l'Etat et privilégiaient la fonction de «crédit agricole». Le sous-développement rural et agricole était analysé comme le résultat d'une incapacité des paysanneries pauvres à épargner et à investir; le crédit était alors utilisé comme un «levier du développement», nécessaire pour amorcer le «cercle vertueux» du développement et de l'investissement privé. Le crédit public était considéré comme un outil nécessaire au changement technique, au financement de l'innovation et au développement de la production agricole. Il était aussi un moyen de réduire l'emprise des usuriers sur les économies rurales. Des taux d'intérêt faibles et parfois subventionnés, devaient stimuler la demande de crédit des populations rurales. En plus, l'utilisation des intrants devrait appuyer le développement des exploitations agricoles pauvres.

L'efficacité du crédit et son renforcement étaient ciblés préférentiellement sur des productions agricoles d'exportation, sur l'équipement agricole dans des zones de

⁶ SODECAO : Société de Développement de Cacao

⁷ ACP : Afrique, Caraïbes, Pacifique

⁸ STABEX : Mécanisme de stabilisation des prix des produits agricoles aux paysans dans le cadre des accords ACP.

spécialisation productive. L'effort de développement a été concentré à cette période sur la création d'institutions de crédit sous des formes variées selon les contextes (exemple de la BDC⁹). Les performances du secteur agricole avec les mesures de financement ont évolué en deux phases, d'abord entre 1965 et 1977, enfin entre 1978 et 1986.

II.1.1.3.2- La mise en œuvre et les limites de la politique camerounaise en matière de financement agricole après la crise des années 1980

La politique de financement agricole du Cameroun a subi l'influence d'abord des PAS¹⁰ adoptés pour soigner les économies gangrenées par la crise, puis récemment (1999) par les objectifs de l'initiative PPTE¹¹. Parmi les réformes induites par les PAS, la réduction voire la suppression des subventions agricoles apparaît en grande ligne dans le résumé des 10 commandements de Williamson sur le consensus de Washington. Dans cette perspective, le rôle du système financier évolue radicalement: l'objectif n'est plus d'injecter du crédit dans une production agricole, mais de construire un marché financier rural qui permette un accès durable aux services financiers, en mettant en relation les agents disposant de ressources monétaires (épargnants) avec ceux qui en ont besoin (les emprunteurs).

Il n'est plus question de financer une production agricole mais de promouvoir des activités économiques diversifiées et de donner à des catégories de populations vulnérables à fort potentiel (les femmes, les jeunes...), les moyens de développer des activités génératrices de revenus et permettant l'accumulation. Les difficultés rencontrées par les programmes de crédit agricole à cette période confortent cette évolution : les impayés sont importants et de nombreuses institutions de crédits agricoles sont en difficultés. Cette évolution défavorable est marquée par une stagnation, puis une baisse des prix aux producteurs. Ces prix passent entre 1988 et 1989 de 450 FCFA à 250 FCFA pour le cacao, de 440 FCFA à 175 FCFA pour le café Robusta, de 479 FCFA à 250 FCFA pour le café Arabica et de 140 fcfa à 95 FCFA pour le coton (prix par unité de Kilogramme).

C'est dans ce vide laissé par l'Etat que va fortement se développer la microfinance pendant une longue première phase «expérimentale» (1986-1990), sans grande intervention des Etats, mais avec le soutien progressif des bailleurs de fonds du Nord. Les Etats se limitent à accepter ou non les projets de développement comprenant une intervention de

⁹ BDC : Banque de Développement et de Crédit.

¹⁰ PAS : Programmes d'Ajustement Structurel

¹¹ Initiative PPTE : Initiative des Pays Pauvres et Très Endettés.

financement, en y associant éventuellement les banques publiques quand elles existaient encore. Ce développement est opéré dans un contexte d'absence presque complète de régulation. Les lois réglementant la microfinance n'existent pas encore, l'information détenue par les Etats sur le développement du secteur est parcellaire, les dispositifs et les outils de suivi sont quasi inexistants ou au mieux, fragmentés entre les différents opérateurs. Les opérations sur le terrain ne sont coordonnées ni par les Etats, ni par les bailleurs de fonds. On assiste à un emballement du secteur dans une logique marchande, qu'aucun garde-fou ne vient réguler. Ce n'est qu'en 1990 qu'on assiste au retour de l'Etat régulateur ainsi que des politiques publiques.

Le développement de l'épargne au sein de la microfinance et les situations de crise qui se multiplient dans le secteur ont conduit les Etats à reprendre un rôle plus actif. C'est d'abord dans leur rôle « régalien » que les Etats ont été sollicités pendant la restructuration de système financier des années 1990. L'activité de microfinance est ainsi réglementée au niveau national par l'Etat et au niveau sous régional par la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC) et la Banque centrale de la sous-région (BEAC¹²) durant la période qui a suivi. Au-delà de ce rôle régalien, ce n'est qu'à la fin des années 1990 que les Etats vont se doter progressivement de véritables politiques de microfinance englobant le financement rural.

Ainsi, les premières initiatives de politiques sectorielles dépassant le rôle régalien se sont structurées à la fin des années 1990. Tout est parti du projet FIMAC qui était chargé de sécuriser et de distribuer des financements mis à la disposition des paysans par les partenaires économiques. Ensuite, l'on est passé à la promotion et au développement des réseaux de caisses villageoises d'épargne et de crédits autogérés (CVECA). Tel est l'objet du projet Crédit Rural Décentralisé (PCRD) dont les activités ont démarré en Avril 1995. Le précédant retrait de l'Etat de ce secteur a posé le problème de sa réglementation. Dans les différents Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DRSP) et Document de stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) préparés par le gouvernement camerounais, la microfinance est un axe important de la stratégie de relance économique. Pour faciliter l'accès des populations défavorisées aux services financiers appropriés, le gouvernement a opté pour l'encouragement des initiatives privées qui partent de la base. Il a dans ce sens publié en avril 2001 une déclaration de politique nationale de la microfinance.

¹² BEAC : Banque des Etats de l'Afrique Centrale.

La stratégie du gouvernement (ANONYME, 2001) vise essentiellement à améliorer l'articulation entre d'une part les établissements de microfinance et d'autre part, avec leur environnement d'insertion ; créer et aménager un cadre administratif, juridique et judiciaire; promouvoir le professionnalisme et la transparence dans la gestion des institutions de microfinance ; étendre le développement harmonieux des institutions de microfinance sur le territoire national ; encourager les accords de partenariat entre les projets de développement, les Organisations Non Gouvernementales, les institutions de microfinance et le système bancaire ; rapprocher les institutions de microfinance et les organisations socioprofessionnelles de producteurs.

Ce souci s'est par la suite manifesté au travers de la définition d'un cadre réglementaire entourant l'exercice de l'activité de microfinance dans la zone rurale. En effet, cette zone est particulière car elle était très souvent éloignée des circuits des marchés financiers. Le Gouvernement camerounais a dans la même perspective, négocié et lancé avec le concours du Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA), un projet de consolidation et de développement du secteur de la microfinance au Cameroun, ou Projet d'appui au Programme national de Microfinance (PPMF). Pour suivre la politique nationale de microfinance et proposer des ajustements éventuels, l'Etat a créé le Comité National de Microfinance (CNMF), qui est un organe tripartite regroupant l'Etat, les professionnels du secteur et les bailleurs de fonds. C'est un cadre de concertation et d'orientation de la politique nationale de microfinance. Cet effort des pouvoirs publics s'est poursuivi avec une réglementation du cadre légal de l'activité de microfinance qui constituait alors le principal mode de financement des exploitations familiales agricoles.

Des taux d'intérêt avantageux devaient stimuler l'offre et la demande de crédit en faveur des populations rurales. Pour renforcer son efficience, le crédit était orienté spécifiquement sur des productions de café, de coton, d'arachide, de palmier à huile, etc, sur des méthodes et techniques de production dans des zones de spécialisation agricole. Les performances du secteur agricole avec les mesures de financement ont évolué en deux phases :

- entre 1965 et 1977, le taux de croissance en termes réel s'accélère avec un rythme moyen annuel d'environ 5%. En termes de volume, l'agriculture contribue pour 30% du PIB. L'indice des prix relatifs à l'agriculture et à l'industrie reste constant et les prix des produits agricoles s'accroissent plus vite que ceux des autres produits destinés à l'exportation.

- entre 1978 et 1986, juste avant la crise, l'économie est marquée par la manne pétrolière. Le taux de croissance s'accélère en moyenne de 13% et celui de l'agriculture avait triplé. La bonne performance de ce secteur provient de l'entraînement du secteur vivrier qui augmente de 13% par an. Les volumes produits par l'agriculture de rente jusque là carburant du moteur de l'économie du pays, reste à la traîne sans toute fois régresser. Avec la faillite des banques de développement et le désintérêt des banques classiques pour le secteur rural, la microfinance devient une alternative forte pour le financement du mode rural.

L'entrée dans la crise de l'endettement du Cameroun marque aussi une crise du système de financement rural agricole. Outre les causes externes généralement avancées, l'on peut citer des causes internes tels que les subventions abusives des activités à faible valeur ajoutée, la réglementation excessive des secteurs agricoles, des filières agricoles fortement influencées par le pouvoir public, le choix de politique douteux.

- Spécification des types de besoins en services financiers

Les besoins des EFA/OP en services financiers sont des crédits à court terme (crédit campagne : abattage et préparation des champs de cultures maraîchères et cultures de moins de 12 mois, achat des intrants, fongicide), moyen terme (culture de plus de 12 mois) et crédit à long terme (création des plantations des cultures pérennes). Crédit matériel/investissement (crédit mécanisation : traction animale, tracteur, moto pompe, crédit phytosanitaire : fongicide, intrant, et crédit outils agricoles...). Pour encadrer toutes ces activités, les paysans sollicitent des besoins en services d'épargne et d'assurance (RAUBEC S, 2001).

Les travaux de Raubec S (2001) montrent que l'épargne monétaire court terme est très répandue dans le Nord du Cameroun, mais qu'il existe également des ménages si excédentaires qu'ils peuvent s'intéresser à un service d'épargne long terme. Ce qui permettrait à une institution de microfinance d'assurer une meilleure allocation des ressources au sein des villages. Cependant il existe actuellement d'autres formes d'épargne plus ou moins risquées mais qui peuvent être très lucratives tel que la spéculation sur les céréales. La majorité des exploitants agricoles cependant semble plutôt désirer des services de crédit pour pouvoir réaliser les investissements souhaités. Des besoins en assurance découlent des risques auxquels doivent faire face les agriculteurs.

- Besoins des EMF, ONG et les autres systèmes de financement décentralisés

La plupart des auteurs qui se sont intéressés à la question du financement agricole au Cameroun (Courade G, 1982, Bomda 1996, 1998, ADA. E 1991, Wampfler Betty 2001.) ont relevé pour le déplorer le faible accès des populations pauvres au service de crédit rural décentralisé. Ce fait est le résultat de l'insuffisance des ressources financières et d'une faible monétisation de la structure bancaire, d'où l'urgence d'une politique de refinancement ou de subvention des EMF, ONG et structures en charge de financement de l'agriculture au Cameroun. Au lancement du PPMF en 2002, 449 EMF qui avaient déposé un dossier de demande d'agrément ont tous manifesté le désir d'un refinancement (support documentaire PPMF : campagne d'information, octobre 2002). Lors de nos visites exploratoires dans les régions de l'Ouest, Centre, Est, Sud et Littoral, que ce soit des agriculteurs isolés en passant par des OP, EMF (réseau MC², réseau CAMCCUL, CVECA, CAMAC...), ONG (ADEAC, GASTBY, NOWEFOR...) et autres projets financés par les pouvoirs publics (PADC, PNDP, FIMAC et subvention PPTE), tous imploraient une forte demande soit en financement soit en refinancement. Cette demande est plus accentuée et complexe dans les EFA/ OP car en plus des ressources financières, des subventions, des matériels adéquats et des intrants qui ne sont pas déjà satisfaisants, les exploitations familiales agricoles expriment un réel besoin de suivi et d'accompagnement dans leurs activités. Aucune structure financière ne peut supporter de financer deux filières pour un même client (EFA, OP, agriculteur, éleveur...) pendant la même campagne agricole. La demande EFA/OP est plus forte que l'offre, c'est pourquoi certains EMF (MC², CAMAC) et ONG (ADEAC, CVECA) ont institué des crédits campagnes selon les filières.

III- REVUE DE LA LITTERATURE

Les zones rurales du monde en général et particulièrement celles du Cameroun sont un laboratoire de production de multiples travaux scientifiques. Ces travaux sont d'ordre général et spécialisé dans le domaine de la microfinance, de la micro assurance et des mutuelles de santé solidaire.

III.1- Ouvrages généraux et spécialisés dans le domaine de la microfinance

Les campagnes camerounaises ont fait l'objet d'intenses études géographiques, économiques, etc. (ouvrages, thèses, mémoires, articles, etc.) qui constituent une mine d'informations pour la compréhension des phénomènes physiques, socio-économique, etc.

Nous voulons à partir des informations disponibles, évaluer les mutations opérées en temps de crise dans les campagnes camerounaises à travers la création des établissements de micro finance en général et le réseau des Mutuelles Communautaires de Croissance (MC²) en particulier. Ainsi, pour résister au choc et s'adapter à l'environnement économique de crise économique et financière, les pays en voie de développement ont restructuré les tontines ; (passant des structures informelles, à celles dite semi- formelles) sous l'appellation de : caisses populaires, coopératives, Mutuelle d'épargne et de crédit, etc. C'est dans cette mouvance que Yunus M a expérimenté en 1973 au Bangladesh la Grameen Bank avec pour concept de base, le micro crédit.

Cette nouvelle politique économique a permis aux pays en voie de développement de créer des services financiers de proximité pour les couches défavorisées en zones rurales. Cette idée corrobore l'approche néo-libérale de l'université de l'Etat d'Ohio aux Etats-Unis et de Bomda (1993) qui oeuvrent pour le « *développement du marché financier* » dans les zones rurales.

Face aux difficultés d'accès au financement de proximité, les gouvernements et les populations pauvres de la sous région d'Afrique centrale ont fait confiance à la COBAC et cela depuis le 17 Janvier 1992. Cette commission bancaire de l'Afrique Centrale en son article 1 développe le concept d'Etablissement de Microfinance (EMF) comme entité qui exerce l'activité de microfinance en offrant des produits et services financiers et non financiers au sein de la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC).

En France par exemple, ce concept de microfinance est assimilé à l'économie solidaire développée en 1997 par la Gauche plurielle avec pour leitmotiv « *ensemble inventons le possible* » (Proust, 1997). Le concept de microfinance suscite beaucoup d'interrogations tant dans son opérationnalité que dans sa durabilité. C'est pourquoi Servet J M., Guérin I (2003) s'interrogent sur les finalités de la microfinance en ces termes : « *la microfinance est-elle simplement une réponse de court terme à des problèmes immédiats ou bien est-elle un moteur possible de transformation des rapports sociaux et de lutte contre certaines formes d'oppression et de discrimination ?* ».

Dans leurs travaux respectifs sur la tontine et le développement du tiers-secteur, Kammogne (1988) Nzemen (1993) et Pony (1997) relèvent le caractère indéniable du rôle des « *mutuelles de crédit* » dans la vie économique, sociale et dans le financement des activités génératrices de revenus en période de crise dans les zones rurales où subsistent l'exclusion financière. Cependant l'efficacité et la pérennité de ces structures passent par un

cadre juridique bien défini, l'augmentation de la ligne de crédit à court et à moyen terme. Ce qui suscite et nécessite un apport financier plus accru des ONG, de l'élite et des bailleurs de fonds nationaux et internationaux.

Analysant les inter-relations entre les structures financières et économiques en zones rurales (coopératives, caisses populaires, etc.) les entrepreneurs ruraux ont pour souci d'améliorer le cadre et le niveau de vie des populations (Wampfler B, 2000). Il s'agit ici de vaincre les limites concernant particulièrement les aptitudes économiques et financières indispensables à une bonne gestion des coopératives. Traitant des questions sur la gestion du crédit par les bénéficiaires des institutions de microfinance, Ahouissou (2001) explique la longévité des caisses populaires par la qualité de leur gestion et attire l'attention des gestionnaires et des adhérents par rapport au taux anormalement élevé de délinquance et de surliquidité au sein de la CAMCCUL. Pour éviter cette délinquance, Djoumessi (1979), Courade (1982), Fouda (1984) et Ngwa (1989,1990) émettent les vœux de supprimer le « crédit revolving » et surtout de voir s'étendre le principe de l'autogestion au profit des populations locales. En plus Ngwa (1990) accorde un point d'honneur à la bonne gouvernance. Dans le même ordre d'idées, Guérin I et al (2005) mettent en évidence les principaux défis auxquels la microfinance est confrontée aujourd'hui et sa capacité à lutter contre les inégalités, à promouvoir les pratiques démocratiques et l'accès à la prise de décision. Guérin I et Palier J., (2005) établissent un lien entre microfinance et renforcement de capacités « *empowerment* » qui s'avère subtil et très imprévisible dans les mutations sociales en zones rurales. Elles relèvent la complexité des projets de microfinance dans un contexte économique, social, culturel et politique, qui s'insère dans un cadre évolutif et qui conditionne partiellement les résultats obtenus.

L'originalité de l'approche « microfinance » découle de la prise en compte des spécificités locales dans ce type de co-gestion (DI MEO 1987, Le Berre 1991, Fokam 2001). Parlant de bonne gouvernance, elle n'est possible qu'à travers la décentralisation (si chère à Jaglin et Dubresson 1993) dans les prises de décisions par chaque maillon de la chaîne d'une structure du développement local à l'instar d'une organisation coopérative au profit des ruraux (ESUA 1992). Ces auteurs soulignent qu'un développement durable et efficient ne peut être possible en zone rurale que s'il existe un partenariat objectif, soutenu et fiable entre différents acteurs du développement rural, dans le but de canaliser les moyens financiers, les ressources humaines qualifiées et autres services nécessaires.

À ce sujet, Guérin I et Servet J.M (2003) démontrent à travers des exemples vécus en Inde, en Chine et au Sénégal que l'on ne peut faire l'économie d'une analyse préalable

des dynamiques sociales et de la manière dont les pratiques monétaires et financières sont utilisées (micro finance) sans montrer comment ces éléments (pratiques monétaires et financières) participent à ces dynamiques sociales. Pour ces auteurs, dès lors que l'on admet que la monnaie et la finance sont des construits sociaux, la capacité de la microfinance à démocratiser les pratiques économiques et à transcender des relations hiérarchiques devient plus problématique. Le concept de microfinance suppose une approche globale, où les services financiers doivent être complétés par des services d'éducation, mais aussi des actions de défense des droits économiques et sociaux de base.

Que ce soit Yunus (1987), Fokam (2001) et Bomda (2002) ayant respectivement étudié les systèmes financiers endogènes, tous sont unanimes sur le fait que la micro finance est le cadre idéal d'une action concertée entre différents acteurs du développement rural. Enfin, la microfinance est le stade le mieux élaboré des produits et services financiers et non financiers, doublée d'outils fiables à même de relever le défi de la pauvreté. La micro finance s'est donc construite au cours du temps et des épreuves, c'est pourquoi dans ce travail, nous avons intégré dans notre approche microfinance, la dimension micro crédit et épargne, la micro assurance et les mutuelles de santé solidaire, seul gage de succès d'un développement communautaire efficient et durable.

La littérature sur les études ou l'analyse d'impact sur la microfinance met en exergue l'utilisation de différentes approches. La discussion actuelle sur la microfinance ne porte plus seulement sur le pourquoi et le comment d'une analyse d'impact, mais de plus en plus elle met en lumière l'objet sur lequel se portera l'évaluation, ou l'étude d'impact à savoir : la clientèle (mutualiste) ou l'institution (agence MC²). La question majeure ici est de savoir sur quelle base en matière de microfinance, peut-on juger de l'efficacité d'une structure ou d'un programme.

Deux visions s'affrontent : la vision institutionnaliste (classique) et la vision par la clientèle (minimaliste). La vision institutionnaliste est soutenue par Dale Adams et J.D Von Pischke de l'école de l'Ohio aux Etats-Unis, certains défenseurs de la microfinance et les bailleurs de fonds. Selon cette théorie, le meilleur instrument d'évaluation du succès d'une institution de microfinance, est sa performance financière qui se matérialise par la croissance et la qualité du portefeuille crédit, le taux de fidélisation des clients et sa rentabilité. Dans le cas échéant, le client est ignoré car l'objectif de l'institution est avant tout de mettre en place des services d'épargne et de crédit sur des bases pérennes et commerciales, grâce aux meilleures pratiques orientées vers la performance institutionnelle (profit oriented). A cet égard, le choix de la vision institutionnaliste pour une analyse

d'impact, nous donne les possibilités de procéder aux calculs des différents ratios (prudentiel, d'analyse du portefeuille crédit, de la solvabilité financière du portefeuille à risque, des coûts de transactions, etc.) qui permettent de juger de la performance de la structure.

Pour les partisans de la vision par la clientèle défendue par Susy Cheston et al. (1999)¹³, l'une des critiques apportées à la vision institutionnaliste est qu'elle observe un silence par rapport au service apporté. Cette approche ne nous dit pas si le groupe ou le mutualiste est devenu moins pauvre. Il se pose donc un problème d'objectif ou de finalité de la microfinance. La vision par la clientèle fait de la réduction de la pauvreté, l'objectif principal de la microfinance. Ainsi tout en reconnaissant les besoins de profitabilité de l'institution, l'accent est davantage mis sur la transformation du quotidien de l'individu et de sa communauté et non pas sur la transformation de l'institution. Toutefois, en mettant l'accent sur la croissance et la performance de l'institution, on obtient beaucoup plus d'informations sur le prêteur que sur l'emprunteur, qui est le groupe cible ou la clientèle (Djeudja, 2003)¹⁴.

En définitive, le choix de la vision par la clientèle, quant à lui, est orienté vers les modèles de développement économiques et économétriques, pour mieux comprendre la clientèle et rendre crédible l'analyse d'impact. Le modèle du portefeuille socioéconomique des familles/ménages développé par Chen Martha Alter et Elizabeth Dunn (1996), est important pour examiner le rôle du crédit à l'intérieur d'un ménage. Ce crédit doit être alloué à certaines ou à toutes les activités du ménage. La répartition des ressources dépend de plusieurs facteurs par exemple : les opportunités économiques disponibles ; les contraintes socioéconomiques ; les préférences communes ou individuelles et la dynamique de la prise de décision (SEEP, 2001). Ce modèle comprend trois parties : la première porte sur toutes les ressources disponibles au sein du ménage incluant les ressources humaines, physiques et financières. La deuxième intègre toutes les activités économiques qu'entreprennent les membres du ménage, incluant les activités de production, de consommation, et d'investissement. Enfin, la troisième partie a trait au flux circulaire entre les ressources et les activités, associant l'allocation des ressources aux activités et les gains économiques provenant des activités. L'avantage de ce modèle permet de comprendre, comment la stratégie du ménage change en réponse aux conditions extérieures (Sebstad

¹³ Susy Cheston et al, 1999, Measuring transformation: Assessing and improving the impact of micro credit. Summit meeting of councils in Abidjan, Côte d'Ivoire, 24-26 June 1999.

¹⁴ Djeudja, 2003, Micro finance : Quelle procédure et quel modèle pour une étude d'impact ? in le Defi des pauvres n°005 oct 2003, pp 10-11.

jennefer et al, AIMS-USAID, 1995). C'est pourquoi ce modèle repose sur le principe selon lequel l'impact est généré à différents niveaux liés à la famille/ménage, à l'entreprise, à l'individu et à la communauté.

La Foundation For Enterprise Finance And Development (FEFAD) a développé un modèle d'offre de crédit individuel en 1996 en milieu urbain. Après l'accès au crédit, on analyse son impact économique, sociopolitique ou culturel et personnel ou psychologique. Le modèle FEFAD qui intègre la *nouvelle approche empirique* développée par Johnson et Rogaly (1997), permet de réorienter les débats sur des questions inhérentes aux impacts, ainsi que celles liées à la structure de microfinance elle-même. Ces auteurs identifient les trois sources de la pauvreté (absence de revenus, vulnérabilité liée à la fluctuation des revenus et la confiance en soi ou le pouvoir d'agir). Leur approche ne tient plus seulement en compte le critère d'amélioration des revenus comme résultat du crédit.

Par ailleurs, ils apprécient l'impact du crédit au niveau du ménage, où des crédits sont accordés spécifiquement aux femmes pour les activités génératrices de revenus et au niveau individuel, avec désormais leur participation à la prise des décisions dans le ménage. Cette approche rejoint dans son application, le modèle économique de prise de décision dans le ménage et le modèle du portefeuille socioéconomique des ménages. Le modèle développé par le FEFAD, ne cible que le financement des activités commerciales et son impact sur les marchés et ses clients. Ainsi il prend en compte le financement des activités agricoles, pourtant l'objet d'analyse d'impact du micro crédit dans les zones rurales du Cameroun.

III.1.1- Travaux spécialisés dans le domaine de la micro assurance

De nombreux auteurs ont analysé l'impact de la micro assurance sur des individus et sur leurs activités. Certains auteurs ont par ailleurs établi l'intermédiation socio-économique qui agit comme des passerelles de complémentarité entre les différentes composantes de la finance rurale. A ce propos, Foko (1998) paraphrasant Vogel (1984), baptise la micro assurance comme le « *tiers caché de la finance rurale* » à même d'assurer la protection sociale des membres d'une tontine en cas d'un sinistre. Suivant le même raisonnement, il considère l'épargne comme une garantie contre les risques et les incertitudes du futur et comme un moyen d'assurer les investissements.

Corroborant cette approche, Townsend (1990), Besley (1995) et Dimitri (1996) cité par Ngassam (2001) Dimitri (1996) proposent que l'épargne et le crédit des membres soient utilisés à des fins d'assurance. Pour leur part, ils insistent sur la substitution du crédit en assurance et proposent le fait que la gestion des risques, des besoins en assurance des ménages suivent les circuits financiers informels à partir de système d'obligation sociale et d'aide mutuelle qui prévalent dans les groupes sociaux. Ce sont à leur sens de véritables sociétés d'assurance, gérées par le groupe ou la communauté pour faire face aux situations urgentes.

Rochet et Henriët (1991) établissent une classification des types d'assurance (assurance des personnes, assurance des biens, assurance-caution et assurance de perte). Un certain nombre d'auteurs qui ont étudié dans les pays en développement, le comportement des paysans face aux risques ont essayé de mettre en lumière des stratégies souvent informelles de couverture des risques. Alderman et Paxson (1992) ont classé ces stratégies de gestion de risque en trois groupes : - les stratégies de gestion du risque au sein de l'exploitation paysanne par une diversification des types d'activités, des techniques de production et des sources de revenu. - les stratégies de lissage inter temporel ou couverture ex-post des risques, par un accès au crédit formel ou non, ou par la contribution d'une épargne en nature. - Les stratégies de partage informel des risques à travers le partage des activités entre paysans. L'efficacité d'un système de couverture des risques se juge par rapport à son objectif de réduction des fluctuations de richesses et par rapport au coût de sa mise en œuvre. C'est pourquoi, Louberge (1980) justifie la recherche de couverture des risques dans l'économie lorsqu'il y a incertitude.

Parlant des deux modèles d'assurance, Nelson et Loehman (1987) établissent la différence du point de vue théorique où les modèles avec compagnie d'assurance se concentrent sur la recherche d'un contrat optimum entre la compagnie d'assurance et l'assuré tandis que les modèles avec groupements mutuels recherchent la règle de partage optimal des risques au sein du groupe. A cet effet, Henriët et Rochet (1991) pensent qu'il est possible de répartir la charge des dommages préalables, par chaque membre, d'une contribution modérée.

Appliqués à l'agriculture, Creusot (1996) dans ses réflexions, analyse la mise en place d'une assurance contre les risques de l'élevage des exploitations agricoles albanaises. Elle évalue comment une assurance formelle contre les risques de mortalité et de maladies liés à l'élevage, première activité financée par le crédit, pourrait s'avérer efficace dans la stabilisation des petites exploitations. Le programme d'assurance doit être adapté aux

spécificités du contexte local et capable d'apporter à un coût modéré, une réponse efficace aux risques qui déstabilisent les exploitations. A la suite de Creusot, Ashan (1982) pensent que les bienfaits théoriques d'une assurance sur l'efficacité économique des paysans sont mis en évidence en intégrant une fonction de production dans leur programme de maximisation d'espérance d'utilité. Malheureusement, le comportement aléatoire et l'anti-sélection (Stiglitz et Rotchild, 1976) des agriculteurs sont des obstacles à l'obtention des informations dans ce type d'activité (l'asymétrie de l'information). Les modèles de théorie de l'assurance en agriculture (Nelson et Loehman, 1987) montrent ce phénomène en intégrant le choix des intrants concernant une culture risquée dans le modèle des paysans. Parallèlement, ils émettent l'hypothèse selon laquelle l'assurance couvre les manques à gagner sur des cultures risquées en offrant la différence entre la production obtenue dans des conditions normales de production.

En présence de l'assurance (compagnie), la théorie montre que le paysan diminue la quantité d'intrants en dessous du niveau minimal requis pour l'obtention d'une production normale. La divergence d'intérêt entre l'assureur classique et l'assuré ne poserait pas de problème si l'assureur avait une information lui permettant de mesurer et contrôler l'attitude de l'assuré. Dans ce cas, il lui serait possible d'établir un contrat obligeant l'assuré à respecter sa responsabilité dans la prévention des risques comme il lui est difficile, voire impossible de le faire. Il peut subir un niveau d'indemnités à payer supérieur à ce qu'il avait prévu au départ pour le calcul des primes de risque. Cette vision est partagée par Stiglitz et Rotchild (1976) qui notent que la divergence d'intérêt réside dans le fait que les assurés n'ont pas intérêt à révéler leur niveau du risque dans l'espoir de payer une prime inférieure au niveau de risque réel. Pour inverser ce mauvais comportement, Nelson et Loehman (1987), Stiglitz et Rotchild (1976) dans le cadre de l'assurance agricole proposent quatre types de contrat : - les contrats forcés, - le contrat en fonction d'un bilan de l'information disponible, - le contrat répétitif et le contrat d'assurance auto sélectif.

Au demeurant, tous ces auteurs confirment l'existence d'une troisième composante sérieuse des circuits financiers informels dénommée micro assurance. C'est pourquoi, Ngassam (2005) dans ses travaux, s'inquiète de l'oubli et de la négligence de la composante micro assurance à l'Ouest Cameroun. Il préconise l'ajout d'un aspect non monétaire à toutes les primes d'assurance (monétaire) et la prise en compte des facteurs humains et sociaux en tant que facteurs décisifs dans le processus d'implantation des EMF en milieu rural. Ces auteurs oeuvrent pour un véritable marché informel d'assurance qui permet aux individus qui s'y livrent de se couvrir contre les risques à caractère sociaux d'où le modèle

du « *social oriented* », qui dans ses objectifs et sa cible se différencie de l'assurance classique basée sur le modèle du « *profit oriented* ». Cependant, ces services et produits de micro crédit et micro assurance ne peuvent être efficaces que si on y associe la troisième dimension : les mutuelles de santé solidaire (le 3^{ème} M).

III.1.2- Ouvrages généraux et spécialisés dans le domaine des mutuelles de santé

Les premières manifestations de solidarité face au risque maladie remontent au XVII^e siècle (Chalmin, 1988), et se sont exprimées au sein des communautés villageoises. Le véritable développement des mutuelles contre la mortalité des hommes et du bétail a lieu à partir de la deuxième moitié du XIV^e siècle (Frelat, 1980).

Dans la plupart des travaux sur le développement du milieu rural au Cameroun, tous les auteurs relèvent avec insistance le problème d'accès au système de soins des populations pauvres. Cette situation s'est aggravée du fait de la crise économique et des politiques d'ajustement structurel qui sont responsables de la réduction drastique des ressources affectées par l'Etat à ce secteur. D'où la création et la promotion par les communautés locales des mutuelles de santé avec le concours financier et technique des ONG et bailleurs de fonds (SAILD, GTZ, Plan International et de la Banque mondiale).

Les orientations conceptuelles des mutuelles de santé solidaires obéissent au système de protection maladie développé par le modèle bismarckien et le modèle bévérigien. Odonnat N et Rakoto M (2006) s'attachent à démontrer que le système de santé offre à la population une couverture maladie limitée car le système de solidarité qui s'y déploie est segmenté et inefficace.

Tableau 1: Le système de protection maladie des salariés du secteur formel au vu des modèles bismarckien et de protection sociale

Caractéristique	Modèle Bismarckien	Modèle bévérigien	Régime des salariés du privé	Régime des salariés du public
Couverture	Selon la catégorie	Universelle	Selon la catégorie	Selon la catégorie

	professionnelle		professionnelle	professionnelle
Contribution au financement par	Salariés	Tous les contribuables	Salariés	Salariés et tous les contribuables
Mode de financement	Cotisations salariales	Impôt	Cotisations salariales	Cotisations salariales et impôt
Système de solidarité	Redistribution salariale et horizontale	Redistribution horizontale et/ou verticale*	Redistribution salariale et horizontale	Redistribution salariale et horizontale

Source : Adapté de Odonnat et al., 2001.

* La redistribution horizontale et/ou verticale est un mode universel de financement du système de solidarité dont la prime de couverture est assurée par tous les contribuables sous forme d'impôt.

Dans un système de solidarité hybride et inqualifiable, ces deux auteurs implémentent à Madagascar un modèle social (FANOME) qui tente de proposer un système de protection maladie qui répondrait à la définition de solidarité telle qu'énoncée par Van Parus.P (1996) « *interdépendance impliquant une responsabilité mutuelle d'assistance et d'entraide réciproques entre les membres d'un groupe, fondée sur le contrat ou la communauté d'intérêts* ». Dans ce modèle, les démunis sont pris en charge et proportionnellement à la somme disponible dans le fonds d'équité. Castel R (1995) pense que les prétendants au fonds d'équité ne peuvent donc pas se prévaloir de la certitude d'un « droit créance » comme le préconisent les mécanismes de protection sociale. Schneider C et Bunner (1997) dans un plaidoyer pour un système de santé du pauvre par le pauvre et pour le pauvre ont mis l'accent sur une véritable égalité, « *non pas en détériorant la santé de celui qui est en bonne santé, mais en améliorant l'état de celui qui est malade* ». Corroborant cette approche, Majnoni d'Intignano B et Ulmann P (2001) implémentent une équation des dépenses de la santé :

$$D = (I+C) + M + A.$$

Le premier terme (I+C) correspond aux impôts ou cotisations considérés comme des prélèvements obligatoires ;

le deuxième terme « M » équivaut au ticket modérateur, c'est-à-dire aux frais médicaux acquittés par les patients ;

le troisième terme « A » renvoie aux primes d'assurances de santé versées volontairement par les assurés.

Par ailleurs, si ce mécanisme apporte une certaine forme de solidarité et de couverture contre le risque maladie, il n'assure aucune pérennité au système : la couverture

des maladies des plus pauvres et des personnes aux revenus précaires et irréguliers ne sera que ponctuellement assurée, puisque la somme disponible dans le fonds d'équité est tributaire du taux de fréquentation des mutuelles de santé solidaire qui peut varier au fil des temps. Ce taux dépend essentiellement des périodes de résurgences épidémiologiques et des fluctuations économiques. Cela étant, obtenir une couverture durable contre le risque maladie pour les plus pauvres implique ainsi que la contribution au Fonds d'équité n'incombe pas aux seuls malades, c'est-à-dire aux seuls usagers des mutuelles de santé solidaire. La contribution devrait donc également s'imposer aux personnes non malades, qui ne consultent pas nécessairement dans les mutuelles de santé solidaire.

Tableau 2: Système de protection maladie proposé par le FANOME et son fonds d'équité

Caractéristiques	Modèle	FANOME	Fonds d'équité
Couverture	Universelle	Universelle	Les plus démunis
Obligation de contribution pour	Tous les contribuables	Tous (excepté les démunis)	Tous (excepté les démunis)
Mode de financement	Impôt	Voie budgétaire (impôt, aide financière extérieure)	Impôt sur la rente des patients
Système de solidarité	Redistribution horizontale et/ou verticale	Redistribution horizontale	Redistribution verticale

Source : Odonnat et Rakoto (2006) in information et commentaires, n°137 pp 43-46

Au Cameroun, le système de sécurité sociale est fondé sur trois principes :

- le principe de prépaiement qui met l'accent sur un mécanisme de paiement en améliorant l'accès financier aux soins de santé des populations. Ce modèle utilise ou non les fiches ou les carnets d'abonnement ;

- le principe de mutuelle de santé classique est fondé sur le partage des risques avec pour caractéristique le droit d'entrée, l'adhésion individuelle, cotisation individuelle, début des prestations (3 mois après le début des cotisations), ticket modérateur (ici la collecte des cotisations se fait à travers les associations) ;

- le principe de partenariat, mutuelle de santé-compagnie d'assurance privée ou micro assurance. La stratégie consiste à créer des produits et services dits sociaux pour des catégories des personnes à revenu moyen ou instable qui ne peuvent pas souscrire à une police d'assurance maladie d'une compagnie privée. Les soins seront offerts par des

formations sanitaires publiques ou privées. Ces formations sanitaires signeront des conventions avec la compagnie d'assurance/ou micro assurance.

Au plan réglementaire, deux rencontres se sont tenues à Yaoundé (22-24 mars et 15 février 2005) et ont donné naissance au cadre national de concertation des acteurs de développement des mutuelles de santé. Dans la perspective de l'amélioration de l'accès des populations, notamment les plus pauvres (dans les campagnes) aux soins de santé. L'une des priorités du gouvernement camerounais dans la réforme hospitalière est la promotion des Mutuelles de santé. C'est pourquoi, la stratégie sectorielle de santé ambitionne d'instituer le partage du risque maladie entre le secteur public et le secteur privé sur toute l'étendue du Cameroun.

Dans l'optique d'amener les communautés à créer au moins une mutuelle de santé dans chaque district de santé et faire couvrir au moins 40 % des populations rurales par les mutuelles de santé d'ici 2015, une cellule d'appui aux mutuelles de santé a été créée au Ministère de la santé publique. Ses missions furent d'élaborer un code de la mutualité en relation avec les autres administrations concernées (depuis décembre 2007 et la dynamique est en cours) ; définir la stratégie d'appui aux mutuelles de santé ; former et appuyer les promoteurs à la mise en place des mutuelles de santé ; constituer un registre des mutuelles de santé tout en développant une base de données géographiques ; appuyer les mutuelles de santé dans la rédaction et la négociation des conventions de partenariat avec les formations sanitaires publiques et privées ; évaluer l'impact du processus mutualiste sur l'accessibilité financière aux soins.

Déjà en décembre 2003, un comité d'experts pour la réforme de l'assurance maladie (CERAM) fut créé par le Ministère de la Santé Publique. En rendant sa copie en décembre 2004, ce comité avait élaboré un cadre général de la réforme de la couverture du risque maladie qui n'est que de 10 % au Cameroun. Motaze L P (2008) fait état dans ses travaux, de près de 82% des travailleurs camerounais qui n'ont pas accès au service de l'assurance-maladie. Il s'offusque outre mesure du fait qu'au Cameroun, seul trois produits de sécurité sociale sur onze en vigueur dans le monde y sont expérimentés. La réforme sur la sécurité sociale initiée par le Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale dont le but est d'éclater la CNPS en trois caisses (Caisse Nationale des Employés de l'Etat, Caisse Nationale de Sécurité Sociale et Caisse Nationale d'Assurance Maladie) devrait rattraper ce manquement.

Des auteurs traitant des questions inhérentes aux mutuelles de santé solidaires à l'instar de Tuegem (2005) pensent qu'elles ont pour objectif, la résolution des problèmes

prioritaires de santé (aspects préventifs et curatifs) de leurs membres par l'entraide mutuelle. Par ailleurs, cet auteur jette des perspectives quant à la volonté politique et à l'émergence de la mutualité au Cameroun. Mia Adams (2005) pense qu'il s'agit en quelque sorte de mutuelles solidaires multifonctionnelles non commerciales, dont les services évoluent en fonction des besoins de leurs membres. Elles ont comme objectif de mettre en commun des moyens en vue de résoudre de façon préventive, par l'entraide mutuelle des problèmes urgents et prioritaires rencontrés par ses membres.

L'absence généralisée de prévoyance et de sécurité sociale au Cameroun est responsable du climat de vulnérabilité sanitaire, surtout au sein des couches les plus pauvres. C'est pourquoi, le ministère du travail et de la sécurité sociale a initié une réflexion à Yaoundé sur le code de la mutualité au Cameroun (décembre 2007). Cette question avait des enjeux politico-financiers et expliquerait les batailles de clocher que se sont livrés les chefs en charge de certains départements ministériels (Ministère de la santé publique, Ministère du travail et de la sécurité sociale et le ministère des affaires sociales) au Cameroun pour le contrôle et la gestion desdites questions.

III.2- LES OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

À travers ces objectifs, il est question de mesurer les effets induits des services et produits du réseau des MC² dans les secteurs sociaux (éducation, santé, habitat, eau, électricité, sécurité alimentaire, moyens de déplacement et autres infrastructures de base) et économiques (agriculture, commerce, pêche, élevage, artisanat, etc) en faveur des mutualistes. Il est enfin question d'analyser la situation socio-économique des femmes et des jeunes mutualistes.

III.2.1- Objectif global

L'objectif général de cette étude est d'analyser les changements de statut socio-économique des populations rurales grâce aux services, produits financiers et non financiers des agences MC². Cette analyse des changements de statut socio-économique des promoteurs de projets économiques et sociaux nous permet de proposer un modèle participatif et intégrateur susceptibles de les aider à sortir de la pauvreté et au-delà, d'impulser le développement des villages. Pour atteindre cet objectif général, quatre objectifs spécifiques ont été identifiés.

III.2.2- Objectifs spécifiques

Les objectifs à atteindre dans le cadre de ce travail en vue de la validation des hypothèses de cette recherche sont :

1. Répertorier et décrire les différents services et produits financiers et non financiers conçus par les agences MC² pour répondre aux besoins des mutualistes ;
2. Identifier et localiser dans les villages camerounais, des projets économiques et sociaux des mutualistes ou de groupe de mutualistes qui ont été financés sur crédit MC² et dire s'il y a eu changement ou non dans les villages MC²;
3. Mesurer l'efficacité des agences MC² afin d'apprécier leur performance aussi bien sur l'institution financière que sur le bien-être des promoteurs de projets économiques;
4. Redéfinir les produits et services de la microfinance adaptés à une plus large clientèle vulnérable dans les territoires MC².

III.3- HYPOTHESES

Une hypothèse générale et quatre hypothèses spécifiques ont fait l'objet d'une vérification dans le cadre de cette étude.

III.3.1- Hypothèse générale :

Les agences MC² proposent une approche différente du financement des projets économiques et sociaux dans le monde rural.

III.3.2- Hypothèses spécifiques :

1. Les produits et services financiers et non financiers créés par les MC² sont adaptés aux besoins des populations rurales pauvres et contribuent fortement à leur bien-être notamment dans les domaines de l'éducation, de la santé, du commerce, de l'habitat et de la sécurité alimentaire ;
2. L'offre de crédits MC² et l'apport des autres services non financiers (appui technique, conseil aux exploitations familiales, formation, commercialisation...) déterminent le financement et la bonne exécution des projets économiques, sociaux et impriment le changement dans les villages MC² du Cameroun.,

3. La mesure de l'efficacité des agences MC² est liée à l'analyse de l'effet du crédit sur le coût des opérations financières et sur le bien-être des promoteurs de projets économiques et de leur famille.
4. La redéfinition des produits et services de microfinance adaptés en zone rurale est imputable aux effets combinés de vulnérabilité financière et sociale des populations.

III.4- METHODOLOGIE

La méthodologie adoptée dans le cadre de cette recherche est basée sur la recherche documentaire, la collecte des données de terrain, l'analyse et le traitement desdites données.

III.4.1- Recherche documentaire

Plusieurs documents ont facilité la délimitation de notre sujet, parmi lesquels : des documents relatifs aux lois N°- 67-LF-du 12-06-1967 et N°90/053 du 10-12-1990 portant création des associations, coopératives et mutuelles d'épargne et de crédit au Cameroun, celui de la déclaration de la politique nationale de microfinance, du règlement CEMAC/COBAC et des différents textes gouvernementaux se rapportant au développement communautaire. En outre, la collecte des données économiques, statistiques, cartographiques ayant trait à notre sujet s'est effectuée dans les bibliothèques publiques et privées de Yaoundé d'une part et dans les infothèques virtuelles (site web) d'autre part. Nous avons consulté dans la bibliothèque centrale de l'Université de Yaoundé I, de celle de la Faculté des Arts, Lettres et Sciences Humaines, en passant par celle du Département de Géographie, des thèses, des mémoires et des articles spécialisés. Ces différents travaux scientifiques traitaient des thèmes portant sur les tontines, les caisses populaires, les coopératives et les marchés financiers de proximité en zone rurale nous ont permis de délimiter notre sujet et de clarifier notre problématique.

Au sein des bibliothèques de ADAF, IRD, GTZ, IRAD et du CIRAD, certains ouvrages spécialisés ont facilité une remise à niveau sur les thématiques traitant de l'économie spatiale, de l'évolution conceptuelle de la microfinance et des nouvelles ruralités. A partir de la bibliothèque des Nations Unies, nous avons pu avoir des informations sur des documents de stratégies de lutte contre la pauvreté, des rapports 2005-2008) du PNUD sur la pauvreté au Cameroun, l'indice de développement humain et les objectifs du millénaire, ainsi que des rapports traitant du forum économique mondial de

Davos (Suisse 2003) et social de Porté Allègre (Brésil 2003). Ces différents ouvrages ont clarifié l'état des lieux et la question du financement rural au Cameroun et dans le monde.

Nous avons pris part à de nombreux séminaires, colloques, rencontres scientifiques et stages professionnels (cf tableau 3). Des communications et de nombreuses revues scientifiques ont été téléchargées sur Internet consultées, ce qui nous a permis d'apprécier la variété et la contradiction des points de vue sur les questions de modèles d'économie solidaire préconisés selon les époques à travers le monde.

Tableau 3: Séminaires, rencontres, stages et projets ayant influencé la réalisation de cette étude

N°	Désignation	Objet	Date et lieu
1	Séminaire	Formation des leaders en identification et montage des projets (ADAF/ PNUD)	Yaoundé 2002
2	Colloque	Microfinance : espoir naissance du développement du monde rural et urbain	03 / 07 / 2003 Yaoundé
3	Séminaire	Renforcement des capacités des acteurs de la microfinance	siège du PPMF Mars 2003 Yaoundé
4	Séminaire	-Le milieu rural entre risques sociaux et le développement communautaire -Un modèle innovateur pour l'analyse et la mesure du capital social pour la lutte contre la pauvreté (PADC-MINANAGRI/CERFE/FIDA)	25 mai 2004 au Hilton hôtel, Yaoundé
5	Séminaire	Mutualisation des risques maladies au Cameroun	1 ^{er} au 2/02/2006 au palais des congrès de Yaoundé
6	Projet : PRP-financement, Financé par la coopération française	Système de financement agricole dans les EFA du Grand Sud Cameroun	1 ^{er} avril 2007 au 1 ^{er} avril 2009 à IRAD (Projet REPARAC, CIRAD-IRAD)
6	Colloque	3 ^{ème} Rencontre des Etablissements de Microfinance (REM)	14 au 16 nov 2007 au Palais de congrès de Yaoundé
7	Colloque	Localiser les produits : une voie durable au service de la diversité naturelle et culturelle des Sud ?	9, 10 et 11 juin 2009 à la maison de l'UNESCO, Paris

Source : Compilation des données, 2009

III.4.2- Le travail de terrain

Il a été possible grâce à une préparation méthodique qui se décline en quatre phases : l'échantillonnage, les pré-enquêtes transversales, les observations directes et la collecte des données.

III.4.2.1- Échantillonnage d'enquête

Dans le choix de notre échantillon, nous avons distingué trois types de populations cibles : la population cible primaire, constituée de 18 831 mutualistes dont 1004 dans les 3 régions septentrionales, 5457 mutualistes dans les régions du Centre, de l'Est et du Sud, 6252 mutualistes dans les régions du Littoral et du Sud-ouest et enfin 6118 mutualistes dans les régions de l'Ouest et du Nord-ouest (hommes, femmes et jeunes agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, commerçants et artisans) ayant reçu des crédits (de 100.000 francs CFA et plus) pour financer leurs projets économiques. La méthode par choix proportionnel nous a conduit à obtenir de 18831 mutualistes MC², un échantillon de 420 mutualistes à enquêter. Pour clarifier les paramètres de l'échantillon à enquêter, nous avons aussi utilisé la technique de stratification et la méthode par quota à choix raisonné dont les caractéristiques sont les suivantes : - être membre d'une agence MC² (homme, femme, jeune, groupe) ;

- être promoteur d'un projet économique ou social (projet de culture de tomate, de manioc, d'étang, d'artisanat, de transport, centre de santé, de TIC, etc) ;
- Avoir reçu au moins une fois, un crédit MC² à partir de 100 000 FCFA et plus.

A partir de toutes ces méthodes et du tirage au hasard au 1/25^e et à choix raisonné, nous avons réussi à enquêter 420 mutualistes repartis ainsi qu'il suit : dans les 3 régions septentrionales, nous avons enquêté 22 mutualistes dont 14 mutualistes à la MC² de Ngaoundal, 06 à la MC² de Banyo et 02 à la MC² de Mokolo. 122 mutualistes étaient enquêtés dans les régions de Centre, de l'Est et du Sud soit 54 mutualistes à la MC² de Bafia, 08 à la MC² de Batouri, 03 à la MC² Nguélémdouka et enfin 29 mutualistes à la MC² de Kribi. Dans les régions du Littoral et Sud-ouest, nous avons mené l'enquête auprès de 139 mutualistes dont 58 à la MC² de Melong, 20 à la MC² de Manjo, 16 mutualistes à la MC² de Loum, 28 à la MC² de Muyuka, 09 à la MC² de Mamfé et enfin 08 mutualistes à la MC² d'Ekondo-Titi. Dans les régions de l'Ouest et du Nord-ouest, nous avons enquêté 137 mutualistes dont 51 à la MC² de Baham, 48 à la MC² de Doumbouo, 08 à la MC² de Kekem, 17 à la MC² de Bali-Nyonga, 08 à la MC² de Bambalang et enfin 05 mutualistes à la MC² de Njinikom.

- La population cible secondaire quant à elle est constituée des agences MC², distribuées à travers 21 villages des 19 départements du Cameroun. Sur soixante -dix- neuf agences MC² du réseau, notre choix de l'échantillon a été porté sur vingt-et-une d'entre elles ayant atteint l'autonomie administrative et financière (4e phase du processus du

développement des MC²), qui financent des projets économiques et sociales. cet échantillon est aussi fonction des indicateurs de représentativité suivants :

- poids et dynamisme de l'agence MC².
- nombre de fois et importance de la ligne ou de l'offre de crédit dans le financement des différents projets adaptés à notre étude.,
- impact sur le niveau et le cadre de vie des mutualistes.,
- représentation linguistique et socio-culturelle.

Notre étude se déroule dans les villages du Cameroun, c'est pourquoi nous avons privilégié des faits observables concernant des projets économiques et sociaux. Ces faits justifient valablement les différentes mutations en cours avec les impacts sur le niveau et le cadre de vie des ruraux. En deuxième ressort, l'observation directe nous a permis d'analyser les actions et de décrire objectivement les inter-relations entre la création des structures de microfinance particulièrement le réseau MC² et certaines mutations opérées dans les villages d'implantation (accès aux produits et services financiers et non financiers permettant de diversifier les activités des promoteurs de projets, d'améliorer leur habitat, leur habillement, leur alimentation, leur moyens de déplacement, leur techniques et méthodes de production, mais plus encore l'accès de leurs enfants aux infrastructures scolaires et sanitaires).

- La population cible tertiaire (population témoin) est composée de deux sous groupes : - le premier concerne les non mutualistes, n'appartenant à aucun groupe et n'ayant reçu aucun soutien financier et non financier (l'échantillon est de 05 par territoire MC² selon le tirage au hasard au 1/25^e. Le choix raisonné indique 105 promoteurs de projets à enquêter. Ils ont été identifiés avec le concours des services extérieurs du MINADER et du Programme National du Développement Participatif (PNDP). – le second est composé des promoteurs de projets non mutualistes des agences MC² mais, membres soit des autres EMF (CAMCCUL (50), Caisse CVECA (25), Caisse ADEAC (20), Caisse NOWEFOR (20)) soit des GIC ou fédérations (Gatsby) ayant bénéficié des supports financiers et non financiers d'origines diverses (105). Toutes les informations recueillies nous ont permis de faire une analyse comparée et croisée en ce qui concerne la qualité et le niveau de vie des mutualistes MC² (420) et des non mutualistes (315). Le tableau ci-dessous offre une bonne traçabilité en ce qui concerne la taille de l'échantillonnage.

Tableau 4: Statistiques de l'échantillon d'enquête par village MC²

Enquêté	Nombre	Village MC ² /département
MC ²	21	21/19
Autres EMF/ONG	7	21/19
GIC/Fédération	73	21/19
Mutualistes	420	21/19
Membres des EMF/ONG	105	21/19
Non mutualistes et n'ayant aucun support financier	105	21/19
Membres GIC/Fédération	105	21/19
Total des non mutualistes	315	21/19
Total des mutualistes	420	21/19

Source : Enquêtes de terrain, juin 2008

À la lumière des données statistiques présentées dans le tableau 4 ci-dessus et des villages MC² de la figure 2 ci-dessous, nous pouvons constater que l'échantillonnage d'enquête est clairement défini tant au niveau du nombre ; il s'agit de 21 agences MC², 7 EMF, 73 GIC, 420 mutualistes et 315 non mutualistes. Il est également question de circonscrire l'unité spatiale de collecte de donnée. C'est pourquoi, 21 villages MC², représentatif de tous les problèmes liés au financement des projets économiques et sociaux en zone rurale au Cameroun ont été pour nous le laboratoire d'expérimentation et de test de nos hypothèses de travail. A cet effet, il est donc important de localiser sur le fond de carte du Cameroun ci-dessous, ces agences MC² enquêtées.

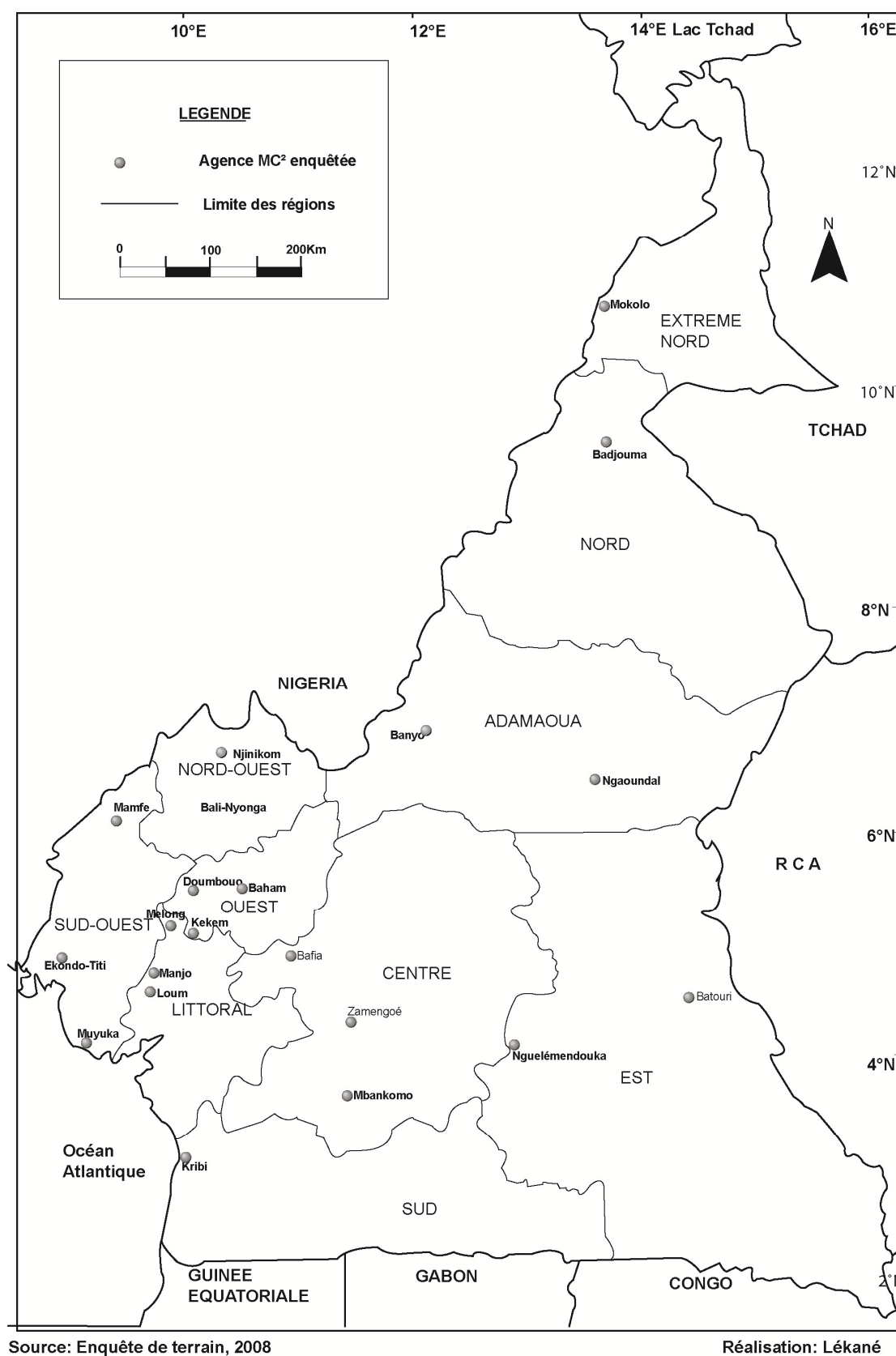


Fig. 2: Carte de localisation des agences et villages MC² enquêtés

III.4.2.2- Les pré enquêtes transversales

Nous avons opté pour des entretiens semi-structurés et des discussions individuels et de groupe. Nos premières activités sur le terrain entre 2001 et 2004 nous ont permis de prendre attache avec une partie de 21 des 79 MC² et de nouer des contacts avec des personnes ressources. Nous avons eu des discussions fructueuses avec le coordonnateur du réseau MC² au siège ADAF à Yaoundé, les PCA des MC² de Baham, et de Doumbouo), des promoteurs des structures de microfinance lors du séminaire de lancement du projet d'appui au programme national de microfinance au Palais de Congrès à Yaoundé le 15,16-02-2002 et enfin des responsables de la Cellule du Projet d'Appui au Programme National de Microfinance. Dans les zones rurales nous avons interviewé 420 mutualistes, 315 non mutualistes, 21 gestionnaires des agences MC² (Secrétaires-Trésoriers), 50 ménages mutualistes, 50 ménages non mutualistes, 25 chefs de micro entreprises respectivement des mutualistes et de non mutualistes.

De multiples sorties sur le terrain, nous ont permis de réaliser des prises de vue photographiques qui ont facilité l'illustration et l'analyse de certains phénomènes et activités des populations ayant bénéficiées du soutien financiers des agences MC². La deuxième phase du travail de terrain (entre septembre 2005 et décembre 2008) a nécessité le soutien d'une forte équipe composée de 8 enquêteurs (chercheurs juniors) du PRP-financement et de 11 enquêteurs locaux, partenaires du projet REPARAC (représentants des GIC, gestionnaires des agences MC², caisses CVECA, Camccul, NOWEFOR, ADEAC et INADES formation). Ces enquêteurs ont bénéficié d'une formation de deux (02) jours aux techniques et méthodes d'enquête, du 22 au 24 décembre 2006 dans la salle de conférence du bâtiment abritant le dit projet à l'IRAD de Nkolbisson (Yaoundé). Deux consultants et nous même avons assuré la formation et animé les débats sur les modules suivants : le module 1, traitait de l'appropriation du contenu des fiches d'enquête. Il était question dans le module 2, de la préparation matérielle de l'interview et du respect du choix de l'enquêté. Le module 3 quant à lui était centré sur la bonne conduite de l'interview et du remplissage des questionnaires. Cette formation financée par le projet REPARAC était prioritaire pour notre recherche afin d'éviter de biaiser les résultats attendus.

Pour mieux évaluer l'impact des agences MC², nous nous sommes inspiré des approches « *outreach et in-depth impact* ». Cependant nous avons utilisé (outils) la méthode des Indicateurs de Performances Sociales (SPI, CERISE 2003), le modèle du portefeuille socioéconomique des ménages associé au modèle de vision par la clientèle (Susy.C et al,

1999). Dans le domaine social, la méthode par audit était nécessaire pour le suivi des projets des mutualistes alors que l'approche du suivi permanent a permis d'évaluer l'aspect économique. Pour suivre les activités des agences MC² et des mutualistes, nous avons eu recours aux multiples fiches du réseau des MC² (exercice budgétaire 1992-2008) et des cahiers de suivi journalier (achats, ventes, sorties et entrées) des projets économiques de chacun des mutualistes (population cible primaire).

III.4.2.3- Instruments de recherche

Les instruments de recherche mobilisés dans le cadre de cette étude se composent des questionnaires, des fiches de suivi des mutualistes, des guides d'entretien réservés aux gestionnaires des agences MC², responsables d'autres structures des systèmes de financement décentralisé : GASTBY, CAMAC, CVECA, ADEAC, NOWEFOR, INADES-Formation, CAMCCUL. Nous avons aussi utilisé des check-lists, des cartes topographique, géologique et administrative, un appareil photo numérique et un dictaphone.

III.4.2.4- Méthode de triangulation

Les résultats ou les informations obtenus à partir de cette étude ont été confirmés après confrontation des données de terrain, avec des sources documentaires secondaires consultées auprès de l'ONG ADAF, Afriland First-Bank et des autres EMF cités plus haut.

III.4.2.5- Méthodes et techniques de collecte des données

Les méthodes utilisées pour la collecte de l'information (données) comprennent :

- les observations directes pour apprécier les mutations socioéconomiques et spatiales opérées dans les unités d'enquête ;
- Les enquêtes par questionnaire ;
- des entretiens semi-directifs ;
- des discussions individuelles, de groupes, des écoutes actives et des marches exploratoires pour constituer une base de données fiables.

La méthode d'évaluation compare les variables de l'impact à deux points dans le temps et couvre des groupes d'échantillons. Pour mener à bien cette évaluation, nous nous sommes servis des outils et méthodes initiés par CERISE (2003) sur le modèle des Indicateurs de Performance Sociale (SPI), des

Etablissements de Microfinance (EMF). Quant à l'évaluation des indicateurs socio-économiques, le modèle AIMS de l'USAID met à notre disposition des outils, et nous en propose les méthodes et les techniques de collecte de traitements et d'analyse de données.

Les enquêtes se sont déroulées dans les 21 villages MC² selon le calendrier suivant : de septembre 2005 à juillet 2006, s'est effectuée la deuxième phase du travail d'enquête à travers sept villages MC² notamment Kribi-Campo, Ekondo-Titi, Muyuka, Banyo, Ngaoundal, Badjouma et Mokolo. Dès notre arrivé sur le terrain, nous avons été accueilli par les PCA résidants et Secrétaire-Trésoriers des agences MC². Ils vont d'ailleurs nous aider dans la traduction des questionnaires en langue locale et servir de guides auprès des mutualistes et des non mutualistes. Notre tâche se limitait à coordonner les interviews et à remplir les fiches d'enquête. Pour se rendre dans les villages MC², nous avons emprunté les cars de transport en commun et le train. Les déplacements à l'intérieur des villages se faisaient à pied, à moto-taxi et en pirogue.

À partir de décembre 2006 jusqu'en décembre 2008, notre intégration au sein du collectif PRP-financement (un des douze PRP du projet REPARAC/IRAD/CIRAD) nous a permis de bénéficier des ressources financières, humaines et de l'assistance technique et matérielle adéquates pour enquêter les 14 agences MC² restantes. Ainsi, le questionnaire d'enquête de notre travail de recherche est devenu une partie spécifique de l'ensemble du questionnaire du PRP-financement, portant sur les systèmes de financement de l'agriculture dans le Grand Sud Cameroun. Le découpage en trois zones d'enquête a obéi à la logique culturelle : zone Grassfield, Sawa et Fang-beti-bulu. Pour administrer les questionnaires, trois chercheurs juniors et un membre du collectif PRP-financement ont renforcé l'équipe des enquêteurs locaux (partenaires du projet REPARAC et enquêteurs recrutés dans la zone d'enquête). Les déplacements des enquêteurs vers et à l'intérieur des villages MC² ont été assurés par trois véhicules pick-up du projet REPARAC. À l'intérieur des zones d'enquête, nous utilisions les motos-taxi et allions surtout à pied afin d'interviewer le bon échantillon. Contrairement à la phase d'enquête (septembre 2005 et juillet 2006), l'accueil et l'hébergement sur ce terrain étaient assurés par les partenaires locaux du projet qui sont les producteurs et les gestionnaires des systèmes financiers décentralisés. Ces partenaires avaient non seulement pour rôle de sensibiliser, d'obtenir des rendez-vous auprès de la population cible, mais aussi de nous accompagner et de traduire en langue locale si possible le questionnaire lors de l'interview.

Nous avons mené des enquêtes par questionnaire, des entretiens semi-directifs et des discussions de groupes pour constituer une base de données crédibles (tirage au 1/25^e). Les données ainsi collectées ont été traitées et analysées à l'aide des logiciels spécialisés (Excel 2000, Map Info, Adobe Illustrator 9.0, SPSS)

La collecte des données a couvert une période de près de 10 ans car ce travail est la suite d'une réflexion initiée depuis la maîtrise d'une part et compte tenu des distances entre les différentes agences MC² d'autre part. Pour s'assurer de la fiabilité de notre base de données, en plus des informations collectées sur le terrain, nous avons consulté et complété d'autres informations auprès des archives de l'ONG ADAF qui assure le secrétariat exécutif du réseau des MC². Ce qui nous a d'ailleurs permis de vérifier la véracité de nos données et de leurs sources.

Le territoire du réseau MC² est un espace de vie et de pratique des activités où s'interfèrent plusieurs pouvoirs, aux intérêts divergents. On y observe une étroite relation entre les acteurs locaux et extérieurs dans le processus du développement local. Il s'y développe un jeu d'acteurs. Cette situation nous a logiquement conduit vers la recherche des informations et la collecte des données auprès des populations locales (mutualistes : citadins, élite, ONG : ADAF, structure de refinancement (Afriland First-Bank), structure de réassurance (SAAR), programmes de financement des pouvoirs publics (PPMF, PNDP, PDCR, PADC) et des bailleurs de fonds nationaux et internationaux (UE, PNUD, FIDA etc.). Ainsi, avons nous dans la collecte de données et informations, privilégié les sources à orientation économique, géopolitique et anthropologique afin d'élargir les champs de réflexion pour en obtenir dans ce travail, des résultats plus complets.

Enfin, les enquêtes par questionnaires et la méthode de comparaison nous a permis d'analyser la situation de 420 mutualistes bénéficiant des services et produits des MC² avec celle de 315 ruraux n'en bénéficiant pas d'une part. Le choix des activités et des promoteurs à enquêter sont guidés par la méthode par quota à choix raisonné dont les variables de quota sont classées par : - type d'activité et ampleur de l'activité par région ; - nombre de promoteurs évoluant dans l'activité ; - enfin, montant de crédit alloué par activité. Nous avons à cet effet sélectionné : 150 promoteurs agricoles dont 15 promoteurs de projets de tomate, 08 projets de choux, 08 projets de banane plantain, 09 projets de manioc, 05 projets de pastèques et 05 promoteurs de projets de concombres dans les régions de l'Ouest, du Centre, de l'Est, de l'Adamaoua et du Nord-ouest. 50 promoteurs d'élevage dont 10 promoteurs de projets d'élevage bovin, 20 projets porcins, 15 projets d'ovin, 05 projets de caprin dans les régions de l'Adamaoua, du Nord-ouest et de l'Ouest. 40 promoteurs de

projets piscicoles dont 25 projets d'étangs piscicoles et 15 projets de pêche dans les régions du Sud, du Nord-ouest et du Nord. 30 promoteurs de projets artisanaux dont 05 projets de vannerie, 10 projets de sculptures, 05 projets de tissage, 08 projets de production d'objets d'art, 02 projets de tannerie dans les régions de l'Ouest, du Nord-ouest, de l'Adamaoua et du Centre. Et enfin 150 promoteurs de projets commerciaux dont 50 projets de vente des produits agricoles, 25 projets de vente des produits halieutiques, 50 projets de vente des produits phytosanitaire et 25 projets de vente de produits d'élevage dans les régions de l'Ouest, du Nord-ouest, du Sud et de l'Adamaoua.

Nous avons procédé à une évaluation de la situation de 420 mutualistes, promoteurs de projets économiques (150 agriculteurs, 150 commerçants, 50 éleveurs, 40 pêcheurs, 30 artisans), de 100 ménages (25 agriculteurs, 25 commerçants, 20 éleveurs, 13 artisans, 17 pêcheurs), de 50 chefs de micro entreprises (15 chefs d'entreprises agricoles, 15 chefs de structures commerciales, 10 d'élevage, 05 de pêche, 05 d'artisanat), 21 communautés (villages MC²) avant et après l'offre desdits services et produits MC². Le taux de participation des enquêtés était de 100%. Le montant des crédits MC² alloués et le nombre des promoteurs par projets ayant obtenu et remboursé lesdits crédits justifient la répartition de la taille de l'échantillon à enquêter.

III.4.2.6- Analyse et traitement des données

Les différentes données ainsi collectées sur le terrain ont été classées par thème et domaine d'activité, en fonction des réponses et des objectifs de départ. Le traitement des données s'est fait manuellement et avec un support informatique grâce au logiciel de traitement des données (Access), D'autres données collectées ont été traitées et analysées à l'aide des logiciels spécialisés tels que SPSS, MS Excel. Ces différentes techniques de traitements de données ont facilité l'analyse des statistiques et la construction des tableaux et figures ayant trait au réseau des MC². De même les logiciels (Map info, Adobe Illustrator 9.0) ont facilité la cartographie et la spatialisation du réseau MC² du Cameroun. Finalement, l'utilisation combinée de plusieurs logiciels apporte non seulement la clarté dans les analyses de données mais assure un meilleur traitement qualitatif, quantitatif et cartographique desdites données. L'analyse de l'impact proprement dite s'est inspirée de :

- la méthode des Indicateurs de Performances Sociales (SPI, CERISE 2003) ;

Tout au long de notre travail axé sur l'impact socio-économique, nous avons utilisé la méthode pour identifier les facteurs susceptibles, d'expliquer les variations (amélioration ou

dégradation) du bien-être après l'accès aux produits et services financiers ou non financiers innovants du réseau des MC². Les études d'impact orientées vers la recherche-action s'inspirent : soit de la méthode du Suivi-Evaluation, ce qui nécessite un suivi permanent des activités de la structure (réseau des MC²), des bénéficiaires (mutualistes) ; soit de celle par Audit qui centre plus son étude sur certaines étapes (phases) et certaines périodes d'exécution du programme. Pour des raisons d'efficacité et de fiabilité des résultats obtenus après notre évaluation, nous avons jugé nécessaire d'intégrer les deux méthodes d'analyse d'impact ci-dessus citées. On est en présence de deux approches de mesure d'impact :

- l'approche liée à la mesure de couverture des services financiers « *outreach* » qui représente L'efficacité d'une intervention estimée par le volume des opérations, leur variation pendant une période (temps) et par la qualité des services rendus;
- l'approche basée sur la mesure de l'influence de la microfinance et la qualité de vie de ses clients « *in-depht impact* » à travers l'analyse des changements sur le revenu, la qualité de la santé, l'éducation des enfants et l'alimentation du ménage. Ce service est élargi au développement ou changement de la micro entreprise, la création d'emploi, l'accès des femmes à la prise de décision, aux capacités de faire face aux crises et imprévus (épargne, fonds de sécurité). La méthode des performances sociales des institutions de microfinance a nécessité de notre part un champ d'application et une phase opérationnelle dans le suivi des trajectoires des mutualistes du réseau des MC². Pour l'expérimenter, nous avons tenu compte des crédits offerts, des activités financées et des revenus engrangés par les bénéficiaires, en fonction des spécificités locales de chaque société MC². L'impact social des services et produits financiers et non financiers des agences MC² est évalué à travers l'indicateur de performance social élaboré par le CGAP et la Fondation FORD.

- du modèle du portefeuille socioéconomique des ménages (AIMS) et la vision par la clientèle développée par Chen Martha Alter, Elizabeth Dunn (1996), puis approfondie par Susy.C et al (1999) et opérationnaliser par l'USAID ;

Dans le cadre de cette étude, nous avons utilisé le modèle AIMS de l'USAID pour évaluer l'impact réel des produits et services financiers et non financiers du réseau MC², surtout que cette approche focalise son objet d'analyse sur les ménages des mutualistes. Ici, les activités génératrices de revenus s'imbriquent dans la gestion économique globale du ménage, tout en tenant compte des paramètres suivants : la composition du ménage ; la prise de décision et le lien du ménage avec des réseaux sociaux extérieurs. Il part du principe selon lequel, l'impact a des répercussions au niveau des ménages, de l'exploitation agricole, de l'individu ou du groupe et enfin de la communauté. La flexibilité et le caractère

opérationnel de cette approche, ont été expérimentés en partie par Divide Stefanini (2002) dans ses travaux portant sur le micro crédit offert par la MUFFA à ses clients pauvres du Cameroun. Le modèle de mesure des performances sociales des institutions de microfinance (SPI) développé par Zeller M., Meyer R. L et Lapenu C (2003), permet d'évaluer et d'apprécier l'amélioration des conditions de vie du mutualiste à travers l'illustration graphique, qui met en exergue l'incidence du crédit sur le bien être de la population rurale (triangle de la microfinance). Ce modèle est encore théorique, même si Jeulefack N., (2003) l'a exposé dans ses travaux.

Pour étudier l'impact socioéconomique du crédit et services ou produits MC² sur les ménages des mutualistes ruraux, nous avons identifié un certain nombre de facteurs susceptibles d'expliquer les variations du bien-être après une demande de crédit et services ou produits non financiers. Certains instruments de cette recherche sont disponibles en annexe. La formule ci-dessous apporte un éclairage la demande et sur le volume du crédit :

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n, \Sigma) = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + \Sigma$$

Y = la demande de crédit/ou autres services ou produits non financiers des promoteurs de projets ;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ = facteurs susceptibles d'expliquer les variations de la demande du crédit/ou services non financiers en milieu rural (variables explicatives) ;

n = nombre de facteurs identifiés au départ ;

b_0 = constante qui indique le volume de crédit ou services non financiers qui est demandé indépendamment de l'influence des facteurs explicatifs ;

$b_1, b_2, \dots, b_n$ = coefficient de régression pour l'équation .

Σ = variable représentant les facteurs qui sans même être inclus dans ce modèle influencent la demande de crédit ou services non financiers des ruraux.

Ainsi, toutes les données et informations collectées et traitées ayant trait à notre thème nous ont permis d'une part de maîtriser et d'opérationnaliser les concepts évoqués plus haut mais aussi afin de les relier en rapport avec notre sujet. D'autre part le traitement de ces données nous a permis d'organiser cette thèse de Doctorat/Ph.D en trois parties : la première partie présente le réseau des MC² Cameroun. La deuxième partie axe son centre d'intérêt sur les initiatives des MC² dans les villages du Cameroun. La troisième partie concerne la finalité des initiatives des MC² Cameroun, avec une fixation sur les projets économiques et sociaux financés par le réseau des MC².

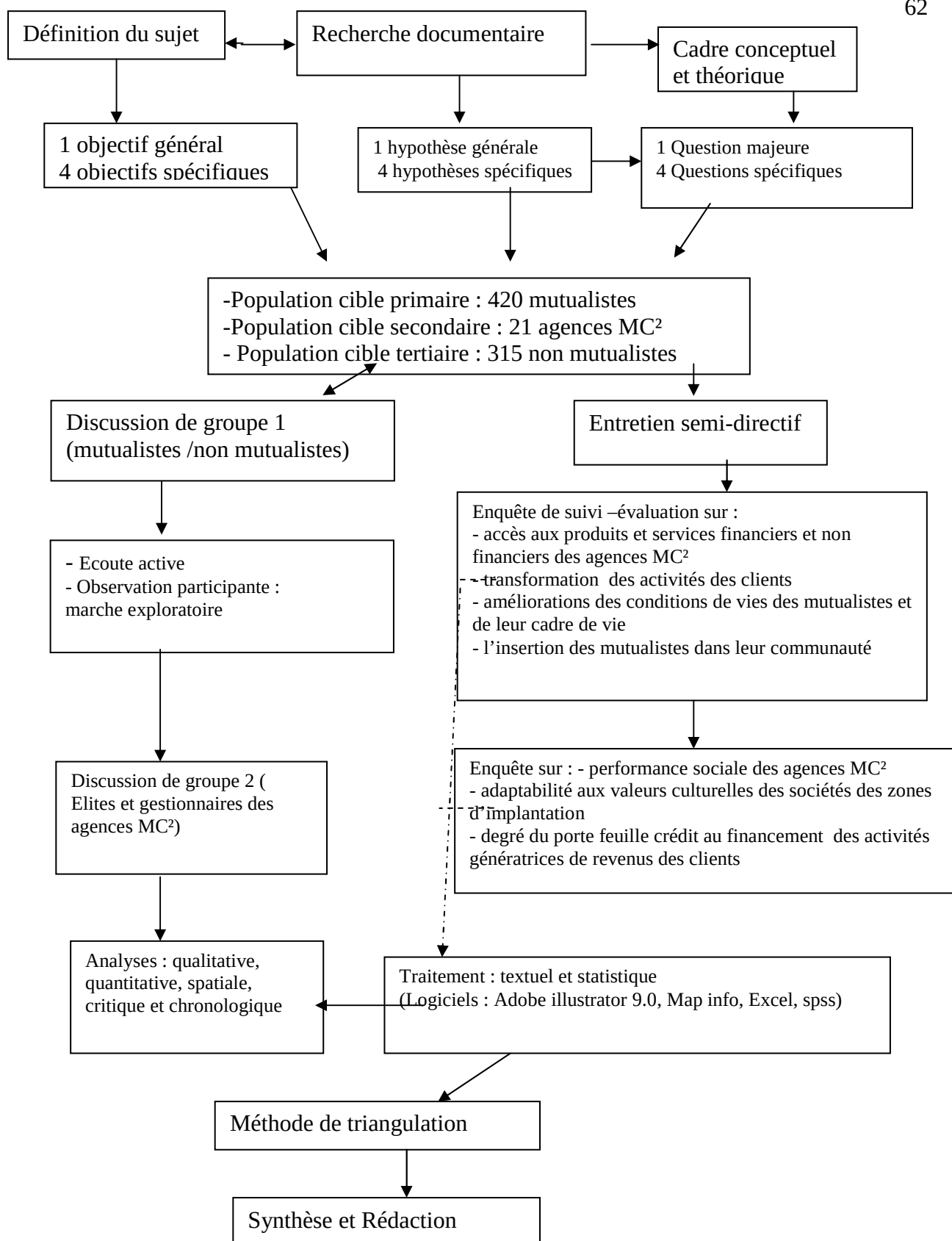


Fig. 3: Schéma logique de l'organisation de la recherche

PREMIÈRE PARTIE
LE RÉSEAU DES MC² CAMEROUN

PREMIÈRE PARTIE :

LE RÉSEAU DES MC² CAMEROUN

INTRODUCTION

Le réseau des MC² est un ensemble de 79 agences et caisses réparties à travers les 10 régions administratives du Cameroun. La création desdites agences dans les villages est le résultat d'une initiative de développement communautaire pensée et réalisée par les populations locales et l'élite urbaine. Les partenaires internes (l'ONG ADAF et Afriland first bank), externes (Pouvoirs publics, ANEM-CAM) et internationaux (Peace Corps, Gatsby foundation) assurent respectivement l'encadrement technique et le refinancement des agences MC². Quels sont les différents types de produits et services offerts par les agences MC² aux mutualistes dans les villages du Cameroun ? Quel rôle joue le réseau MC² dans la problématique du développement communautaire au Cameroun ?

La première partie de ce travail porte sur le réseau des MC² Cameroun. Sa matérialisation découle de l'exploitation des données provenant des sources documentaires des bibliothèques et du réseau des MC², des séminaires et des colloques. Cette première partie se subdivise en deux chapitres. Le premier chapitre présente la plateforme du réseau des MC² Cameroun. A cet effet, il apporte une clarification sur la justification, le contexte de création, les objectifs et le fonctionnement des agences MC² Cameroun. Il analyse la répartition spatiale de 79 agences MC² et caisses rurales de développement créées entre 1992 et 2008 et l'effet de leur diffusion dans les villages. Les différents produits MC² et les partenaires nationaux et internationaux du réseau des MC² font également l'objet de notre étude. Quant au chapitre II, il examine le réseau des MC² face à la problématique du développement Communautaire au Cameroun et place le réseau des MC² au cœur des défis du développement communautaire. Il y traite également des questions de perception classique et locale en relation avec le développement durable. Ce chapitre s'intéresse aussi aux acteurs, promoteurs de projets économiques dans les territoires MC² et sur leurs logiques de construction du développement participatif.

CHAPITRE I :

LA PLATEFORME DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN

Le réseau des MC² Cameroun est un ensemble d'agences d'établissements de micro finance ayant pour organe faîtière Afriland First-Bank. Il est assisté dans son fonctionnement par l'ONG Appropriate Development for Africa Foundation (ADAF) et la Société Africaine d'Assurance et Réassurance (SAAR). Le présent chapitre examine comment le réseau des MC² Cameroun est structuré et quels rapports il entretient avec les partenaires sus évoqués.

I- LES AGENCES DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN

Les MC² sont des agences de structures microfinancières de niveaux hiérarchiques complexes, autogérées par les communautés locales et inter connectées entre elles grâce aux échanges de services, produits financiers et non financiers (échelon 1). Certaines agences MC² peuvent créer des succursales (échelon 2) pour satisfaire les besoins financiers des populations les plus éloignées. D'autres villages enfin ont créé des Caisses Rurales de Développement/MC² (échelon 3) qui sont affiliées à une agence MC² et jouent le rôle dévolu à un système financier. Elles dépendent de l'ONG ADAF et Afriland First-Bank en ce qui concerne l'acte juridique constitutif des agences MC² en réseau, la gestion des normes prudentielles, l'audit externe et leur ouverture vers d'autres partenaires. À ce sujet, l'ONG ADAF et Afriland First-Bank développent une politique et des normes prudentielles de gestion communes applicables à toutes les agences MC². Ces deux structures présentent aux clients les mêmes services financiers et non financiers sous leur parrainage respectif (Afriland first bank est l'organe faîtière et l'auditeur externe des MC² alors que l'ONG ADAF sert de formateur des gestionnaires, d'auditeur externe et de secrétariat exécutif des MC²). Un éclairage préalable de cette présentation serait exhaustif si nous clarifions la définition et la justification du concept de la MC².

I.1- JUSTIFICATION DU RESEAU MC²

Le réseau des Mutuelles Communautaires de Croissance en abrégé MC² du Cameroun est constitué de 79 agences et caisses réparties à travers les dix régions du pays. Son promoteur, Fokam K.P (2000, PP.164-165) s'est abreuvé à la source de Einstein (E=MC²) et démontre que la Victoire sur la pauvreté « VP » est possible à condition que les

Moyens « M » et les Compétences « C » de la Communauté « C » soient mis en ensemble : d'où $VP = (M \times C \times C) = MC^2$. En effet, les MC^2 se présentent comme le symbole d'une synergie de la masse rurale, multipliée par la vitesse d'intégration des valeurs socioculturelles.

Elles apparaissent comme le carburant devant améliorer le moteur de la croissance de l'économie rurale au Cameroun. Les buts et fondements des MC^2 s'articulent autour de trois axes prioritaires :

- faire prendre conscience à la population rurale qu'elle est seule maîtresse de son destin, et qu'elle seule peut apporter des solutions durables et efficaces à ses problèmes ;
- révéler aux populations rurales leurs capacités managériales, à puiser dans leur patrimoine culturel ;
- amener les populations rurales à se prendre en charge de façon durable.

Les MC^2 , leurs succursales et leurs caisses ont un caractère mutualiste et leur gestion est influencée par les richesses culturelles et traditionnelles du lieu d'implantation. Elles se structurent en réseau, à l'aide de relations d'échanges et de dépendance des services et produits microfinanciers entre les différents niveaux hiérarchiques d'échelons 1, 2, 3, évoqués plus haut. Les valeurs socio-économiques et religieuses diffèrent en fonction des aires culturelles et linguistiques et des cinq zones agro écologiques (zone I : soudano-sahélienne, zone II : hautes savanes guinéennes, zone III : hauts plateaux de l'Ouest, zone IV : forêt humide à pluviométrie monomodale, zone V : forêt humide à pluviométrie bimodale). Cependant, trois grands piliers communs sous-tendent la structure et le fonctionnement des sociétés villageoises MC^2 :

- l'union reste la seule force de tous et de chacun ;
- la survie d'une communauté dépend du respect de ses valeurs culturelles et religieuses ;
- en cas de conflit d'intérêt entre le groupe et un individu, la priorité est donnée aux intérêts du groupe.

La définition et la justification du bien fondé du réseau MC^2 en zone rurale au Cameroun n'ont d'importance pour notre étude, que si nous associons à cette réflexion, le contexte de création et les objectifs assignés aux différentes agences MC^2 .

I.2- LE CONTEXTE DE CREATION ET LES OBJECTIFS DES AGENCES MC²

À partir de 1986, l'Etat camerounais s'est désengagé de plusieurs activités des secteurs primaire, secondaire et tertiaire au profit des opérateurs privés. C'est dans ce contexte de paupérisation et de vulnérabilité des masses rurales pauvres abandonnées à leur sort que le réseau des agences MC² est créé, grâce au dynamisme et à l'ingéniosité de l'élite urbaine et traditionnelle du Cameroun. Le réseau des MC² a également bénéficié au plan national et sous régional, du cadre réglementaire et institutionnel favorable.

Au plan national, l'activité microfinancière a bénéficié pour son envol des décrets n° 92/006/PM du 14 Août 1992 et complété par le décret n° 2001/023/PM du 2 janvier 2001 relatifs aux sociétés coopératives et Groupe d'Initiatives Communes (GIC). On note en 2002, la création du projet d'appui au programme national de microfinance (PPMF) qui vient conforter l'émergence de la micro finance sur l'étendu du territoire camerounais.

Les activités de microfinance au Cameroun ne peuvent se développer en marge des accords, traités et conventions ratifiés par les pays membres de la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cameroun, Gabon, Tchad, Congo, Guinée Equatoriale et la République centrafricaine). C'est pourquoi, au niveau de la zone CEMAC, de nombreux traités (1992) y afférent ont constitué une communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale. Entre 1990 et 1992, des conventions ont été signées par les six membres dans le domaine des systèmes financiers portant respectivement création d'une commission bancaire de l'Afrique centrale et de l'harmonisation de la réglementation bancaire dans les Etats de l'Afrique centrale. Enfin, est ratifié le 13 avril 2002, le règlement n° 1/02/CEMAC/COBAC qui est relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de la microfinance en zone CEMAC.

Tableau 5 : Cadre réglementaire de la microfinance au Cameroun

Nature	DATES	OBJETS
Lois	1901	Liberté d'association et naissance des premières tontines
	1955	Disposition de la loi sur les coopératives
	1967	N°67-LF-19 du 12/6/1967 portant rôle des associations
	1973	N°73/15 du 07/12/1973 portant statut des sociétés coopératives
	1990	N°90/053 du 19-12-1990 portant création des mouvements associatifs
	1992	N°92/006 du 14/08/1992 : relatives aux sociétés coopératives et aux Groupes d'Initiatives Communes
	1993	Lois de 1993 sur les groupements d'intérêt économique (GIE)
Décrets	1992	N°92/455/ PM du 23 novembre 1992 : décret d'application de la loi n°92/006 du 14 août 1992.
Traités	1992 (16 mars)	Traités constituant la communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC)
Conventions	1990 (16 octobre)	Conventions portant création d'une commission bancaire de l'Afrique centrale
	1992 (17 janvier)	Conventions portant harmonisation de la réglementation bancaire dans les Etats de l'Afrique centrale.
Déclarations	2001	Déclaration de la politique nationale de micro finance
	2002	Déclaration de stratégie de développement du secteur rural
Règlements	2002	N°1/02/CEMAC/COBAC du 13 avril 2002 relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de la micro finance dans la communauté économique et monétaire de l'Afrique.
Autres	1968 janv	Création de la ligue des caisses populaires de l'Ouest et plus tard CAMCCUL.
	1992 (09 sept.)	Création de la MC ² de Baham (réseau MC ²)
	2002	Création du projet d'appui au programme National de Micro finance (PPMF).

Source : Enquête du terrain, 2006

Le tableau ci-dessus indique les années stratégiques de l'histoire de création et de l'émergence des activités de la microfinance au Cameroun. De même, il récapitule le cadre réglementaire qui organise ces activités micro financière en zone CEMAC.

Le processus de création et d'évolution d'une MC² comprend plusieurs phases : la phase d'information et de sensibilisation des élites intérieures, extérieures et des populations locales, celle de l'étude de faisabilité, de la collecte des fonds, de la tenue de l'Assemblée générale constitutive, du choix du personnel par le conseil d'administration de

la MC². Nous observons aussi la phase de la formation du personnel par Afriland First-Bank et ADAF, celle de la recherche et de l'aménagement du siège de l'agence MC², de l'acquisition des équipements de sécurité et celle enfin de l'ouverture du guichet de la MC².

La mission principale assignée au réseau des MC² par l'Assemblée Générale et le Conseil d'Administration est de doter les populations rurales d'un instrument de développement qui favorise l'épanouissement de l'individu (mutualiste), du ménage, de l'entreprise et de la communauté. Pour y parvenir, chaque MC² doit expérimenter avec succès six phases de son développement:

Phase 1 : sensibilisation des élites et des populations rurales

La sensibilisation de la population se fait à l'aide des campagnes d'information sur la nécessité de se prendre en charge, à travers une mutuelle ou réseau en faveur de l'union pour le bien de tous et de chacun. Il s'agit ici d'informer les populations sur les fondements, les moyens et les méthodes du réseau MC²; les obstacles à franchir, les atouts, les potentialités et les modalités de soutien des différents partenaires. Ce fut le cas des agences MC² des villages Baham, Bambalang, Santa, Kribi-Campo, Njinikom, etc.

Phase 2: Etude de faisabilité et de création des agences MC² Cameroun

Le premier point s'intéresse à l'identification du site stratégique où l'on devra implanter l'agence MC² du village. Ensuite, un bureau provisoire du suivi de la mise en route dudit projet est voté et installé. Ce bureau propose un budget de construction du bâtiment MC². Il s'occupe du recrutement, de la formation et de la prise en charge du personnel. Le bureau se charge enfin de rédiger les statuts de fonctionnement de la banque et de la charte de bonne conduite de ses clients qui seront adoptés à la première Assemblée Générale constitutive de l'agence MC².

Phase 3 : Mobilisation de l'épargne et des dépôts, source nourricière de l'investissement dans l'économie rurale

La mobilisation des ressources financières est disponible en zones rurales au Cameroun sous forme d'épargne (dépôts à vue). Chaque agence, succursale et caisse MC² du réseau doit assurer la collecte, le transfert et la sécurisation de cette épargne. Ces fonds devraient être immédiatement mis à la disposition d'opérateurs en quête de financement. La sécurisation des fonds ainsi collectés devrait être assurée en aval par le réseau des MC² et Afriland First-Bank, et en amont par la société Africaine d'Assurance et de Réassurances (SAAR).

Phase 4 : Affectation de l'épargne au financement des activités économiques (individuelles) créatrices des richesses

Cette phase vise essentiellement à financer les projets des ruraux dans les domaines de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'artisanat et du commerce. Tous ces financements s'insèrent dans la politique de crédit des MC² en faveur de la moyenne et petite entreprise, des activités génératrices de revenus et des micro réalisations. Outre le financement des activités individuelles, cette phase finance également de nombreux projets de groupes.

Cependant, les transactions du crédit ont un coût financier annuel très élevé. A cela s'ajoutent des taux d'intérêt qui oscillent entre 18 et 25 %. Ces taux sont préjudiciables aux micro-entreprises dont la rentabilité ne dépasse guère 15% (Fokam K.P, 2000). A contrario, le réseau des MC² tient compte des réalités socio-économiques des ruraux dans les campagnes camerounaises. C'est pourquoi, il offre des crédits aux taux variant entre 3,5 et 15 % en fonction des activités, du pouvoir d'achat des populations et du dynamisme des villages MC².

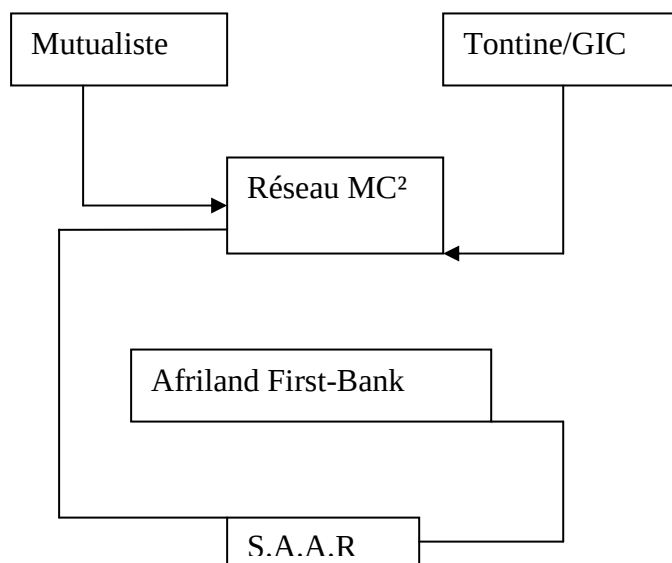
Phase 5 : Réalisation des projets économiques communautaires

Afin de respecter la philosophie des banques rurales, le réseau des MC², soutenu par ADAF et Afriland First-Bank apporte son appui aux projets économiques communautaires. Ces projets sont susceptibles de valoriser les ressources locales afin d'en dégager les plus-values nécessaires à l'amélioration des conditions de vie des membres du groupe. On observe à titre d'illustration, la disponibilité dans les agences MC², des lignes de crédits susceptibles de financer les projets des filières agricoles (production, stockage, transformation et commercialisation du maraîcher, du vivrier, des agrumes, etc.). Ce type de crédit sert aussi à financer la création des coopératives de production, de commercialisation du tabac, du café, du cacao, etc, et l'amélioration de l'habitat.

Phase 6 : Développement des projets sociaux communautaires grâce aux ressources générées dans les phases trois et quatre

Les résultats des performances économiques dans une société villageoise MC² au Cameroun expliquent l'urgence à consacrer du crédit au profit de diverses activités à caractère social. Au vu de la pression sociale sur les ruraux, les revenus supplémentaires dégagés des activités économiques seront partiellement utilisés pour la réalisation des projets sociaux, identifiés par chaque communauté rurale dans les domaines suivants : la construction et l'entretien des pistes rurales, la création et entretien des points d'eau

potable, la construction et l'équipement scolaire, sanitaire et la conservation du patrimoine culturel.



Source : enquête de terrain 2005

Fig. 4: Collecte et sécurisation des fonds dans le réseau MC²

- Flux de collecte et sécurisation des fonds
- Flux d'assurance des structures de collecte des fonds

I.3- FONCTIONNEMENT DES AGENCES MC² CAMEROUN

Chaque MC² du réseau est gérée par des organes spécifiques et l'adhésion nécessite certaines conditionnalités. Nous avons jeté un regard sur le fonctionnement et les conditions d'adhésion dans les différentes MC² au Cameroun.

I.3.1- Fonctionnement

Le fonctionnement de chaque MC² est assuré par quatre organes de gestion. Il s'agit notamment de: l'Assemblée Générale, du Conseil des Sages, du Conseil d'Administration et du Secrétariat Exécutif. Ces organes de gestion définissent et orientent la politique managériale à court, moyen et long terme dans le réseau des MC².

I.3.1.1- L'Assemblée Générale

L'Assemblée Générale représente l'universalité de quinze membres. Elle est avant tout l'organe suprême de décision au sein de l'agence MC². Cet organe se prononce sur

toutes les questions juridiques et administratives de la mutuelle notamment l'adoption ou la modification des statuts et règlement intérieur de la mutuelle, l'élection et la déchéance des administrateurs, la nomination des commissaires aux comptes. Il est compétant en ce qui concerne l'approbation ou la rectification des comptes annuels, le règlement de tout litige au sein de la mutuelle.

En définitive, l'Assemblée Générale définit et oriente la politique managériale de la mutuelle. En tant qu'organe de décisions, elle fonctionne selon le respect du modèle démocratique de « *one man, one vote* ». Par ailleurs, quels sont les attributs du Conseil des Sages ?

I.3.1.2- Le Conseil des Sages

Le conseil des sages est composé de dix personnes de bonne moralité et dont la respectabilité est avérée. Ces personnes sont élues par l'assemblée générale. Elles sont choisies parmi les mutualistes ayant un ascendant moral sur la communauté concernée (autorité traditionnelle).

Il représente l'organe de règlement de conflit entre l'agence MC², ses mutualistes ou entre mutualistes. Cet organe juridictionnel est placé sous la haute autorité des chefs traditionnels et apporte des solutions de sagesse à tout contentieux pouvant naître au sein des sociétés villageoises MC². Il tire sa légitimité ainsi que ses instruments d'action et d'application du droit, dans les us et coutumes de la zone d'implantation de la MC² du village. À l'intérieur du Conseil des Sages, on note l'existence d'un comité de sages dont on y retrouve au moins quatre dignitaires moraux et traditionnels (presque irréprochables), des élites intérieures et extérieures. Ce Conseil de Sages, assure, entre autre l'intégration des valeurs socioculturelles et religieuse à la gestion des MC². C'est pourquoi, ses décisions rendues sont approuvées par le Conseil d'Administration des MC² Cameroun.

I.3.1.3- Le Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration est constitué de dix membres, lesquels sont cooptés par l'Assemblée Générale. Il définit la politique globale des agences MC² et en assure le suivi de celles-ci. Ce conseil décide de la politique de gestion et fait office de comité de crédit. Les responsables des opérations quotidiennes des MC² et un représentant de Afriland First-Bank ou de l'ONG ADAF complètent ce panel des membres du comité de crédit. Les membres du Conseil d'Administration bénéficient des avantages de toutes natures en l'occurrence les facilités d'accès non limité au crédit des MC² en cas de respect des délais

de remboursement. Ces administrateurs sont mis en mission afin de représenter leur MC² lors des réunions et séminaires de formation et d'évaluation des MC², organisés par ADAF, Afriland First-Bank et les partenaires du réseau MC² Cameroun.

I.3.1.4- Le Secrétariat Exécutif

Le Secrétariat Exécutif est composé de trois personnes donc un Secrétaire-Trésorier ou Secrétaire-Trésorière, titulaire d'un BTS en comptabilité, d'un comptable (nanté d'un probatoire en comptabilité) et enfin d'une caissière ou « *servante du peuple* », du fait de son rôle d'interface entre les mutualistes et la banque. Cette dernière doit être titulaire d'un CAP en comptabilité. Ce trio assure au quotidien la gestion financière et courante des MC². Par ailleurs, on note aussi les services d'un personnel d'appui (gardien) et dans certaines MC² l'assistance technique des volontaires américains du corps de la paix. Le personnel des MC² recruté et formé, est payé sur le budget propre des différentes MC² du Cameroun. Leur salaire de base mensuel est harmonisé en fonction du poste et des responsabilités. Cependant, les indemnités de suggestion et prime de rendement sont payées en fonction des performances de sa MC².

En outre, les membres de trois autres organes de gestion cités plus haut, perçoivent des primes de présence lors des réunions statutaires organisées dans le cadre du bon fonctionnement de la MC². Le modèle de gestion des MC² est possible à cause d'une forte influence des élites urbaines et traditionnelles dans les différents organes de gestion du réseau des MC². Le rôle des élites dans ces circonstances est de compléter les compétences managériales des populations locales, car elles disposent en plus de l'expertise technique nécessaire, des ressources financières et humaines adéquates au bon fonctionnement de la banque communautaire.

En ce qui concerne l'adhésion dans une agence MC², toute personne morale et physique sans discrimination de sexe, de religion, de métier peut adhérer à la MC² de son choix. Dès lors, le futur mutualiste devrait accepter les dispositions prévues par les statuts, s'acquitter des frais d'adhésion de 2.500 FCFA, souscrire un minimum de 10 parts sociales (10 x 1000 FCFA) représentant la participation au fonds d'établissement et accepter d'épargner régulièrement au moins 1.000 FCFA par mois.

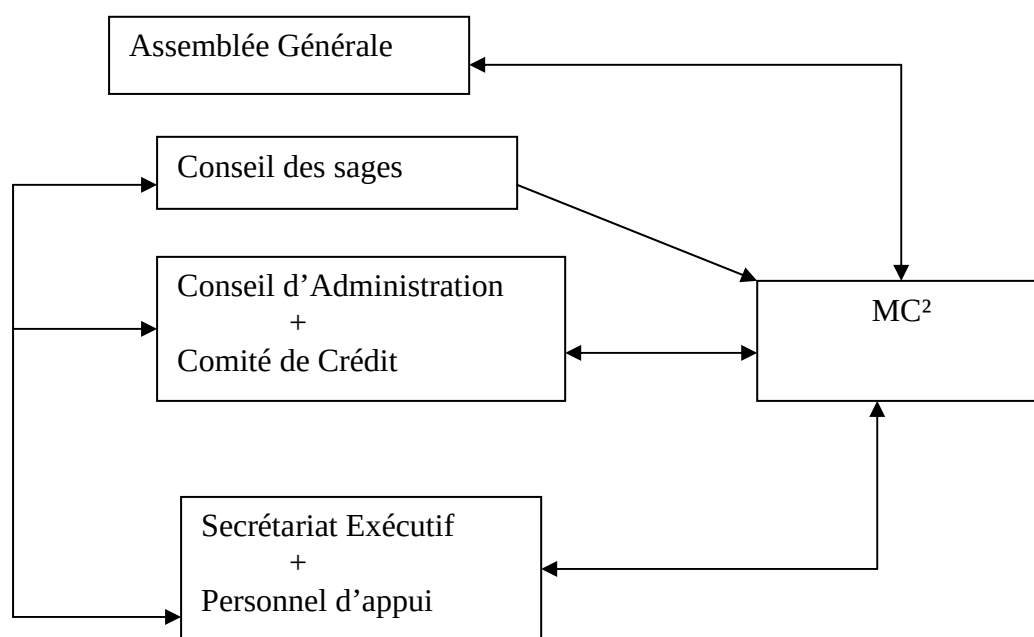


Fig. 5: *Les organes de gestion des MC² Cameroun*

Source : Enquêtes de terrain, décembre 2005

—————> Flux relationnel entre les MC² et leurs organes de gestion

Les MC² étendent leurs agences et leurs services auprès de 6000 mutualistes à travers les dix régions du Cameroun. Depuis 1992, le réseau MC² a marqué concrètement le paysage de 79 villages camerounais intégrés dans 360 communes. La répartition et la diffusion des agences MC² sont fonction des besoins et de la capacité des populations locales à s'approprier cette innovation financière pour soutenir leurs différentes activités.

II- RÉPARTITION SPATIALE DU RÉSEAU DES MC² AU CAMEROUN DE 1992 A 2008

La carte de création et de diffusion des agences MC² présente une progression constante au fil des années sur l'étendue du territoire camerounais. À cet effet, partir d'une seule MC² dans le village Baham le 09 septembre 1992, ce réseau a multiplié la création d'agences, de succursales et de caisses dans certains villages pour atteindre le chiffre de 75 agences MC² et 4 caisses rurales de développement en l'espace de seize (16) ans.

Tableau 6: Nombre d'agences MC² et Caisses rurales de développement créées entre 1992 et 2008

Années	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nombre des MC ²	5	4	1	9	4	6	5	6	7
Nombre de CRD/MC ²	0	0	0	0	0	1	3	0	0

Source : Enquêtes de terrain, décembre 2008

Au regard du tableau ci-dessus, on constate que le réseau des MC² s'est vu étoffé de 75 autres agences, succursales MC² et de 4 Caisses Rurales de Développement/MC² en l'espace de 16 ans. De ce fait, les années 2003, 2008, 2007, 2005, 2006 et 2000 ont connu respectivement la création de plusieurs agences MC² qui oscille entre quatre et neuf MC². En neuf (9) ans, 47 agences ont été agréées au réseau des MC². Les produits et services développés par le réseau MC² et adaptés aux besoins des populations bénéficiaires participent à la diffusion rapide de cette innovation financière. La figure 6 identifie les agences MC², et nous situe par rapport à leurs années de création. Cette figure nous permet d'effectuer enfin un recensement desdites agences et caisses MC² sur l'ensemble du Cameroun.

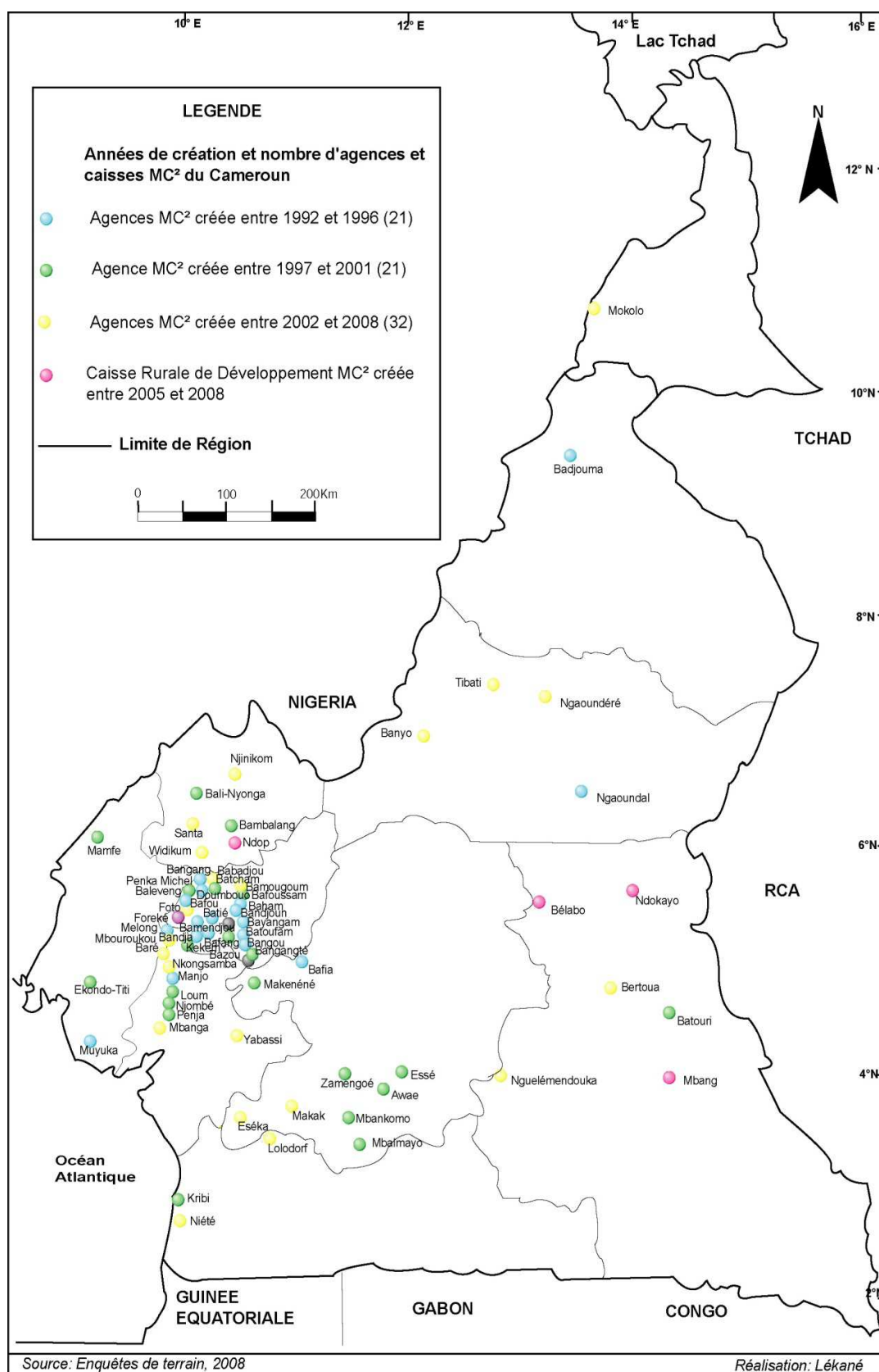


Fig. 6: *Carte de création et d'évolution du réseau des MC² Cameroun*

Par ailleurs, on note aussi une évolution considérable du nombre des mutualistes dans le réseau des MC². Ces mutualistes sont inégalement répartis au sein des régions et des villages MC² du Cameroun. Les statistiques au 31 décembre 2008 indiquent plus de 80% de mutualistes-hommes contre 20% de mutualistes-femmes. À l'observation de ces statistiques, malgré une forte propension des hommes à prendre des crédits (60%), on constate que les femmes ne sont pas en reste (24%) et constituent la majorité des membres des groupes et des associations. Dans l'espoir de réduire ce gap qui existe entre les mutualistes hommes et femmes au sein des agences MC², de multiples programmes et projets sont créés en vue de financer spécialement les activités économiques et sociales initiées par des femmes et des groupes de femmes

II.1- DIFFUSION SPATIALE DU RESEAU DES MC² ET INNOVATION FINANCIERE

L'innovation est définie comme des idées nouvelles, des habitudes ou des produits qui sont substantiellement différents de ceux existants. Prise dans le sens du progrès technique, l'innovation financière selon Burkett (1998) et Desai (1980), comprend : l'accroissement de produits nouveaux (services) ou les changements dans les procédures, les institutions et les systèmes de marchés qui permettent d'améliorer l'efficacité.

Heidhues et Schreider (1995) révèlent que l'intermédiation financière suite aux innovations est influencée par le système financier aux niveaux macro, micro et organisationnel. Pour ces auteurs, l'innovation financière dans une économie de développement peut s'effectuer à quatre niveaux : (1) au niveau du système financier, (2) de l'organisation, (3) des procédures et (4) des produits.

Bomda (2002) pense que les innovations au niveau du système financier peuvent améliorer l'intégration du marché et étendre le degré de couverture de la clientèle. Au niveau des organisations, elles peuvent faciliter l'accès des pauvres et des micro entreprises aux sources de services financiers formels. Dans les procédures, les innovations permettent de réduire les coûts et d'améliorer l'efficacité des institutions. En matière de produits, les innovations contribuent à amener les systèmes financiers décentralisés à répondre efficacement à la demande de la clientèle.

Ramener à l'échelle du réseau MC², on relève qu'en plus des innovations techniques, une place importante est accordée au patrimoine culturel et à la politique de gestion participative dans les villages d'implantation de chaque agence MC². Au demeurant,

on peut toujours s'interroger sur la manière de mener les débats, sur les questions de développement communautaire impulsées par les innovations d'où la place réservée aux questions de diffusion spatiale et d'économétrie spatiale. D. Pumain et T. Saint-Julien (1991) considèrent que la diffusion spatiale est à la fois l'action et le résultat de la propagation ou de la transmission d'un objet ou d'un phénomène nouveau dans un système.

En outre, le « *diffusionnisme* » est présent dans les débats en sciences naturelles, physiques et sciences sociales. Dans le cadre du changement social, les sociologues furent les premiers en sciences sociales à s'intéresser à la notion de diffusion. A l'origine, devant expliquer la notion d'aire culturelle, Frobenius a lancé le courant du « *diffusionnisme* » en 1940. C'était dans le but d'éclaircir la propagation des traits culturels identiques à des endroits différents à partir du centre ou de la périphérie. Puis, il est né deux écoles de diffusionnisme empirique développé par le culturalisme américain et le structuro-fonctionnalisme anglo-saxon. Elles mettent l'accent sur la cohérence interne et la reproduction d'un système social ou culturel au détriment des processus dynamiques.

Cette observation a suscité l'éveil des consciences chez les auteurs spatiaux à l'instar des anthropologues, archéologues et géographes qui ont fait de la diffusion un phénomène dynamique reposant sur l'espace. Déjà, les géographes, au rang desquels V. de la blache (1911), M. Sorre (1948) et P. Georges (1951), se sont servis du diffusionnisme pour expliquer la notion de genre de vie. La même théorie fut utilisée par P. Gourou (1968) en ce qui concerne les études ayant trait aux forces de changement, des techniques et méthodes de mise en valeur et d'encadrement territorial dans les campagnes d'Afrique tropicale.

Dans les sciences économiques, Schumpeter (1934) a insisté sur le rôle de l'innovation-diffusion. Cependant, c'est en 1950 que T. Hägerstrand démontre le processus de diffusion des innovations, l'existence des constances temporelles et spatiales. C'est ce qui a, pense T. Saint Julien cité par Tchawa (2002) ouvert la voie à la modélisation des processus de diffusion.

Dans le cadre de notre étude sur l'innovation-diffusion des agences MC², nous intégrons l'approche « *néo-diffusionniste* » développée par les sociologues qui, dans l'étude de propagation des mouvements (l'innovation du modèle MC²) la feraient comme les épidémiologistes pour la diffusion d'une maladie (par contagion). C'est d'ailleurs la démarche choisie par l'école de la sociologie rurale américaine pour l'étude et la vulgarisation des innovations agricoles. Il sera question ici de la diffusion de l'innovation financière des produits du réseau MC². La diffusion spatiale de l'innovation financière sur

le territoire des MC² (telle que examinée ici fait parti des objectifs de cette recherche) tient en compte des processus de diffusion selon les facettes physiques, organisationnelles et existentielles décrites par DI MEO (1998) et Le Berre (1998, 2001), qui dans des villages MC² impulsent les déplacements des agences MC², des produits, services financiers et non financiers MC², des mutualistes, de pratiques et des idées innovantes pour les différentes activités.

Les figures (20 et 21) montrent la capacité d'adaptation de ce processus de propagation des agences MC² dans les campagnes du Cameroun. La diffusion financière du réseau MC² a obéi aux cinq principes qui conditionnent sa mise en mouvement : (1) la force de la combinaison innovante, (2) l'aptitude au déplacement ; (3) les caractéristiques du milieu d'accueil ; (4) les forces de propagation ; (5) le temps de propagation. En outre, les 79 agences et caisses MC² se sont répandues selon le modèle de diffusion par expansion grâce à la propagation graduelle par la dynamique innovante. Il s'est agit d'un processus centrifuge qui est parti du foyer émetteur (agence MC² de Baham) et s'est propagé plus ou moins avec la même intensité vers les marges ou les périphéries (agence MC² de Mokolo). Le processus de diffusion développé dans le réseau des MC² obéit donc à une diffusion en tache d'huile du centre vers la périphérie « *core-periphery* » tel que élaboré respectivement par Hägerstrand (1950), Ngwa (1985), Pumain et Saint Julien (1991).

Se situant dans une logique de développement local participatif, l'analyse de la diffusion de cette innovation financière tient en compte les innovations auto propagées et celles issues des forces extérieures. Ainsi, pour la zone émettrice qu'est l'agence MC² de Baham, l'éclosion de l'innovation est en relation avec l'organisation de l'espace géographique (qui tient compte de l'accessibilité, de la tenure foncière, des débouchés et des contraintes physiques). Elle tient compte du contexte socio-économique ou culturel et accorde une place aux réseaux sociaux et enfin aux caractéristiques de l'innovateur (élites, ONG ADAF, Afriland First-Bank, Partenaires extérieurs.).

Concernant les zones réceptrices, elles tiennent compte des structures de l'espace et des réseaux sociaux. La notion de distance et des effets de barrière sont prises en compte. C'est ce qui explique l'inégale répartition des agences MC² dans les campagnes du Cameroun. Dans les stades ou stade de diffusion, le réseau des MC² se situe encore au deuxième stade (l'étape de l'expansion) avec cependant des variances dans le processus.

Enfin, la diffusion proprement dite est marquée par une croissance poussée comme par une force centrifuge, ce qui détermine la « *contagion* » de nouveaux sites (villages MC²) sur le territoire du réseau MC² où l'innovation se propage d'autant plus vite qu'ils

sont distants des centres précocement ou non touchés. Les figures 7 et 8 illustrent les étapes de diffusion spatiale à l'intérieur et à l'extérieur des villages MC²

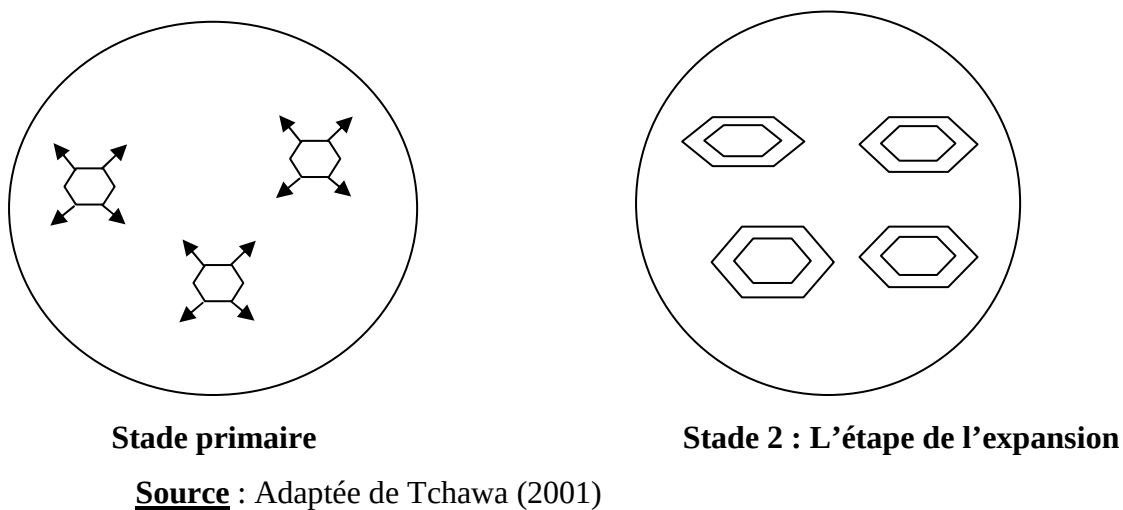


Fig. 7: Étapes de diffusion spatiale du réseau des MC²

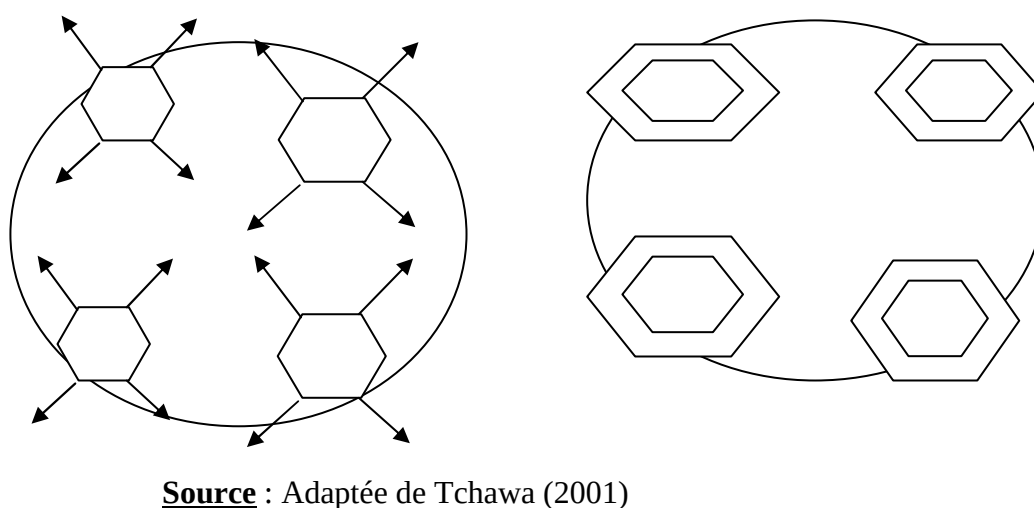


Fig. 8: Étapes de diffusion spatiale externe aux villages MC²

L'accès aux commodités de base par une communauté rurale ainsi que l'amélioration de leur pouvoir d'achat sont une priorité existentielle. L'attrait des populations rurales et de certains exodants ressortissants des villages MC² ne bénéficiant pas des services financiers et non financiers des agences MC² explique l'expansion de l'emprise spatiale des flux (MC²) en dehors des zones d'implantation du système financier décentralisé. La figure ci-dessous présente la diffusion de l'innovation (modèle MC²) qui est partie du village Baham (lieu de création et d'expérimentation) vers d'autres villages de la région de l'Ouest et en dehors.

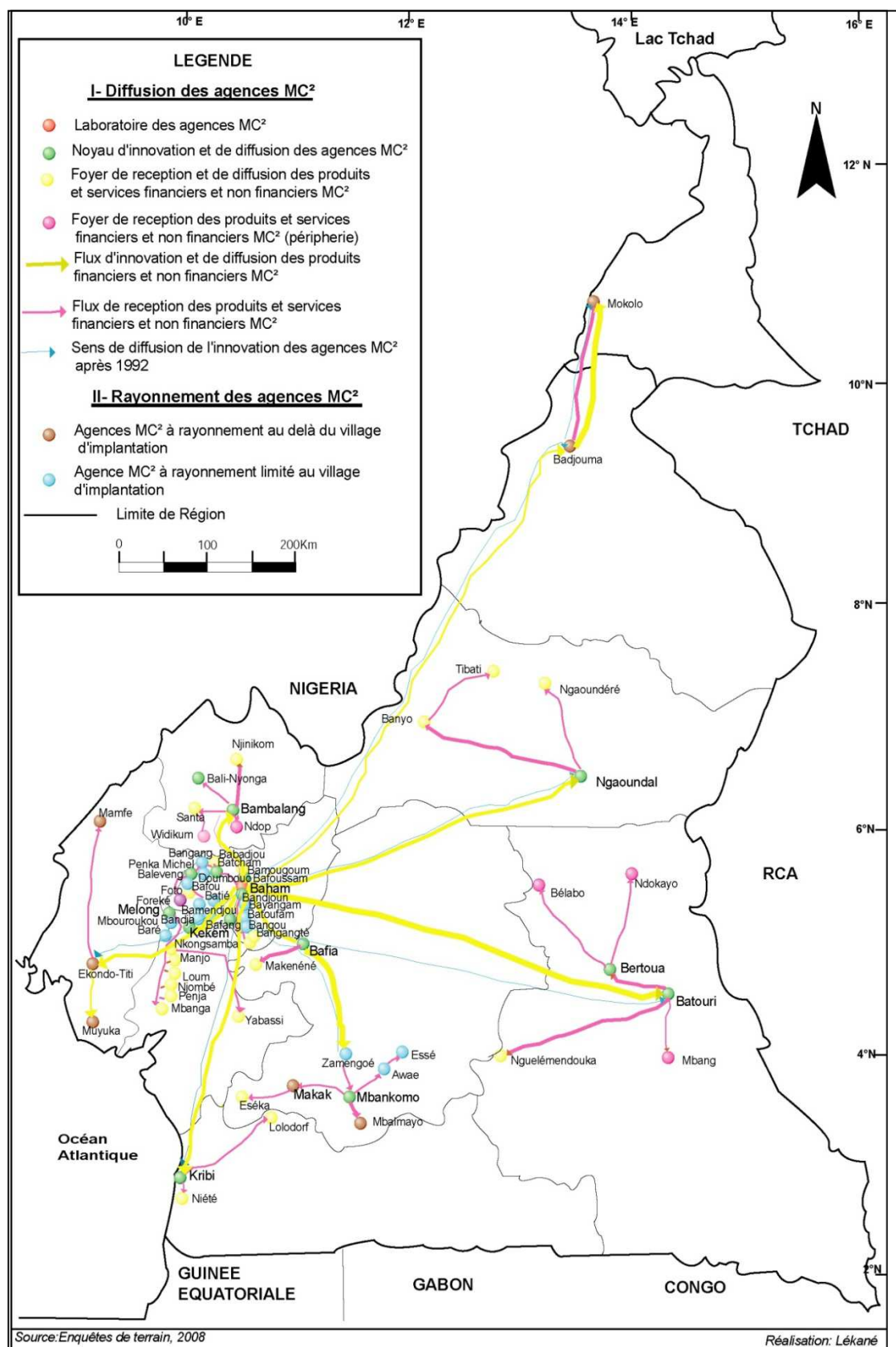


Fig. 9: Mode opérationnel de diffusion et de rayonnement des agences MC²

II.2- TERRITOIRE ET ECHELLE SPATIALE DU RESEAU DES MC²

Le concept de territoire est polysémique et revêt un caractère pluriel en fonction de l'espace et des acteurs qui le composent et le transforment. Le Dictionnaire Lettré (1971) présente le territoire comme « *l'étendue de terre qui dépend d'un empire, d'une province, d'une ville, d'une juridiction* ».

Legendre.P, (1976) cité par Tchawa (2003), rappelle que d'après l'étymologie classique diffusée par l'empereur Justinien, dans le Digeste du VI^e siècle, le territoire serait le « *jus terrendi* », c'est-à-dire le droit de « *terrifier* ». De même, ajoute-t-il : « le territoire n'est pas la simple division hiérarchique ni la répartition des compétences hiérarchiques » mais se confond avec « *une manifestation quasi épiphanique du pouvoir répandu sur l'humanité* ».

Pour cet auteur, le territoire stipule une crainte spirituelle, et porte une peur sacrée, c'est l'un des principes exploités par les promoteurs du réseau des MC² qui en plus de la conception primitive, y associe l'approche éthologique qui permet de comprendre de quelle manière les principes sociaux de l'identité, des aménités et de l'altérité s'élaborent dans l'espace au travers du territoire. Les sciences juridiques et politiques développent le concept de « *territorialité des lois* » opposé à celui de « *personnalité des lois* ». Cette approche définit la vocation d'un droit à s'appliquer sur l'ensemble d'un territoire, sans acceptation de nationalité ni de confession religieuse.

De ce fait, le territoire du réseau des MC² intègre le concept de « *territoire de lois* » car le crédit reçu par le mutualiste dans l'une des agences MC² du réseau peut être investi en dehors de sa zone d'implantation. Toute action entrepreneuriale de l'homme peut endosser une fonction patrimoniale d'où la déclinaison MC² de ... En outre, tout espace peut devenir territoire à condition qu'ils soient l'un et l'autre « *pris dans un rapport social de communication* » (Raffestin C, 1980).

Le territoire est lié à la question d'échelle spatiale et de prise de décision (pouvoir). On ne peut traiter des pratiques territoriales sans évoquer la mobilité, l'aire d'influence d'où la diffusion spatiale de l'innovation qui engendre le développement. Nous avons pu mettre en évidence le rôle de l'innovation financière, dont l'intérêt pour le développement local participatif est d'autant plus pertinent qu'elle est le fait d'acteurs sociaux, qui sont attachés à leur espace et entretiennent entre eux différents types de relations. Quelle est la situation du crédit et de l'épargne des populations pauvres dans les dix régions du Cameroun ? le tableau 7 offre quelques éléments de réponse.

Tableau 7: Etat de lieu de la demande d'accès aux services du crédit et de l'épargne.

		CRÉDIT			ÉPARGNE		
Région	Demande %	% de ménages			% de ménages		
		Pauvres	Non pauvres	ensemble	Pauvres	Non Pauvres	Total
Adamaoua	3,5	0,0	20,0	16,1	25,8	41,9	36,3
Centre	4,7	0,0	14,1	10,1	18,4	32,7	27,7
Est	3,1	0,0	2,7	2,6	19,0	22,1	21,2
Extrême-nord	5,8	7,3	19,4	15,7	7,3	11,5	9,6
Littoral	4,9	0,0	2,8	2,5	39,2	59,0	53,7
Nord	11,0	15,0	14,3	14,5	10,6	17,5	15,1
Nord-ouest	9,9	17,8	14,1	15,5	59,4	71,4	15,1
Ouest	12,5	7,0	11,7	10,4	17,4	28,5	25,1
Sud	5,6	11,4	1,5	3,2	28,1	36,7	35,0
Sud-ouest	13,0	2,6	18,9	14,3	37,2	52,0	49,3
CAMER OUN	Urbain	10,3	7,7	12,7	12,1	30,0	49,3
	Rural	7,8	9,0	13,6	12,2	25,7	30,2
	Ensemble	8,7	8,7	13,1	12,1	41,4	36,9

Source : Adaptée de ECAM II : DSCN, 2003

Ce tableau 7 révèle l'inégal accès des ménages (pauvres ou non) à travers les 10 régions du Cameroun au service de crédit. Au vu de ce tableau, nous constatons que le taux moyen d'accès au crédit est de 12,1%. Dans tous les cas, 64,0% de ménages s'endettent principalement auprès des structures informelles (tontine : 25% ; emprunt auprès des parents et des amis : 21,8% ; des associations : 8,5% ; des commerçants : 5,9% et des usuriers : 1,6%). Seulement 18,4% des ménages s'endettent auprès des structures formelles clairement identifiées : COOPEC (11,96%) ; banques classiques (3,1%) et ONG (3,4%).

Au demeurant, les activités agropastorales, de pêche, d'artisanat, etc ne sont guère promises à un avenir meilleur dans les campagnes camerounaises faute de support financier de proximité et de structures d'encadrement viables. La création du réseau des MC² peut-elle opérer une mutation spatiale significative dans les différents secteurs d'activité des campagnes camerounaises ?

Le territoire du réseau des MC² est un espace construit, désignant tantôt des réalités concrètes et tangibles (ensemble de villages MC², agences MC², projets ou différentes activités financées par le réseau des MC²) tantôt des réalités ou des représentations immatérielles (aire d'influence, statut juridique, règle de gestion, cadre réglementaire...). En tant que production sociale, c'est le résultat des expériences, des motivations et d'un choix de développement participatif initié par l'élite urbaine, traditionnelle et les populations des campagnes camerounaises en rapport avec leur spécificité culturelle, économique et sociale. À la suite de Frémont A, Chevalier R, Herin et Renard, (1984) nous pouvons affirmer que le territoire MC² est l'espace de vie et l'aire des pratiques spatiales de chaque mutualiste (toute activité financée par le réseau des MC²).

En outre, le territoire du réseau MC² ne se circonscrit pas aux limites tracées et définitives d'une quelconque étendue, au périmètre d'une aire ou d'une surface. Il ne s'interprète pas uniquement au moyen des distances visuelles et métriques de l'espace euclidien. Ce territoire s'inscrit aussi dans les structures les plus profondes de la société. Dans le même ordre d'idées, on fera intervenir la « *superstructure* » (DI MEO, 1998) qui se situe au plus secret de l'organisation de l'espace (territoire).

Nous observons à la suite de Gilbert A (1986) que derrière le territoire MC² entant « *qu'espace social, se profilent les rapports sociaux, les pouvoirs qui les organisent* ». C'est également à la même conclusion qu'aboutissent les promoteurs d'établissements de microfinance au Cameroun en général et du réseau MC² en particulier.

Raffestin (1986), adopte la même approche et considère que le territoire est une réordination de l'espace caractérisée par les signes culturels de sa société. Pour nous, le territoire du réseau des MC² traduit le mode de découpage et de contrôle de l'espace grandissant, la spécificité, la permanence et la reproduction des groupes humains (mutualistes) qui l'occupent.

On y inclut aussi la dimension politique, juridique, culturelle, sociale et économique du territoire. Nous conviendrons à la suite de DI MEO que territorialiser l'espace du réseau des MC² consiste pour les populations des campagnes camerounaises à y multiplier les lieux, les agences, les succursales, les caisses rurales de développement, les produits et

services financiers et non financiers (villages MC², projets, activités, loisir...) à les connecter en réseau (MC²) à la fois avec des faits concrets et symboliques.

II.2.1 Inégale répartition des agences, succursales et caisses MC² dans les campagnes camerounaises

L'inégale répartition des agences MC² sur le territoire camerounais est le résultat d'une combinaison de facteurs naturels et économiques. Au plan naturel, on relève que l'absence ou la non diffusion d'agences MC² dans une localité s'explique par la difficulté d'accès à un village pour cause d'une topographie irrégulière, par le manque ou la non praticabilité des voies de communication. Tous ces éléments constituent un effet de barrière à la diffusion de l'innovation financière que sont les agences MC². Sur le plan économique, la création ou non des agences MC² est soutenue par les types d'activités économiques pratiquées dans le village, les revenus des paysans, le degré de dynamisme des producteurs du village. Au plan socio-culturel, la diffusion des MC² tient compte d'abord de la culture des villageois à la notion de l'épargne ou du crédit, ensuite à leur capacité d'adoption de l'innovation et enfin à leur capacité de regroupement et de lien de solidarité. D'autres causes de la disparité spatiale des agences MC² sont dues à la forte concurrence entre les structures de microfinance implantées dans les villages du Cameroun.

Outre, l'effectif de la population totale du village et la qualité de ses ressources humaines, on pense que le niveau de leurs revenus et la capacité de mobilisation des citadins en faveur des programmes et projets qui les sont destinés peuvent agir favorablement à la création de l'agence MC² du Village. La création des agences MC² participe du souci des élites urbaines et traditionnelles à relever le pouvoir d'achat des producteurs. Plusieurs agences MC² Cameroun renforcent le degré d'attachement de nombreux citadins à leur terroir et facilitent ainsi leur affirmation auprès des siens restés au village. Les motivations psychologiques et économiques des citadins énumérées par Kengne (2003) peuvent expliquer logiquement les disparités spatiales du réseau MC² dans les campagnes camerounaises.

Les motivations psychologiques concernent entre autre l'obligation pour le citadin de transférer l'aide financière pour soulager les difficultés existentielles de sa famille du village. Par ce geste, il exprime la satisfaction d'un devoir bien accompli et par conséquent son attachement au village natal. L'orgueil personnel et l'effet de mimétisme chez certains

citadins peuvent les amener à se mobiliser pour la création d'une agence de MC² dans leur village.

Pour ce qui est des motivations économiques, elles s'expliquent par le désengagement de l'Etat dans le financement des secteurs d'activité du monde rural. C'est pourquoi, les populations locales, l'élite urbaine et traditionnelle en fonction des besoins de leur village, des priorités, décident de mettre ensemble leurs économies personnelles (cotisation) et dons des ONG pour créer et monétiser une agence MC². La structure d'épargne et de crédit sera dorénavant au service de tous et de chacun. Les différentes motivations ainsi énumérées permettent d'apprécier le degré de couverture ou de répartition spatiale des agences MC² sur le territoire camerounais.

Territoire MC² mieux loti

La région de l'Ouest-Cameroun est l'entité spatiale géographique la plus pourvue en agences MC². Au vu de la création et du fonctionnement des MC² à travers le Cameroun, cette région totalise à elle seule 32 agences MC² sur 79 au 31 décembre 2008, soit 42,66% du taux de couverture nationale. La multiplication des agences de mutuelles communautaires de croissance (MC²) dans cette zone est liée au fait culturel car les populations accordent de l'importance aux tontines et aux liens de solidarité entre membres d'une même communauté, aux associations. Le caractère dynamique de sa population locale et de ses élites urbaines et traditionnelles a accru l'implantation des agences MC² à l'Ouest-Cameroun. Les distances relativement courtes entre les différents villages de l'Ouest et surtout les facilités d'accès grâce aux voies de communication et aux divers moyens de transport sont autant d'atouts favorables, qui ont accéléré le processus de diffusion dans les villages et d'adoption de l'innovation financière des MC² par les populations.

D'ailleurs, cette partie du Cameroun est la région laboratoire (noyau) de cette innovation financière car le promoteur est un fils de la localité et c'est de son village d'origine (Baham) que s'est diffusé le modèle MC². Par rapport aux autres régions, l'Ouest-Cameroun a déjà atteint le stade de condensation dans le processus de diffusion spatiale des agences MC². Cependant, à l'intérieur des régions bien pourvues en agences MC², on constate des inégalités dans la répartition et dans l'accès aux services de cette innovation financière tant au niveau des départements que des villages. C'est ainsi par exemple que certains départements sont mieux lotis en agences MC² que d'autres, à l'instar de la

Menoua, du Haut-Nkam, de la Mifi, du Khoung-khi... où on n'observe pas moins de quatre agences MC² par village ou par zone géographique.

Enfin, on a noté que la proximité entre agence MC² et ses clients, le dynamisme des populations et surtout le flux important d'activités économiques d'un arrondissement a justifié la création des succursales d'agences MC². La preuve s'illustre à travers huit (8) agences MC² annexes et bien opérationnelles dont, quatre (4) pour la seule région de l'Ouest, deux (2) fonctionnelles dans la région du Littoral et une (1) pour chacune des régions du Centre et du Nord-ouest. Le tableau 8 récapitule toutes ces agences annexes des MC².

Tableau 8: Agences MC² (annexes) fonctionnelles dans le réseau des MC²

Agences MC ² annexes	Agences MC ² de rattachement	Sièges	Arrondissements	Régions
MC ² de Demdeng	MC ² de Bandjoun	Demdeng	Bandjoun	Ouest
MC ² de Fokoué	MC ² Doumbouo	Fokoué	Dschang	Ouest
MC ² de Eseka	MC ² de Makak	Eseka	Eseka	Centre
MC ² de Widikum	MC ² de Santa	Widikum	Widikum	Nord-ouest
MC ² de Bandenkop	MC ² de Bapa et Batié	Bandenkop	Bangou	Ouest
MC ² de Mbouroukou	MC ² de Melong	Mbouroukou	Melong	Littoral
MC ² de Bamougoum	MC ² de Bafoussam rural	Bamougoum	Bafoussam 3 ^{ème}	Ouest
MC ² de Mbanga	MC ² de Mbanga	Mbanga	Mbanga	Littoral

Source : Enquêtes de terrain, décembre 2008

Territoire MC² moyennement loti

Quatre régions du Cameroun s'illustrent dans la classe des territoires moyennement lotis : les régions du Centre et du Littoral occupent la première position avec respectivement neuf (9) agences MC², soit 11,39% du taux de couverture total. En dehors de l'agence MC² de Yabassi qu'on localise dans le département du Nkam, toutes les huit autres agences MC² du Littoral sont situées notamment dans le seul département du Moundou à cause de sa proximité avec la région de l'Ouest et surtout du brassage des peuples Sawa de la localité avec les Bamiléké. Les régions du Nord-ouest, en ont six (6) du fait de la forte concurrence des agences MC² avec d'autres réseaux de microfinance et notamment le réseau CAMCCUL (7,59%). On y observe aussi le fonctionnement de la Caisse Rurale de

Développement/MC² à Ndop. Les régions de l'Adamaoua enregistrent quatre (4) agences MC² (5,06%). Enfin, les régions de l'Est, du Sud-ouest, et du Sud ferment la boucle avec respectivement trois (3) agences MC² (3,79%). Cependant, la région de l'Est bat le record de création en ce qui concerne les Caisses Rurales de Développement/MC² (3) que l'on retrouve dans les villages de Belabo, de Ndokayo (affiliées à l'agence MC² de Bertoua) et de Mbang (affiliée à la MC² de Batouri). Dans le processus de diffusion spatiale, ces cinq régions se situent au deuxième stade.

Territoire MC² encore mal loti

Les régions de l'Extrême-nord et du Nord possèdent chacune, une agence MC², soit un taux de couverture de 1,26%. Il s'agit des MC² de Mokolo et de Badjouma. Le processus de diffusion dans ces régions ne se situe encore qu'au stade primaire car les motivations psychologiques et économiques ne suscitent pas encore chez l'élite urbaine ou traditionnelle, un réel engouement. Cependant la population locale et l'élite urbaine ou traditionnelle n'ont pas encore suffisamment adoptées cette innovation financière.

Par ailleurs, les régions du Grand-nord Cameroun sont déjà sous l'influence de l'EMF « *Crédit du Sahel* » dont le promoteur est un fils du terroir. Ainsi, le réseau MC² en plus d'affronter un environnement concurrentiel certain, il devrait également s'accommoder à un fait culturel auquel la religion musulmane proscrit l'intérêt sur le crédit. Dès lors, le secrétariat exécutif du réseau des MC² et les élites urbaines et traditionnelles de cette entité géographique du Cameroun doivent développer des stratégies d'un système financier assez innovantes. Lesquelles stratégies permettront d'adapter les produits et les services financiers MC² aux activités économiques tout en respectant les normes de la finance islamique. Ceci étant, les régions du Nord et de l'Extrême-nord demeurent un vaste champ en friche et de possibilité en ce qui concerne l'expansion du réseau des MC².

Cependant, le succès de l'adoption de cette innovation financière passe par sa capacité à s'ajuster aux besoins des populations locales vulnérables. Il s'agit de créer des lignes de crédits adaptés aux activités génératrices de revenus au profit des jeunes et des femmes. Les agences MC² devraient coupler à ce service de crédit, celui du suivi et d'accompagnement des activités des bénéficiaires, tout en intégrant dans leur gestion, les us et coutumes de cette aire culturelle.

Pour renverser la tendance et accroître le rythme de diffusion des agences MC² à travers les villages du Cameroun, il est urgent pour les gestionnaires de ces agences MC² et

de leurs partenaires internes d'appliquer les principes de performances des banques rurales élaborés par Wampfler B (2000). Il s'agit notamment de :

- Développer l'inter-connaissance et la confiance entre l'EMF (services financiers et non financiers) et les activités de leurs mutualistes ou organisations paysannes (agriculture, pêche, élevage, artisanat, commerce...);
- Renforcer leurs capacités de négociation institutionnelle, de prise de décisions et de gouvernance ;
- Décloisonner le monde des organisations paysannes ou de mutualistes, promoteurs des projets et du réseau des MC². Améliorer les connaissances réciproques des secteurs financiers et des activités des mutualistes en favorisant une meilleure circulation de l'information. Au niveau du réseau des MC², impulser la collaboration entre les programmes d'appui aux mutualistes, organisations paysannes et les programmes sectoriels de développement de la microfinance (PPMF) ;
- Accompagner les mutualistes dans leur réflexion sur l'évolution des modes (types) de garantie ou de fonds de garantie (interface entre les programmes d'appui au réseau des MC² et les mutualistes ou organisations paysannes) ;
- Renforcer les capacités de gestion sur place et non plus à l'ADAF ou à l'Afriland First-Bank ;
- Renforcer les capacités de base des mutualistes car, l'analphabétisme constitue une barrière à l'implication efficace des membres ou mutualistes à la gestion et co-gestion, à l'utilisation des services de la MC² ou de l'organisation paysanne ;
- Renforcer les compétences de réflexion stratégique et de négociation institutionnelle afin de capter les crédits et capitaux flottants. L'exemple vient des crédits de 225 millions de francs CFA accordés aux groupes de femmes-mutualistes de la MC² de Njinikom par Plan International, le 02 juillet 2007. En plus de cette recherche en financement, les mutualistes doivent bénéficier d'un renforcement des capacités en montage de projets bancables et en gestion rigoureuse des crédits alloués. La figure ci-dessous présente le degré de couverture régionale par les agences et caisses MC².

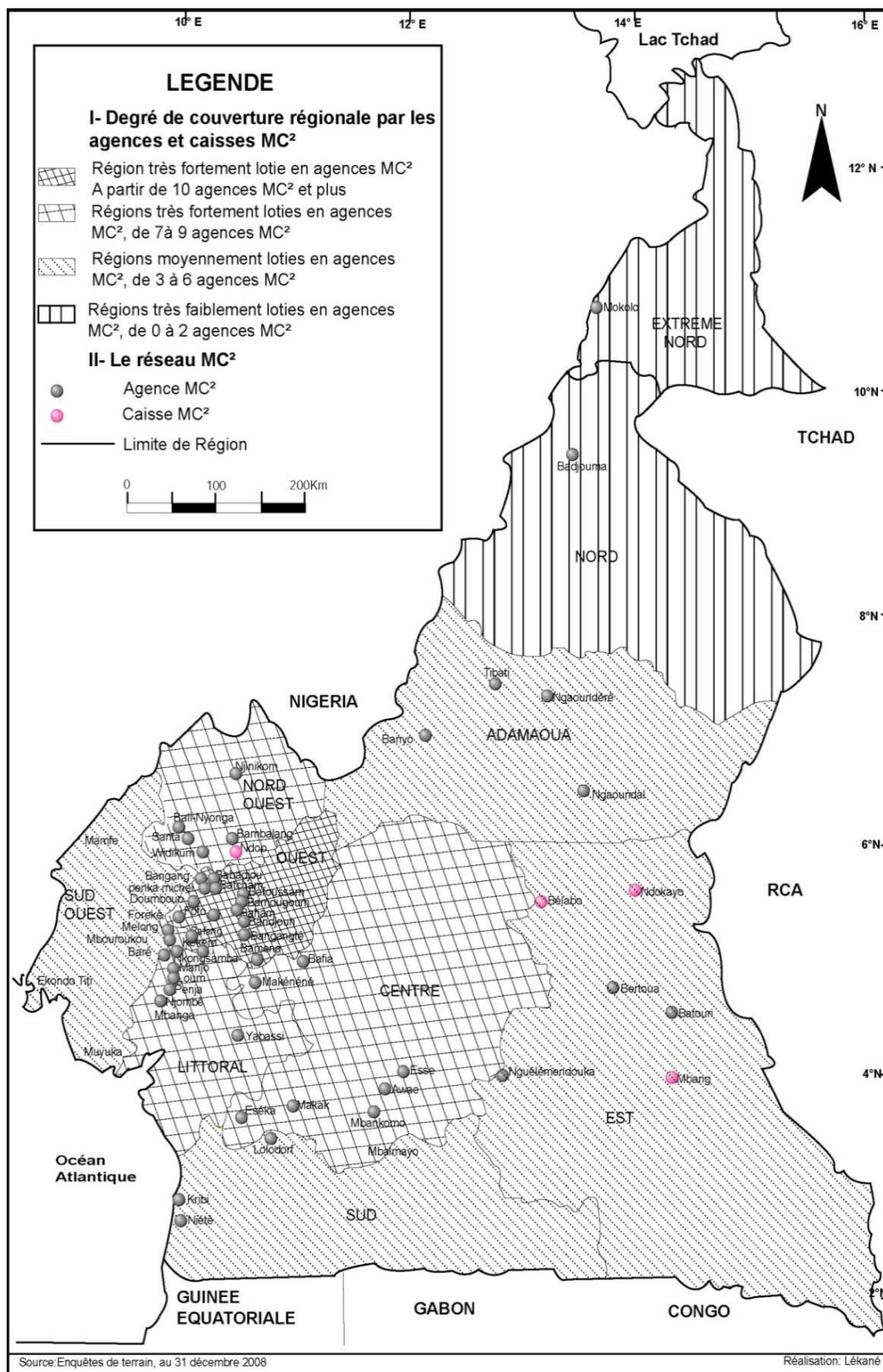


Fig. 10: Inégale distribution régionale des agences MC² Cameroun

L'inégale distribution spatiale des agences et caisses MC² sur l'étendue du territoire camerounais, cache une très forte disparité tant régionale qu'au niveau du département. Le tableau 9 ci-dessous fait ressortir cette forte inégalité de couverture du réseau des MC².

Tableau 9: Taux de couverture régionale des agences MC² du Cameroun

Régions	Nombre de départements existants	Nombre de Départements touchés par les agences MC ²	Taux de couverture
Adamaoua	5	3	60%
Centre	10	6	60%
Est	4	3	75%
Extrême-nord	6	1	16,6%
Littoral	4	2	50%
Ouest	8	7	87,5%
Nord	4	1	25%
Nord-ouest	7	4	57,1%
Sud-ouest	6	3	50%
Sud	4	1	25%
Total	58	31	53,4%

Source : Enquêtes de terrain, au 31décembre 2008

En ce qui concerne la répartition spatiale par aire culturelle, il en ressort que la très faible couverture des agences MC² dans l'aire soudano-sahélienne s'explique déjà par son retard par rapport à son concurrent du réseau Crédit du Sahel, dont le promoteur est originaire de la localité. D'où un premier effet de barrière dans sa diffusion. Cela étant, le résultat positif de la forte concurrence ne peut être qu'en faveur du rival du réseau des MC².

L'autre fait significatif qui attire notre attention est la moyenne couverture des agences MC² dans l'aire culturelle sawa. Au regard des statistiques que présente la couverture spatiale des agences MC², et amplifier par la figure 11 œuvre, on constate qu'il existe seulement trois agences MC² dans trois départements sawa anglophone contre sept agences MC² dans un seul département sawa francophone (Moungo). On observe par ailleurs que cette localité est le prolongement de la colonisation agricole des populations bamiléké. Ce peuple y a insufflé son zeste de solidarité et de dynamisme à travers les tontines et les groupes d'associations à but social ou économique afin de maîtriser la gestion

de cet espace. C'est d'ailleurs pourquoi, les élites sawa de la localité se sont rapprochées de ces allochtones pour qu'ensemble, ils puissent créer et diffuser les agences MC² dans ces régions de grandes plantations. Beaucoup d'observateurs et stratèges politistes trouvent aux agences MC², des instruments de promotion, de brassage et d'intégration socio économique et culturelle des peuples sawa et bamiléké dans ce terroir sawa. La figure ci-dessous démontre à suffisance, le caractère inégal de la distribution spatiale des agences MC² par aire culturelle. Cette inégalité en termes de répartition par aire culturelle des agences MC² pourrait trouver son explication dans les différents services et produits financiers et non financiers promus par ce réseau microfinancier.

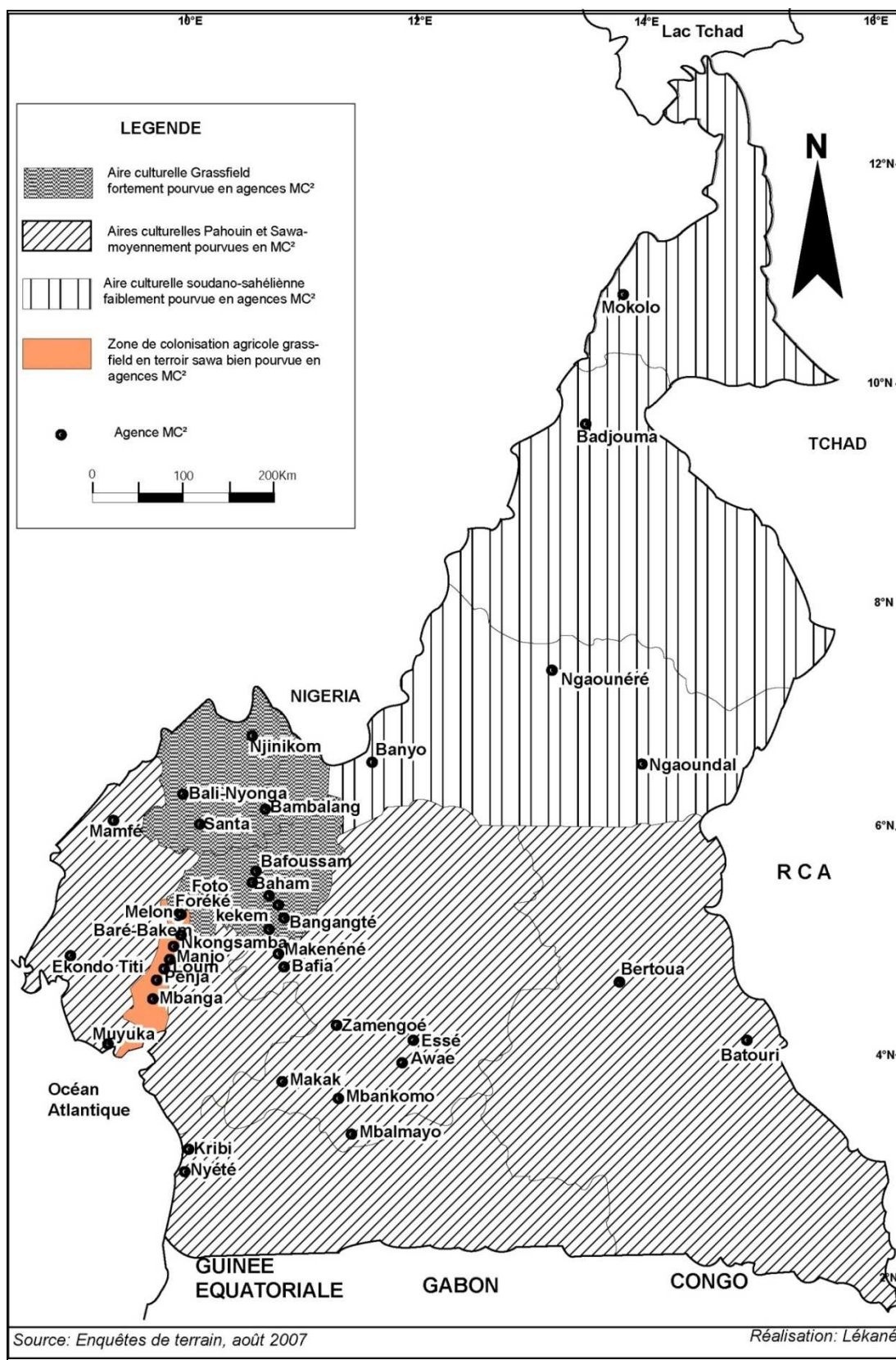


Fig. 11: Inégale couverture des agences MC² par aire culturelle

III- LES SERVICES ET PRODUITS DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN

Les services et produits que le réseau des MC² met à la disposition de ses clients dans les campagnes du Cameroun concourent à crédibiliser son action dans la politique nationale de microfinance. Avant de présenter les services des agences MC², nous allons d'abord revisiter le cadre réglementaire des offres de services dans le financement des activités économiques lucratives et sociales en vigueur prescrit par la COBAC.

Le législateur communautaire impose des types de services aux diverses coopératives et caisses communautaires tout en leur laissant libre choix dans une certaine gamme de services et d'opérations autorisés (Règlement CEMAC, 2002). La microfinance est donc aujourd'hui un outil de financement qui peut devenir viable, mais qui a encore besoin d'appui et de temps pour se consolider. Dans les conditions difficiles de l'Afrique, on estime à environ 8 à 10 ans en moyenne le délai nécessaire pour qu'une institution de microfinance devienne pleinement autonome.

En ce qui concerne le cadre réglementaire des offres de services dans le financement agricole, le législateur communautaire impose des types de services aux diverses coopératives et caisses communautaires tout en leur laissant libre choix pour une certaine gamme de services et d'opérations autorisés (Règlement CEMAC, 2002). Les opérations à titre principal sont : la collecte de l'épargne, les opérations de crédit, les placements financiers et les opérations à titre accessoires sont : l'approvisionnement auprès des établissements bancaires en devises et chèques de voyage pour les besoins de la clientèle, la location de coffre-fort, les actions de formation, les opérations de crédit-bail.

À titre d'exemple, en nous inspirant des services offerts dans le cadre des agences MC², l'on peut avoir : le compte d'épargne ordinaire qui est accessible à tout membre de la mutuelle locale; le montant moyen minimal à y placer est de l'ordre de 5.000 CFA. L'épargne est rémunérée entre 2,5 et 4% par an, soit moins que dans les banques commerciales (5%). Ce différentiel permet d'assumer des charges de fonctionnement. Le compte de dépôt associé qui est un compte courant destiné à recevoir des virements, à encaisser des chèques. Il doit présenter en permanence un solde minimum de 10.000 CFA. Grâce à la synergie avec l'Afriland First-Bank, les titulaires de ce compte peuvent réaliser des opérations sur l'ensemble du territoire camerounais et même avec l'étranger. Le compte flash cash qui est un certificat de dépôt créé par l'Afriland First-Bank.

Un apport initial de 25.000 CFA est nécessaire. Le déposant reçoit alors des chèques de voyage « flash cash » (Bomda.J, 2001). Les commissions bancaires liées à ce système sont moins élevées et limitent le risque de se déplacer avec des sommes d'argent importantes. L'ouverture de compte est soumise à un apport de la part de l'adhérent qui est alors tenu de faire un versement afin de pouvoir par la suite prétendre à un crédit. Les méthodes de garanties sont soit personnelles c'est-à-dire, cautions simples ou solidaires (OHADA, 1998), soit réelles, il s'agit le plus souvent de l'hypothèques. Cette dernière ne peut porter que sur des immeubles immatriculés (article 119), présents et déterminés (article 120 : principe de la spécialité) et sur les droits réels immobiliers aliénables prévus par l'article 20 du décret foncier du 26 juillet 1932 pris pour l'Afrique occidentale (article 122). Les agences du réseau des MC² en tant que micro banques offrent à leurs mutualistes divers services financiers notamment l'épargne, le crédit et les transferts de fonds.

III.1- LES SERVICES FINANCIERS DU RESEAU DES MC²

Le réseau des MC² offre à leurs mutualistes des services classiques des banques traditionnelles notamment : les dépôts à vue (épargne, CDA, flash cash), les prêts : crédit à très court terme (overdraft) et à court terme. La volatilité des dépôts est un handicap sérieux pour le financement des projets à moyen et à long terme. Dans le but de sécuriser et de pérenniser l'institution, un accent particulier est mis sur la constitution des fonds propres qui confèrent aux mutualistes le droit de propriété et de contrôle (co-gestion).

III.1.1- Les services de dépôts MC²

Les services de dépôts sont constitués le plus souvent des dépôts à vue : les comptes d'épargne, les comptes de dépôts associés et les comptes flash cash. Le tableau 6 ci-dessous illustre les services de dépôts dans le réseau des MC². Les différents dépôts depuis l'exercice 2000 jusqu'en 2006 sont croissants. Ce qui confirme la confiance des clients pour ce réseau d'agences des MC². L'évolution arithmétique des statistiques telle qu'affichée par le tableau 10 en ce qui concerne les services de dépôts à vue des agences MC² en dit long.

Tableau 10: Évolution statistique des services de dépôts à vue du réseau des MC²

Les dépôts (en milliers)	Dec 2000	Dec 2001	Dec 2002	Dec 2003	Dec 2004	Dec 2005	Dec 2006
Fonds d'établissement	628 516	735 774	962 137	1 287 715	1 559 074	1 844 319	2 056 494
Compte d'Épargne sur Livret (CESL)	2 621 336	3 220 714	3 744 263	4 292 530	6 755 210	7 934 987	8 541 367
Compte de Dépôts Associés (CDA)	91849	153 605	369 119	473 130	851 891	693 588	815 580
Compte Flash Cash (CFC)	23131	29815	9691	75417	812 10	89694	10687
Total des dépôts	3 364 832	4 139 908	5 085 210	6 128 792	9 247 385	10 562 588	11 424 128

Source : ADAF, situation au 30 décembre 2006

III.1.1.1-Le compte d Épargne sur livret (CESL)

Le versement minimum à l'ouverture d'un compte d'épargne dans une MC² est de 5000 Fcfa (ce montant est exigé en tant que solde minimum). Par contre, ce montant n'est pas fixe dans les MC², et peut varier d'une agence MC² à l'autre, en fonction du niveau moyen des revenus des mutualistes (individuel), des ménages de la communauté et des montants arrêtés en conseil d'administration. Pour les mutualistes, l'intérêt du compte d'épargne réside dans les dépôts à vue, auxquels ils peuvent avoir directement accès sans condition. L'intérêt annuel du compte d'épargne est rémunéré au taux compris entre 1,5% et 2,5%.

III.1.1.2- Le Compte de Dépôt Associé (CDA)

Le compte de dépôt associé est un produit financier créé par les MC² pour éviter aux mutualistes, le transport physique de l'argent. Ce compte est destiné à recevoir les opérations de transfert et de virement de fonds, de remise de chèque, etc. Ainsi, à son ouverture, le montant minimum exigé est de 25.000 Fcfa. Son rôle est de sécuriser les avoirs financiers des mutualistes contre les vols et les agressions. Les mutualistes qui ont pour domaine d'activité le commerce, l'utilisent de préférence pour leurs différentes transactions.

III.1.1.3- Le Compte Flash Cash (CFC)

Le Flash Cash est un moyen express de paiement en espèces. C'est un titre de paiement comparable au billet de banque mais qui en plus, offre à son détenteur une plus grande sécurité contre le vol et la contrefaçon, etc. Le compte peut être ouvert par toute personne physique ou morale auprès de tous les guichets de Afriland First-Bank ou des agences MC². Le montant minimum à l'ouverture est de 25000 Fcfa, le déposant reçoit alors des chèques de voyage flash cash. Grâce au compte flash cash, les transferts de fonds sur le plan national et international sont rendus possibles grâce aux liens institutionnels qui existent entre Afriland First Bank et les MC².

III.1.2- Les services de crédits MC²

Les MC² offrent des prêts à leurs membres (individuellement ou en groupe). Cependant, pour accéder au service de crédits MC², le mutualiste doit au préalable adresser une demande de crédit manuscrite au Secrétaire-Trésorier qui identifie son projet, motiver la rentabilité du projet ainsi que sa capacité à le mener à terme à pourvoir rembourser le crédit. Il doit également fournir une photocopie de sa carte nationale d'identité, une garantie ou une lettre d'engagement d'avaliste-mutualiste en cas de non respect de la date de remboursement et un projet de financement d'une activité bien identifiée. Sur le projet à financer, l'emprunteur explique en détail les différentes phases d'activités à mener, leur date d'exécution et le budget de réalisation. Dans les MC², les éléments objectifs de critères de choix des projets à financer s'articulent autour de : la rentabilité du projet qui tient compte de gros bénéfice et ayant un impact positif sur la qualité de vie du promoteur ; et le caractère réalisable dudit projet qui prévoit une disponibilité financière, des garanties suffisantes et enfin tient compte de sa durée d'exécution. Le tableau ci-dessous présente un spécimen de projet d'exploitation d'un champ de maïs de 2 hectares à financer. Il décrit les principaux éléments devant figurer sur une demande de crédit, à adresser à un établissement de microfinance.

Tableau 11: Financement de projet d'exploitation d'un champ de maïs de 2 ha à Melong.

Activités	Date d'exécution	Budget
1-Concertation en groupe	Août	
2- Evaluation d'activités	Mi-novembre	
3- Plan d'action annuel	Fin novembre	
4- Montage du projet	Début décembre 2007	
5- Recherche Financement	1 ^{ère} semaine/ du 2janv au 8 janv 2008	
6- Identification du site	Du 2 janv au 8 janv	
7- Défrichage (2 ha)	2 ^{ème} semaine/du 9 janv au 24 janv 2008	10 pers x 2000 x 14 jrs
8- Nettoyage	1 ^{er} au 3 février 2008	
9-Brûlis	15 février 2008	
10- Semis (semences)	15 mars au 30 mars 2008	10 sachets x 5000
11-Sarclage	30 Mai au 15 juin	3 pers x 2000
12- Haie piégée	Avant le 15 mai	Fil x 20 m 2 pers x 4000 x 5 jrs
13- Traitement à jet de sable	15 avril au 1er mai	1 sac sable 2 pers x 1000 x 1 jrs
14- Récolte	1er juillet au 15 juillet	6 pers x 10 x 2000
15- construction d'une grosse crique	30 mars au 30 avril	1pers x 5000 x 2 jrs
Egrainage et recherche de marché	15 août au 30 août	2 pers x 2000 x 3 jrs
Mise en marché	Dec 2008	

Source : Enquêtes de terrain, 2007.

Le tableau 11 nous présente le projet d'exploitation d'un champ de maïs qui a été soumis au comité de crédit de la MC² de Melong pour financement. À partir de ce tableau qui montre le chronogramme et le budget prévisionnel, il est clair que le promoteur de ce projet à Melong a besoin d'un financement de 329 000 Frs CFA pour exécuter son projet de champ de maïs d'une superficie de 2 hectares. Les bénéfices issus après la réalisation dudit projet et la vente de 60 sacs de maïs de 50 kg sont évalués à 600.000 FCFA et lui permettront de payer les frais universitaire de son fils et d'acheter sa moto en décembre 2008.

Les activités qui nécessitent les prêts sont très variées (agriculture, commerce, élevage, artisanat, éducation, cérémonies traditionnelles, santé, équipement, etc.).

Cependant, le financement des activités génératrices de revenus est particulièrement encouragé. Le taux d'intérêt sur les prêts est fixé par le Conseil d'Administration. Il varie d'une agence MC² à l'autre, suivant l'objet ou l'activité du prêt et le montant accordé. Si les besoins dépassent la capacité de financement de la MC², celle-ci peut bénéficier à sa demande d'un refinancement de Afriland First Bank. Il existe aussi des cas où la MC² et Afriland First Bank co-financent le projet d'un mutualiste (nécessitant une somme importante). Ce projet est assuré et parrainé par Afriland First-Bank. Le tableau 9 ci-dessous montre à suffisance une progression croissante des différents types de crédits depuis huit ans. L'augmentation exponentielle des encours de crédit pourrait justifier l'incapacité des mutualistes à mobiliser des fonds propres pour investir ou pour satisfaire leurs besoins fondamentaux et prioritaires. C'est ce que semble confirmer dans le tableau 12, les statistiques du cumul des encours de crédits MC².

Tableau 12: Évolution statistique des crédits MC²

Les Crédits (en milliers)	Dec 2000	Dec 2001	Dec 2002	Dec 2003	Dec 2004	Dec 2005	Dec 2006
Crédits débloqués (cumul)	4139424	5386995	7334462	14 193 445	11 205 450	16 517 061	20 862 475
Encours brut de crédit court terme	1245486	1523048	1660255	2072 536	3 791 235	4 052 197	5 654 179
Encours crédit très court terme	52888	84929	144 141	155 397	187 697	201 173	210 670
Total des encours fin de période	1298 374	1607977	2 128 461	2551675	3456064	3939978	4945965

Source : ADAF, situation au 30 Dec 2006

Le réseau des MC², propose quatre types de crédits : les crédits à la consommation, les crédits à l'investissement, les crédits de campagnes et les crédits de financement du fonds de roulement.

III.1.2.1- Les crédits de consommation

Ces crédits sont octroyés aux mutualistes pour leurs besoins courants à savoir : l'organisation des cérémonies (funérailles, baptêmes, mariages, etc.), l'achat d'un appareil électroménager, le financement des besoins de rentrée scolaire, l'amélioration de l'habitat, les soins médicaux, etc. A cet effet, le montant de crédit à la consommation accordé par les

agences MC² aux mutualistes en juin 2007 se chiffrait à 372.692.699 FCFA (ADAF, 2008). Le montant de chaque crédit est fonction de l'appréciation et de l'analyse faite par le Secrétaire-Trésorier (ST) et le comité de crédit des MC². En dehors du crédit scolaire qu'on accorde aux mutualistes en mi-août de chaque année pour qu'ils préparent la rentrée des enfants, les autres crédits sont offerts en respectant le calendrier du comité (3 fois par an) de crédit de chaque MC². Les délais de remboursement de ce type de crédit ne dépassent pas douze mois, car il est classé parmi les crédits dits « crédit court terme ou crédit très court terme ».

III.1.2.2- Les crédits d'investissement

Au fur et à mesure de la consolidation des phases (1, 2 et 3) du développement des agences, les MC² offre des crédits d'investissement aux mutualistes. Ces crédits dont le cumul s'élève à 208.624.750 FCFA en juin 2007 (ADAF, 2008) sont susceptibles de jouer le rôle de moteur du développement du village MC² par le financement des activités agropastorales, artisanales, commerciales. L'accent est également mis sur l'exploitation de la micro industrie de transformation. C'est après une étude de faisabilité démontrant la viabilité et la rentabilité du projet que le crédit est accordé par les membres du comité de crédit. Le montant minimum du crédit en juin 2007 est de 500.000 FCFA alors que le maximum dudit crédit s'élève pour la même année à 25 millions de francs CFA. En ce qui concerne le remboursement des crédits à moyen terme dont le montant dépasse 10 millions de FCFA, le bénéficiaire dispose d'une période de 20 mois pour payer sa dette.

III.1.2.3- Les crédits de campagne agricole

Chaque mutualiste peut bénéficier du crédit s'il en fait la demande auprès du comité de crédit agricole de sa MC², qui se réunit au moins deux fois l'an en séance ordinaire ou extraordinaire pour examiner lesdites demandes (février, mai, septembre), correspondant aux périodes de pré-semences. Avant la tenue de ce comité de crédit, le secrétaire trésorier et quelques membres parcourent les sites des futurs projets afin de vérifier et apprécier la faisabilité et la rentabilité du projet présenté par chaque mutualiste. Ces études techniques sont d'autant plus importantes que les MC² bien qu'ayant une forte option pour le social, se doivent à la fin de chaque transaction de crédit, réduire tout risque d'impayés afin de pérenniser le portefeuille de crédit pour les futurs projets.

Les crédits de campagne agricole constituent une spécificité innovante en termes de produits non financiers que les établissements de microfinance adaptent aux besoins des

agriculteurs. En suivant le calendrier agricole et, dans le but de pallier les difficultés de financement des activités de leurs mutualistes, les MC² ont expérimenté quatre types de crédits de campagne agricole en l'occurrence : les crédits semences, les crédits à blanc, les crédits sur produit et les crédits engrais.

- Les crédits semences sont spécifiquement octroyés aux mutualistes qui s'engagent dans une culture, dont les semences nécessitent des moyens financiers subséquents qu'ils ne peuvent malheureusement pas avoir en quantité suffisante, d'où l'emprunt complémentaire à la MC² d'une somme d'argent avoisinant 100.000 FCFA par hectare. Les semences concernent aussi bien les sachets de maïs, des choux, de tomates, du haricot vert que les plants de bananes plantains, de macabo et taro, de boutures de manioc. Au cours des mois de mars, septembre et octobre, le comité de crédit des MC² accorde à leurs mutualistes sous forme de crédit campagne des semences sélectionnées en nature pour la production de diverses spéculations (boutures de manioc, plants de bananier-plantains, caféiers, cacaoyers, sachets de maïs, tomate, pomme de terre, mil, sorgho etc).

- Les crédits à blanc sont consentis aux mutualistes qui n'ont pas encore récolté leur production. Ce type de crédit leur permettra d'effectuer les derniers travaux de récolte, conditionnement et de commercialisation des produits. C'est par exemple, le cas de la cueillette et du conditionnement du café, du cacao, du haricot et du maïs. Pour le crédit à blanc accordé à la filière café et cacao, 10 mutualistes de Melong et 7 mutualistes de Kekem ont reçu entre le mois de mars et de décembre 2007, une somme de 5 millions de FCFA chacun. Les producteurs de maïs, du haricot et de tomate recevaient au cours de la même période et à travers toutes les MC², un crédit à blanc cumulé de 25 millions de francs CFA.

- Les crédits sur produit ont été développés par les MC² disposant d'un magasin de stockage. Plus de 50 mutualistes qui y ont déjà conditionné leurs produits en 2007 prêts à la vente, ont dû recourir à des avances de l'ordre de 250.000 FCFA chacun auprès des MC². La MC² de Bafoussam rural a accordé près de 70% du total de ce type de crédit sur l'ensemble des MC².

- Les crédits engrais ou d'intrants agricoles sont un type de crédit initié par les MC² en partenariat avec certaines coopératives ou magasins de commercialisation d'engrais et de produits phytosanitaires. Les fertilisants chimiques à l'instar de l'urée ou du 20-10-10 accroissent le rendement des productions agricoles dans les campagnes. Malheureusement, le prix du sac de 50 kg est hors de portée de la bourse des agriculteurs camerounais moyens

car oscille entre 19000 et 23000 FCFA. C'est la raison pour laquelle, chaque année et à partir de la mi-février et début mars, certaines MC² consacrent 5 à 10 millions de FCFA à l'achat direct des sacs d'engrais aux mutualistes agriculteurs. D'autres par contre, accordent des crédits financiers pour achat d'engrais ou confient ce service aux coopératives ou structures de vente de produits phytosanitaires agréées. Compte tenu du prix qu'accordent les gestionnaires des MC² à ce service, on comprend pourquoi en fonction de la durée de l'opération et de la qualité des engrais et autres intrants agricoles, les bénéficiaires ne les retirent que deux mois avant le début de l'épandage et du traitement des cultures. Les différentes MC² veillent à ce que les engrais soient disponibles dans chaque coopérative agréée par elles, et que les mutualistes les utilisent effectivement pour améliorer la productivité de leurs cultures. En ce qui concerne ces quatre types de crédits, la période de remboursement dans les MC² est calquée sur le calendrier agricole et surtout la période de commercialisation.

Cependant, certains mutualistes critiquent le retard qu'accuse souvent le comité de crédit MC², si ce n'est d'examiner les demandes de crédit juste au moment des semailles. Un tel dysfonctionnement est de nature à réduire respectivement les superficies des parcelles escomptées, la quantité et la qualité des semences, des plants sélectionnés. De même, les engrais et les fongicides nécessaires à la fertilisation et au traitement phytosanitaire des cultures deviennent inefficaces si le montant du crédit finalement reçu est en deçà de la somme souhaitée.

Il serait donc judicieux de faire siéger ce comité de crédit aux mois de décembre, d'avril et d'août afin que chaque bénéficiaire puisse bien planifier son projet en fonction des ressources financières disponibles et cela deux à trois mois avant la période de labours ou de semailles. De peur que le crédit ne soit détourné à d'autres usages comme le prétendent les membres dudit comité, les MC² doivent débloquent des crédits en traite et selon les priorités. Aussi, une mission conjointe des contrôleurs MC²-ADAF/Afriland First-Bank devront effectuer des sorties de suivi sur le terrain afin de vérifier la qualité de la dépense et de son utilisation par les mutualistes bénéficiaires du crédit ; d'où l'importance du quitus accordé au bénéficiaire pour l'accès ou non à d'autres tranches de crédit par ces auditeurs internes et externes. À cet effet, le cas d'accès au crédit de financement du fonds de roulement en dit long à ce sujet.

III.1.2.4- Les crédits de financement du fonds de roulement

Un agriculteur peut avoir des équipements ou des outils de labours et d'irrigation nécessaires au démarrage de projet d'exploitation agricole. Il peut arriver qu'il ne dispose pas de moyens financiers suffisants pour mener à bien tout le processus de production. Dès cet instant, il peut adresser une demande de crédit auprès d'un établissement de microfinance de son choix (MC²) pour financer tout projet ou une partie des besoins complémentaires dudit projet. A l'instar des semences, des engrais, des matières premières et des frais subséquents à la production et à la gestion de l'exploitation agricole des deux ou trois premiers mois.

Ce financement aide la micro entreprise agricole à mieux gérer les récoltes, le conditionnement et la commercialisation des produits afin d'atteindre un équilibre et une autonomie financière avant d'amorcer le remboursement. Cependant, pour être complet sur des informations relatives au crédit, nous proposons en annexe des scénarii possibles de calcul des taux d'intérêt et des débats sur ces questions. Au-delà des services et produits initiés par les agences MC² en direction de ses clients, il est certain que ce réseau microfinancier a besoin de partenariats sûrs pour l'accompagner dans ces missions d'offre de crédits et de renforcement de capacité auprès des producteurs ruraux et de ses mutualistes.

IV. LES PARTENAIRES NATIONAUX ET INTERNATIONAUX DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN

Plusieurs types de partenaires participent au rayonnement des entreprises MC² à travers les 10 régions administratives du Cameroun. Il s'agit des partenaires nationaux et internationaux.

IV.1- LES PARTENAIRES NATIONAUX INTERNES

Trois partenaires stratégiques apportent une contribution essentielle au fonctionnement du réseau des MC². Pendant que l'ONG ADAF et la banque commerciale Afriland First-Bank tissent des liens institutionnels avec les MC² Cameroun, la SAAR, développe plutôt avec elles une relation d'affaire.

IV.1.1- L'ONG ADAF

ADAF est une organisation non gouvernementale du Cameroun, dont les missions fondamentales auprès du réseau des MC² sont les suivantes : la sensibilisation des élites, la recherche des partenaires et la formation des gestionnaires du réseau des MC².

Sensibilisation des élites et recherche des partenaires

L'ONG ADAF joue un rôle important auprès des communautés rurales du Cameroun, qui sollicitent la création d'une MC². Il s'agit de sensibiliser l'élite urbaine et traditionnelle en ce qui concerne la mobilisation des fonds d'établissement, la construction et la sécurisation du siège de la banque communautaire. Elle suscite aussi chez cette dernière, l'éveil de la fibre d'appartenance à un même village ou à une même communauté villageoise. L'ONG ADAF renforce les capacités institutionnelles du réseau des MC² Cameroun à travers la formation du personnel et administrateurs issus du Secrétariat Exécutif et du Conseil d'Administration. Elle expertise, contrôle et assure la comptabilité de chaque MC². Dans le même ordre d'idées, ADAF forme et aide le paysan en milieu rural à améliorer ses conditions de vie (accès aux techniques et facilités bancaires, viabilisation de l'espace rural). Ces actions découlent de la sensibilisation de la société MC² et de ses partenaires au produit du réseau des MC².

Selon les études de faisabilité des MC² menées par cette ONG (ADAF, 2004), il se dégage que l'effectif des mutualistes, le niveau de revenus des ruraux, la qualité des ressources humaines d'un village et la capacité de mobilisation financière des citoyens et des ruraux peuvent influencer favorablement la création d'une MC² dans chaque village du Cameroun. Il découle de la même étude que, le souci du développement local participatif, le degré d'attachement à son terroir ainsi que l'affirmation de soi auprès des siens restés au village peuvent favoriser la diffusion du modèle MC² sur l'étendu du territoire camerounais. Sur le plan des motivations psychologiques, on observe chez les mutualistes citoyens, l'obligation de transférer les fonds aux motifs de payer les multiples impôts sociaux auprès

de la famille restée au village. À cet effet, leur qualité d'actionnaire et de mutualistes actifs au sein de la MC² de leur village, peut favoriser leur entrée par cooptation ou par élection au Conseil d'Administration. Cette nouvelle responsabilité va influencer leur façon d'être et probablement va conforter leurs motivations civiques. Ils pourront répondre favorablement à la demande de sa communauté villageoise MC² pour ce qui est de promouvoir les actions de désenclavement, de production agro pastorale dans leur campagne. Enfin, les motivations économiques exprimées par les citoyens en direction de leur village d'origine s'expliquent par le désengagement de l'Etat pour ce qui est du financement des secteurs d'activités du monde rural.

Ainsi, les populations locales, l'élite urbaine et traditionnelle en fonction des valeurs socioculturelles de leur village, décident de mettre ensemble leurs économies personnelles (cotisation, dons, etc.) afin de créer et monétiser leur structure d'épargne et de crédit, dorénavant au service de tous et de chacun, membre de la communauté rurale.

L'ONG ADAF sert de courroie de transmission ou d'interface entre le réseau MC² Cameroun et ses partenaires extérieurs. C'est pourquoi les partenaires extérieurs du réseau des MC² à l'instar des Pouvoirs publics, du Gastby, de Peace Corps, de Miseror, etc.) se doivent de passer par cette ONG car l'AMC² (Association des Mutuelles Communautaires de Croissance) qui devrait jouer ce rôle est encore en pleine constitution.

Formation des gestionnaires du réseau des MC²

L'ONG ADAF collecte, centralise et assure le traitement informatique des données comptables pour en assurer le suivi et l'évaluation. C'est ainsi qu'elle commet des audits de gestion à travers le réseau des MC² grâce à des missions inopinées. Ces missions permettent de vérifier l'authenticité et la régularité des pièces comptables afin de renforcer l'amélioration des procédures comptables en rapport avec les normes prudentielles COBAC.

De par son expertise en Technologie de l'information et de la communication et en gestion informatique, ADAF participe à l'achat, à l'installation de l'outil, des logiciels, des accessoires informatiques et à la formation des gestionnaires du réseau des MC² à leur utilisation. Le processus de connexion des agences MC² Cameroun en équipement informatique a pour avantage de faciliter la gestion comptable des opérations financières. Cette action d'informatisation du réseau des MC² vise à réduire quantitativement les tâches manuelles en l'occurrence les demandes de position, le remplissage des livrets clients et du journal de caisse. Dès lors, de nombreuses erreurs de calcul et de traitement des documents

comptables dues à la fatigue et autres possibilités de distraction des ressources financières sont décelées et corrigées à temps. Cette initiative évite également l'encombrement des bureaux de l'ONG ADAF et des MC² par des supports papiers. L'ONG ADAF devrait désormais mieux auditer ce réseau des MC² grâce à l'utilisation des bases de données numériques.

Dès qu'une agence MC² est créée, le Conseil d'Administration organise des tests de recrutement du personnel au secrétariat exécutif. L'ONG ADAF assure à ce personnel, une formation théorique de six mois en gestion comptable et informatique et en relations humaines. Un stage pratique à Afriland First-Bank et plus tard dans l'une des agences MC² du réseau, sanctionne la formation complète de ces gestionnaires. Cette ONG s'occupe enfin du recyclage du personnel des MC².

IV.1.2- Afriland first bank

Afriland First-Bank est une banque internationale privée de droit camerounais, qui joue le rôle d'auditeur externe du réseau MC² auprès des autres institutions financières. Etant donné son savoir-faire bancaire, elle assure : la sécurisation des avoirs financiers, le transfert des fonds et le refinancement du réseau MC² Cameroun.

- Sécurisation des avoirs financiers du réseau des MC²

Afriland First-Bank en sa qualité d'organe faîtière du réseau des MC², reçoit des caisses des 79 MC² du Cameroun, tous les dépôts d'épargne des mutualistes pour en assurer la sécurisation. Ainsi, elle intervient au niveau des MC² presque de la même manière que la banque centrale agit vis-à-vis des banques commerciales. Cette banque rémunère l'épargne au profit des MC² au taux d'intérêt de 2.5 %.

À la demande de l'ONG ADAF, elle accorde et organise des stages pratiques en matière d'opérations et techniques bancaires, destinés aux gestionnaires du réseau des MC². Cette banque commerciale assure le secrétariat aux comptes des agences MC². C'est pourquoi, elle y commande des contrôles réguliers et y veille au respect des ratios prudentiels basés sur la liquidité, la gestion de risques, etc dans le but de rendre les MC² du Cameroun performantes.

- Transfert des fonds du réseau des MC²

La banque privée Afriland First-Bank, bénéficie du partenariat de Money Gram, qui est un service électronique international de transfert d'argent. C'est la raison pour laquelle,

elle collecte et achemine des avoirs financiers en terme de dons et de divers impôts sociaux financiers, venant des citadins ou émigrés au profit de leurs parents restés au village. À travers une agence de Afriland first-Bank, les citadins ou émigrés camerounais ayant dans leur village une MC², peuvent avoir accès à ce service et transférer des fonds au profit de leur propre compte. Ce qui permet de résoudre des problèmes familiaux et financer des activités sociales et économiques d'intérêt individuel ou communautaire (logement de retraite, salle de classe, don de médicaments, les funérailles, etc) dans leur village.

- Refinancement du réseau MC²

Afriland First-Bank, consciente de la faiblesse du portefeuille du crédit au sein du réseau des MC², accompagne les différentes agences dans le refinancement et le co-financement des projets de développement au-delà de vingt cinq millions francs CFA. C'est pourquoi, ce type de projet bénéficie de l'expertise et de l'assistance technique et financière de cette banque privée tout au long de son exécution.

IV.1.3- La Société Africaine d'Assurance et de Réassurance (SAAR-VIE)

Le milieu rural camerounais, dès 1992 a laissé le champ libre aux « charognards financiers » qui ont distrait les dépôts d'épargne des villageois. Ils ont exploité le vide juridique du décret 92/006/PM du 14 Août 1992 relatif aux sociétés coopératives, pour dérober les maigres épargnes des ruraux camerounais. Le réseau des MC² a signé avec la Société Africaine d'Assurance et de Réassurance, un contrat d'assurance tout risque dans l'intention de redonner espoir aux victimes d'escroquerie d'un certain type d'établissements de microfinance et de coopératives d'épargne et de crédit. Le contrat concerne la sécurisation des épargnes des mutualistes dans les caisses MC² ou lors de leur transport vers les agences de Afriland First-Bank. Les agences MC² ont aussi souscrit des primes de risques à la SAAR pour couvrir les impayés du crédit en cas de sinistre et du décès du débiteur. Ce service non financier crédibilise le réseau des MC² auprès de ses mutualistes et des partenaires extérieurs et démontre à suffisance le professionnalisme et la rigueur des gestionnaires du réseau des MC² Cameroun.

En 1992, année de création de la première agence MC² à Baham, se posait déjà avec acuité, le problème de la protection du patrimoine de cette micro banque contre les risques généraux (vols, incendies, accidents, risques divers et amélioration de sa rentabilité à travers la réduction des pertes de prêts). La sécurisation des biens et des opérations au sein des MC² est d'ailleurs un préalable fondamental pour assurer la pérennité de ces micro

banques. L'évolution et la diffusion des MC² dans les campagnes du Cameroun ont favorisé la signature en 1999 de deux types de conventions d'assurance avec la SAAR :

- la première convention d'assurance appelée « *Globale de banque* » ou « *Globale dommage* » doit couvrir le patrimoine du réseau MC² (sièges MC², équipements, fonds de caisse, transfert de fonds...) en situation réelle de vol ou d'incendie.
- La deuxième convention d'assurance « *Groupe emprunteur* », quant à elle, porte sur la couverture des risques sur les crédits. Cette police d'assurance permet au réseau des MC² Cameroun de faire face au remboursement des capitaux dus au moment du décès des emprunteurs (mutualistes), évitant d'accabler de charges, la famille du disparu déjà très attristée.

L'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation en matière d'assurance (code CIMA) le 1^{er} janvier 2002 a contraint les compagnies d'assurance à séparer les opérations d'assurances vie (maladie, retraite, décès) de celle des incendies, des accidents et des risques divers (IARD). L'offre de ce type d'assurance justifie la création de SAAR-Vie. Cette mutation a eu pour conséquence au niveau du réseau des MC², le transfert de la gestion de la police d'assurance « *Groupe Emprunteur* » à SAAR-Vie. Dans le même ordre d'idées, le 05 février 2004, une autre convention d'assurance collective « *décès-Emprunteur* » a été signée entre le réseau des MC²/ADAF et SAAR-Vie pour formaliser les termes de ce nouveau partenariat.

Cependant, ce type d'assurance orienté vers le profit n'est adapté qu'aux agences et caisses des MC² et à quelques mutualistes privilégiés. En effet, ces produits (IARD, Groupe emprunteur et décès emprunteur) ne sont pas adaptés au type de risque et de protection sociale des couches vulnérables des zones rurales au Cameroun. Il est urgent de créer au sein des agences MC² de nouveaux produits innovants et durables de sécurité sociale plus élaborés que ceux rencontrés dans les associations rotatives et non rotatives d'épargne et de crédit (tontines) ; il s'agit au fond de la composante de micro assurance (et l'assurance des titulaires de comptes d'épargne en cas de décès) que nous traiterons dans la deuxième partie de notre travail. En définitive, la SAAR assure dans le réseau des MC² l'épargne, les épargnants, le patrimoine mobilier et immobilier et les garanties ainsi que les réalisations de certains mutualistes.

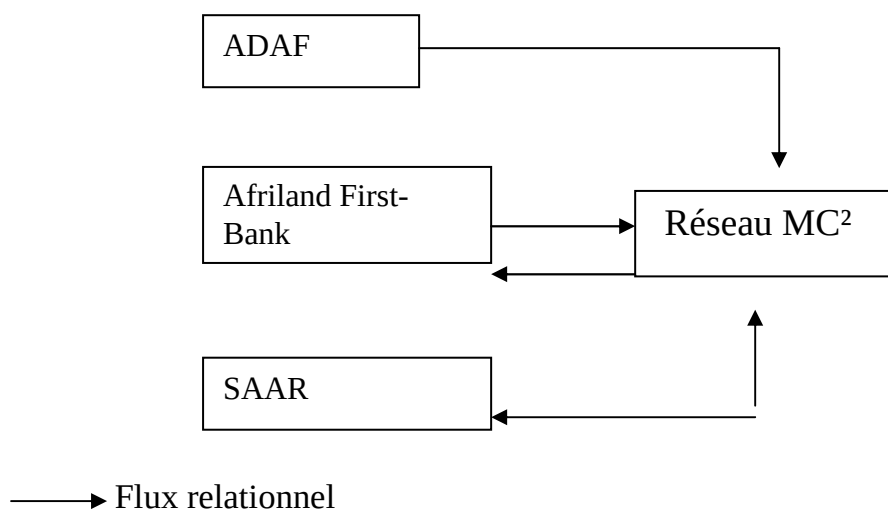


Fig. 12 : Relations entre le réseau des MC² et ses partenaires internes

Source : Enquête de terrain, 2000.

Le réseau des MC² est accompagné et soutenu dans sa mission de lutte contre la pauvreté dans les campagnes camerounaises par les Pouvoirs publics, les associations et des ONG. Ils représentent tous auprès des MC², des partenaires au développement.

IV.2- LES PARTENAIRES NATIONAUX EXTERNES

Le réseau des MC² reçoit des Pouvoirs publics et des associations locales, des subventions, des lignes de crédits spécifiques aux activités du monde rural. Il bénéficie des formations en technique de gestion de crédit, en négociation institutionnelle et d'encadrement des ruraux dans les activités agro pastorales.

IV.2.1- Les Pouvoirs publics

Depuis sa création en 1992, le réseau des MC² a recours au service de deux administrations publiques du Cameroun, en l'occurrence le Ministère des Finances et du Budget et celui l'Agriculture et du Développement Rural:

- le Ministère des Finances et du budget (MINFIB) est l'autorité de tutelle en charge des établissements de microfinance. Il comporte en son sein une direction de la micro finance et un Projet d'Appui au Programme National de Microfinance (PPMF). Le MINFIB à travers le programme PPMF a accordé des appuis logistiques (en termes de transport) à certaines agences MC² à l'instar de celles de Zamengoé, de Mbankomo. Elles ont bénéficié des dons de motos tout terrain pour assurer les déplacements de service à l'intérieur des

villages (collecte de l'épargne, recouvrement des impayés, sensibilisation, vulgarisation). Les gestionnaires des agences MC² ont également reçu un appui en formation organisé par le PPMF sur les normes prudentielles et la gestion des EMF (2 modules).

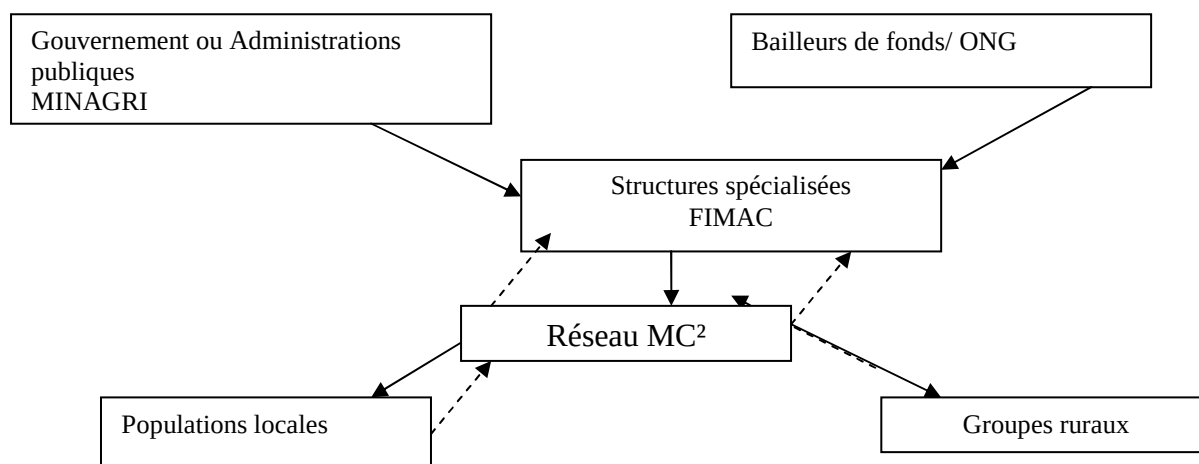
- le Ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MINADER) est le premier interlocuteur privilégié du réseau des MC². Ce point de vue se justifie par les divers programmes que ce ministère a créés au bénéfice des paysans tels que les projets FIMAC, PNVRA et PADC. à travers le programme de Financement et d'investissement des Micro-Réalizations Agricoles et Communautaires (FIMAC) ; il s'agit d'une ligne de crédit mis à la disposition du gouvernement camerounais par la Banque Mondiale et géré par le MINAGRI. Ce ministère a d'ailleurs décentralisé l'offre de crédit ainsi que sa gestion au niveau des systèmes financiers décentralisés.

Le programme FIMAC a donc pour objectif de mettre en place un dispositif permanent de financement des projets conçus par des groupes ruraux et de cultiver en eux le réflexe d'épargne et du crédit. En novembre 1996, le Gouvernement camerounais et les bailleurs de fonds convenaient que les fonds FIMAC remboursés par les crédits de première génération seraient recyclés dans un fonds dit de deuxième génération, en partenariat avec des établissements de microfinance contractuels dont le réseau des MC². En juin 1998, l'ensemble des remboursements constitue un fonds de développement rural (FDR) dont le gouvernement par l'intermédiaire du MINAGRI confie une autre ligne de crédit au réseau des MC², CAMCCUL et crédit du Sahel.

L'objectif est d'augmenter la capacité de financement des activités villageoises et de faciliter de ce fait les opérations de crédits aux groupes ruraux. Selon les enquêtes de terrain, 1000 fiches de crédit collectées auprès du réseau des MC², CAMCCUL, CVECA, ADEAC et NOWEFOR confirment que le projet FIMAC avait accordé des avances et des prêts d'un montant de 5 milliards de francs CFA aux groupes dans les campagnes camerounaises. A ce sujet, dix millions de francs CFA a permis de financer de septembre 1991 à décembre 1998 à la MC² de Baham directement quinze projets communautaires de cultures maraîchères et vivrières. Le GIC Tumsi par exemple a reçu un crédit de 2 millions de francs CFA alors que le GIC Boubou en a reçu 1 million.

Le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural et le réseau des MC² ont développé des relations verticales en signant des plates-formes en ce qui concerne la démocratisation d'offre de service du crédit aux producteurs et leur suivi. Grâce aux crédits FIMAC, il est clair que ces fonds de développement rural ont contribué à alimenter les caisses MC², à y drainer et à y accroître le nombre des mutualistes dans le réseau des MC².

Ainsi, les établissements de microfinance aident le MINADER à atteindre les groupes ou les GIC des ruraux cibles de son programme de micro crédit. Cette décentralisation au profit des structures de financement et d'encadrement de proximité concoure à crédibiliser et à sceller davantage le partenariat entre les Pouvoirs publics, les bailleurs de fonds d'une part et les administrations publiques ou leurs structures spécialisées et les populations locales d'autre part.



Source : Adaptée du programme FIMAC, 2005

Fig. 13: *Modèle du crédit et du financement des projets ruraux dans le programme FIMAC*

—————> Sens du flux de financement
 - - - - -> Sens de remboursement du crédit

Le réseau des MC² a besoin d'un partenaire fort afin d'assurer la régulation dans le secteur microfinancier au Cameroun. C'est ce qui justifie son partenariat avec l'association nationale des établissements de microfinance du Cameroun (ANEM-CAM) dans le but d'assurer ses services d'offre de crédit et de collecte de l'épargne auprès des populations vulnérables des villages.

IV.2.2- L'ANEM-CAM

L'association nationale des établissements de microfinance du Cameroun a été créée en 2003 à Yaoundé. Son bureau exécutif comprend neuf membres élus lors de son Assemblée générale constituante du 23 mai 2003. Les MC², en partenariat avec l'ANEM-CAM oeuvrent efficacement dans le but d'assainir le comportement et les activités des différents opérateurs du secteur microfinancier au Cameroun. Finalement, l'objectif

principal de cette association est d'œuvrer aux côtés de l'Etat en vue de l'assainissement du secteur de la microfinance au Cameroun.

- Action en faveur de l'assainissement du secteur de la microfinance.

L'assainissement durable du secteur microfinancier au Cameroun ne peut être pertinent que lorsqu'on est capable de revisiter la situation de son marché financier avant 1998 pour enfin y préconiser des mesures correctives.

- Etat des lieux et situation du marché financier

Le processus d'agrément des structures de microfinance prévu par le décret n°98/300/PM du 09 septembre 1998 fixe les modalités d'exercice des activités des coopératives d'Epargne et de Crédit a été modifié et complété par le décret n°2001/023/PM du 29 janvier 2001. Le diagnostic a relevé une situation préoccupante de non respect des dispositions réglementaires par un grand nombre de structures, malgré de nombreux rappels à l'ordre.

- Les mesures d'assainissement.

Les mesures d'assainissement du secteur de la microfinance au Cameroun remontent à août 2002 avec le ménage effectué dans le rang des coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) par le MINAGRI. Ainsi, prétendre proposer des mesures d'assainissement des COOPEC au Cameroun nécessite d'abord une lecture approfondie de la situation de « stock » et de « flux » dans ce secteur au regard du tableau ci-dessous.

Tableau 13: Répartition par région des COOPEC inscrits dans le registre COOPEC/GIC du Cameroun

Région	Situation de « stock »			Situation de « flux »			TOTAL
	Inscrits dans les registres COOPEC/GIC pour compter du 14 août à fin août 2002			Inscrits dans les registres COOPEC/GIC dès le 1 ^{er} juillet 2000 à fin août 2002			
	Ont déposé un dossier de demande d'agrément. (1)	N'ont pas déposé de dossier de demande d'agrément (2)	TOTAL (3) = (1)+(2)	Ont déposé un dossier de demande d'agrément (4)	N'ont pas déposé un dossier de demande d'agrément (5)	TOTAL (6) = (4)+(5)	(7) = (3)+(6)
Adamaoua	14	4	18	0	0	0	18
Centre	70	119	189	11	0	11	200
Est	7	10	17	1	0	1	18
Extrême-nord	19	3	22	0	0	0	22
Littoral	79	90	169	5	10	15	184
Nord	21	0	21	0	0	0	21
Nord-ouest	125	46	171	1	7	8	179
Ouest	47	61	108	5	2	7	115
Sud	9	8	17	2	1	3	20
Sud-ouest	58	47	105	2	0	2	107
TOTAL	449	388	837	27	20	47	884

Source : Adaptée du MINAGRI, Août 2002

Les mesures d'assainissement mises en œuvre permettent de distinguer dans le cadre de ce processus, deux périodes :

- une situation de « stock / vrac » visant des COOPEC créées dès la promulgation de la loi n°92/006 du 14 août 1992 régissant la création et les activités des coopératives et des groupes d'initiatives communes jusqu'au 30 juin 2000, date butoir fixée par le décret suscité pour se conformer à la réglementation ;
- et une situation de « flux » ouverte dès le 1^{er} juillet 2000 où, de manière réursive, des COOPEC créées ont l'obligation pour exercer, d'introduire un dossier de demande d'agrément.

Abandonné à son triste sort dès 1992 par les Pouvoirs publics, le monde rural a dû s'ouvrir aux promoteurs et aux candidats à la création des structures de microfinance. Ces derniers ont profité des moments de balbutiement dans l'application du cadre réglementaire en matière d'association à but économique. Evidemment, ce secteur a été visité par les « *charognards financiers* » en mal de gain facile. Leurs victimes ont été des populations vulnérables et déjà fragilisées par la chute drastique de leur pouvoir d'achat de l'ordre de 45 à 60%, comme le relève si bien les données statistiques de ECAM I en 1996. Les résultats des travaux de suivi du secteur de la microfinance et des récentes enquêtes menées sur le terrain, ont eu pour objet de présenter la situation jusqu'en fin août 2002 sur le traitement des dossiers d'agrément des coopératives d'épargne et de crédit.

D'après le tableau ci dessus, en l'espace de dix ans, 884 établissements de micro finance (EMF) ont vu le jour. Cinq régions sont en compétition pour créer et multiplier lesdits établissements. Le Centre possède 189 EMF, le Littoral en a 169, le Nord-ouest quant à lui en compte 171. L'Ouest s'en tire avec 108 structures de microfinance et enfin le Sud-ouest en compte 105. La diffusion des structures de microfinance s'explique d'abord par la tradition au regroupement et enfin par l'élan de solidarité qui stimule l'esprit d'entreprise des populations rurales et urbaines.

S'agissant de la situation des établissements de microfinance en activité qui fonctionnent en marge de la réglementation, l'enquête réalisée auprès des services régionaux et présentant des registres /COOP/GIC du MINAGRI a permis de débusquer et de fermer 388 établissements. De peur qu'ils ne mobilisent illicitement l'épargne des populations rurales dans un premier temps et qu'ils ne faussent les statistiques dans un second arrêt, l'arrêté conjoint MINFIB/MINAGRI n° 00015/036 du 15 janvier 2002 a prononcé leur radiation des registres COOP/GIC.

Enfin, 109 EMF en réseau ont été fermés pour mise en liquidation (15 caisses du réseau CA MCCUL) et pour non autorisation à exercer en qualité d'EMF, 94 caisses du réseau CVECA (25 dans la région du Centre, 61 dans l'Extrême-nord et 9 au Nord) et 42 caisses du réseau CABA réparties dans les régions du Centre (32), Sud (7) et Est (3). Au regard de ces chiffres, on constate que 73, 66% des EMF ont été fermées dans les zones rurales contre 26,34% en zones urbaines.

En définitive, dans un contexte de vulnérabilité financière des paysans, l'assainissement du secteur microfinancier passe par l'application sans faiblesse de la réglementation en vigueur sur les établissements de microfinance. Les autorités compétentes doivent actionner le système de vigilance et de collaboration entre divers

acteurs du secteur, et sévir sans discrimination. L'association nationale des établissements de microfinance du Cameroun (ANEM-CAM) doit jouer son rôle de censeur, de gendarme et d'interlocuteur crédible entre les promoteurs des structures de microfinance, les Pouvoirs publics, les bailleurs de fonds et les populations défavorisées. Cette association doit créer et tenir un fichier pour client véreux. Elle doit aider les puissances publiques et la COBAC à assainir ce secteur en débusquant sur le terrain, des établissements de microfinance non agréés ou radiés.

De fin août 2002 à ce jour, le MINFIB, en collaboration avec la COBAC ont agréé 324 COOPEC dont 250 du réseau CAMCCUL, 75 du réseau MC² et 74 indépendantes. Finalement, une situation de contrôle qui vise à assainir systématiquement le secteur de la microfinance est fonctionnelle grâce aux opérateurs dudit secteur et encadrés par l'association nationale des établissements de microfinance du Cameroun. Le tableau 14 illustre cette phase d'assainissement des établissements d'épargne et de crédit à travers les 10 régions du Cameroun.

Tableau 14: Présentation par région des établissements d'épargne et de crédit radiés par arrêté conjoint MINEFI/MINAGRI n°0015/036 du 15 janvier 2002

Régions	Nombre	Motifs	Observation
Adamaoua	4	N'ont pas déposé de rapport d'activité durant les deux derniers exercices N'ont pas changé d'activité principale	A radier
Centre	115	Mêmes motifs	A radier
Est	1	Mêmes motifs	A radier
Extrême-Nord	4	Mêmes motifs	A radier
Littoral	96	Mêmes motifs	A radier
Ouest	65	Mêmes motifs	A radier
Nord	5	Mêmes motifs	A radier
Nord-Ouest	45	Mêmes motifs	A radier
Sud	65	Mêmes motifs	A radier
Sud-Ouest	46	Mêmes motifs	A radier
TOTAL	338	Taux de radiation	54,49%

Source : MINAGRI / MINEFI, 2002

D'après ce tableau, les régions les mieux loties en établissements de microfinance détiennent également le record des radiations. C'est le cas des régions du Centre (115), du Littoral (96), de l'Ouest (65), du Sud-ouest (46) et du Nord-ouest (45). Au total, sur les dossiers reçus et traités au MINFIB, 338 ont obtenu un avis favorable du Comité d'agrément e ont été transmis à la COBAC pour avis conforme, soit 255 unités du réseau

CAMCCUL, 75 du réseau des MC² et 83 unités indépendantes. Le taux de radiation est de 54,49%.

Dans le même ordre d'idées, le Ministère de l'Economie et des Finances et la COBAC ont réalisé une mission conjointe (2006) sur le respect de la réglementation sur l'exercice de microfinance. Il ressort des conclusions de cette investigation que 205 établissements de microfinance indépendants et caisses en réseau évoluent en marge de la réglementation en vigueur. En effet, certains des établissements de microfinance en cause, exercent sans agrément délivré par la COBAC (31 EMF indépendants avec 8 à Yaoundé, 10 à Douala, 6 à Bamenda, 2 à Limbé et respectivement 1 à Sangmelima, Ngaoundéré, Buea), 23 EMF indépendants n'ont pas obtenu l'agrément (8 à Yaoundé, 6 à Douala, 2 à Bamenda, 2 à Limbé et à Sangmelima et respectivement 1 à Manfé et à Monatélé).

La diffusion des établissements de microfinance au Cameroun se situe au cœur des préoccupations du développement durable, aussi bien dans les missions à lui assignées à savoir : démocratiser l'offre de crédit et collecter l'épargne, que dans l'atteinte de l'objectif de redonner espoir aux ruraux pauvres en finançant leurs activités économiques. Dans le but de rendre ces missions et cet objectif plus opérationnels dans les zones rurales, le réseau MC² se rapproche des autres établissements de microfinance (réseaux ou indépendants) afin de mener à bien la politique nationale de microfinance. En outre, la préoccupation majeure de tout acteur du secteur de la microfinance est de voir son activité assainie et épargnée des « charognards financiers » qui distraient les avoirs (épargnes) des pauvres. Ils jettent de ce fait du discrédit et la confusion dans le métier d'opérateurs microfinanciers et finalement sur l'activité de microfinance auprès de cette population pour laquelle le programme est initié.

La microfinance est l'un des systèmes financiers efficaces de proximité à même d'accorder du crédit à court et à moyen terme aux nouvelles activités nées de la crise économique. Pour consolider leur portefeuille du crédit, les établissements de microfinance sollicitent de plus en plus des subventions auprès des ONG.

IV.3- PARTENAIRES INTERNATIONAUX (ONG)

Quatre organisations non gouvernementales appuient les initiatives du réseau des MC² au profit des populations défavorisées à travers le territoire MC² : l'ONG CORDAID, SOS FAIM, l'ONG Gastby Foundation et Peace Corps.

IV.3.1- L'ONG CORDAID

Cette ONG hollandaise a signé en avril 2000 avec l'ONG ADAF dans un cadre de partenariat, un projet dont l'objectif global est l'amélioration du niveau de vie des populations dans les régions de l'Est, de l'Adamaoua, du Nord et de l'Extrême-nord. La réalisation de cet objectif passe par la promotion et la création des MC², le renforcement des capacités de L'ONG ADAF pour un meilleur suivi des MC² et l'octroi des financements moyen et long terme à travers les services du Micro Trust-Fund (MITFUND).

IV.3.2- SOS Faim de Belgique

L'ONG SOS Faim de Belgique a permis le lancement en 1999 dans trois agences MC² dont Doumbouo, Baham et Esse-Awae, du Projet Crédit Association de solidarité (PCAS). Son objectif est de faciliter l'accès des couches défavorisées, dont les femmes et leurs groupes aux services financiers et non financiers offerts par les MC². Dans le cas d'espèce, 70 membres des groupes de GIC ont bénéficié de ce type de crédit. Malheureusement, le PCAS a pris fin en 2002 mais il a été remplacé par le projet Gastby avec le soutien de l'ONG Cameroon Gastby Foundation.

IV.3.3- L'ONG Cameroon GATSBY Foundation

Dans le cadre du partenariat Afriland First Bank/ONG ADAF/CGF/MC², l'ONG Cameroon Gatsby Foundation (CGF) met à la disposition des MC² depuis novembre 1994, des lignes de crédit spécial de financement pour appuyer les projets des groupes féminins. En effet, cette ONG fait la promotion de la micro entreprise à travers le modèle du Self Help Group (SHG) tel que expérimenté par les opérateurs des EMF en Asie (Inde et Bangladesh) et en Afrique de l'Ouest (Mali, Burkina Faso et Niger). Les régions concernées par ce projet sont le Littoral, le Nord-ouest, le Sud-ouest et l'Ouest.

L'expérimentation du projet dans sa phase pilote en 1994 concernait quatre MC² : (MC² de Melong (Littoral), MC² de Bambalang et Bali (Nord-ouest), MC² de Muyuka (Sud-ouest) et la MC² de Baham (Ouest), le projet s'est diffusé dans neuf autres MC². Au 31/12/2006, le nombre de groupes de femmes encadrés est passé de 29 (soit 968 membres dont 673 femmes) en 1994 à 3504 groupes (près de 4500 membres dont 4400 femmes).

De nos jours, le montant des crédits alloué aux entreprises féminines est passé de 10.605.000 FCFA en 1994 (taux de remboursement 99.5%) à 3.477.273.965 FCFA en décembre 2007 (taux de remboursement 90%). Chaque groupe de femme est obligé

d'ouvrir un compte à la MC² afin d'effectuer son remboursement contre reçu de versement qui est collé dans leur cahier et fiche de suivi. Ce qui facilite la tâche au coordonnateur Gatsby dans ses différentes missions de vérification et de contrôle des impayés au sein des bureaux des associations et fédérations des femmes Gatsby. De même, le Secrétaire Trésorier de chaque MC² met à la disposition du coordonnateur, un historique complet de versement des groupes et fédérations Gatsby.

Toujours en partenariat avec l'ONG CGF, des journées portes ouvertes ont été organisées dans les MC² concernées pour sensibiliser au maximum les populations et surtout les femmes sur les opportunités qu'offre ce projet dans l'amélioration de leur cadre et de leur condition de vie. Enfin de compte, ce partenariat de plus en plus fructueux entre ONG ADAF/CGF/MC² à travers des lignes de crédits et des journées de sensibilisation au profit des femmes ont transformé la vie de certaines mutualistes dans les sociétés villageoises MC² (Femmes des fédérations Gatsby de Fombap et Santchou). Les agences MC² concernées ont également vu le nombre de leurs mutualistes augmenté ainsi que le portefeuille des épargnes car chaque membre du groupe Gatsby a ouvert son compte individuel.

Ainsi, l'accessibilité des femmes de cette fédération Gastby aux crédits de campagne, aux intrants agricoles, à la formation en techniques de fertilisation, de négociation institutionnelle a entraîné l'amélioration des rendements de leur production. Le changement de mode de production des adhérentes a influencé le confort, la qualité de leur niveau de vie et celle de leur famille. Le surplus de revenus qui découle du partenariat entre l'ONG Gastby et la MC² de Melong a permis aux femmes de la fédération d'inscrire leurs enfants au lycée ou au collège de Santchou et de leur acheter des bicyclettes afin qu'ils couvrent la distance de 16 kilomètres qui sépare le village Fombap de celui de santchou. Chaque mercredi et samedi matin, ces jeunes élèves traînent chacun derrière leur bicyclette, un porte-tout qui sert aussi de moyen d'évacuation des produits vivriers et maraîchers des parents vers le marché de Santchou. À cet égard ce qui améliore leur condition de déplacement et d'étude. Même les parents bénéficient des bienfaits du retour immédiat des enfants après les cours en terme utilisation et d'augmentation de la force du travail et d'accroissement des rendements de la production agropastorale dans des unités d'exploitation familiale agricole.

IV.3.4- PEACE CORPS

Le Peace Corps et l'ADAF organisent des séminaires de formation et d'imprégnation à l'attention des nouveaux volontaires américains. Ceci afin d'améliorer leur efficacité dans leurs interventions et de faciliter la collaboration avec leurs collègues dans les MC² et la population locale. C'est ainsi que lors de l'atelier de formation et sensibilisation organisée par l'ONG ADAF du 16 au 17 octobre 2003 à Yaoundé, trois recommandations ont été faites :

- proposition d'un plan d'action élaboré de concert avec leurs collègues camerounais ;
- conception d'un mécanisme d'évaluation des volontaires afin de mesurer l'impact de leur action sur le terrain ;
- initiation et création pour chaque volontaire dans sa MC² d'affectation, des projets qui marqueront son passage dans cette société villageoise MC². C'est dans cet ordre d'idées que Zal DÉVITRÉ, après son expérience de deux ans (2002-2004) à la MC² de Kribi-Campo a initié le projet « *Zal-fund* » pour financer la pêche de scène et lutter contre la pauvreté dans cette zone rurale du Cameroun. Il alimente pour la cause une ligne de crédit de 2.000.000FCFA. De même, à la MC² de Babadjou Jeanah Lacey a mis sur pied le projet « petit à petit » afin de financer les projets de micro réalisations (petit commerce des produits agricoles, petit élevage et culture maraîchères) des mutualistes de cette région de l'ouest cameroun.

Cependant, on a noté pour l'année 2006 un manque de synergie dans la coordination des actions entre la direction du Peace Corps et l'ONG ADAF dans la distribution spatiale du contingent des volontaires 2006 dans le réseau MC². En effet, les volontaires ont été affectés directement dans les MC² par la direction de Yaoundé. Ce qui pose un problème de gestion et du suivi statistique des volontaires dans le réseau des MC² par l'ONG ADAF et de tout autre acteur s'intéressant aux activités de ces volontaires du Corps de la Paix.

Le rôle joué par le réseau MC² tant dans la politique camerounaise de microfinance que dans ses relations de coopération (financement des projets des mutualistes, encadrement des mutualistes, vulgarisation et diffusion des produits et services innovants auprès des mutualistes) avec des partenaires nationaux et internationaux suscite une atmosphère de confiance des mutualistes pour leurs MC². Mais les structures de micro finance ne peuvent inspirer confiance aux producteurs ruraux et susciter un développement durable que si elles s'engagent à financer raisonnablement des projets sécurisés initiés par les mutualistes dans leur village.

Le réseau des MC², dans sa structure et son fonctionnement, tient compte de la flexibilité qui est un critère de performance et d'adaptabilité des établissements de microfinance aux besoins des mutualistes et aux réalités locales. De même, les différents flux relationnels entretenus avec ses partenaires nationaux et internationaux concourent à crédibiliser et à améliorer l'image de marque du réseau des MC² auprès des populations rurales du Cameroun.

Dans le chapitre qui s'achève, il a été question de présenter la plateforme des MC² cameroun. Dans un premier temps, un éclairage a été porté sur la définition des MC², les six phases de leur création, les conditions à remplir pour être mutualiste et enfin les missions assignées aux quatre organes de gestion en l'occurrence: l'Assemblée Générale, le Conseil des Sages, le Conseil d'Administration et le Secrétariat Exécutif. Dans un deuxième temps, nous avons analysé aussi bien la répartition spatiale des agences MC² Cameroun que les produits du réseau des MC². En dernier ressort, nous avons non seulement circonscrit les partenaires internes, nationaux et internationaux du réseau des MC² Cameroun à l'instar de l'ONG ADAF, Afriland First-Bank et la SAAR mais aussi leurs missions fondamentales qui sont entre autres de sensibiliser les élites et rechercher les partenaires, de former les gestionnaires du réseau des MC², de sécuriser les avoirs financiers, de transférer les fonds, de refinancer le réseau des MC² et de couvrir les primes de maladies, de retraite, de décès et les risques d'incendies, d'accidents et de risques divers. Cependant, Le réseau des agences MC² est confronté au quotidien dans les villages du Cameroun à une forte concurrence d'autres réseaux des EMF et ONG, en l'occurrence les caisses CAMCCUL, CVECA, ADEAC et NOWEFOR. Nous avons consacré en dernière partie de ce document, une étude comparative entre le réseau MC² et ses concurrents. L'image rayonnante d'établissement de microfinance qu'affiche le réseau des MC² Cameroun n'aura d'effet réel et concret sur les mutualistes que lorsque celui-ci placera au cœur de ses missions, la préoccupante problématique du développement rural au Cameroun.

CHAPITRE II

LE RÉSEAU DES MC² FACE À LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE AU CAMEROUN

Les multinationales agroalimentaires, implantées au Cameroun dès 1950 par les colonisateurs français et anglais ont entraîné dans leur sillage, la délocalisation des succursales de leurs banques commerciales (SCB, BIAO, etc). Leur mission fondamentale était de répondre au besoin du financement de leurs activités et de celles des autres sociétés ou entreprises capitalistes. Après 1960, année de l'indépendance du Cameroun, et à la faveur du modèle de gestion basé sur le centralisme, les pouvoirs publics ont pris la relève dans les domaines de la gestion des structures financières et du soutien technique et financier aux différents secteurs d'activité du monde rural.

La période dite de « *vaches grasses* » qui va de 1960 à 1970 a été caractérisée par la création des sociétés et missions de développement. L'Etat camerounais devient le premier investisseur en milieu rural, à travers la Société Nationale d'Investissement (SNI) dont l'objectif était de soutenir les activités du monde rural.

Ces années fastes et d'embellies des activités économiques dans les villages du Cameroun ont été suivies entre 80 et 90 par une crise généralisée (conjoncturelle et structurelle). Cette crise est en partie responsable du désengagement des pouvoirs publics des secteurs d'activité développés par la population des zones rurales camerounaises. Les initiatives de survie impulsées par les populations rurales de leurs secteurs d'activité et surtout leur capacité à s'ajuster seraient à mettre à l'actif de l'approche du développement participatif.

À ce sujet, pour ajuster le niveau de vie des populations au déséquilibre économique et financier et améliorer le cadre de vie de ces populations dans les campagnes du Cameroun, certains acteurs privés à orientation communautaire tels que les ONG, les bailleurs de fonds nationaux et internationaux, les GIC, les coopératives et les établissements de microfinance ont créé des services financiers et non financiers de soutien

aux activités des ruraux. D'ailleurs, le rôle de ces systèmes financiers décentralisés semi-formels est d'accorder du micro crédit et d'appui conseil aux nouveaux domaines d'activité rurale nés de la crise économique. Ce financement consacre une part importante de la ligne de crédit des structures microfinancières aux activités du secteur informel (Kengne et Metton, 2000). Au regard de la forte couverture des établissements de microfinance au niveau des campagnes camerounaises, quelle politique de gestion prescrire au réseau des agences MC² pour un développement durable dans les zones rurales défavorisées du Cameroun ?

I- LE RÉSEAU DES MC² À L'HEURE DES DÉFIS DU DÉVELOPPEMENT

Le défi à relever dans la lutte contre la pauvreté rurale par les agences MC² du Cameroun, consiste à identifier les demandes financières et non financières des ruraux pour en satisfaire les besoins dans les domaines d'activités prioritaires. Ces MC² devraient opposer à la perception classique du développement basée sur l'assistanat, la perception locale qui se veut participative et intégrative.

I.1- LA PERCEPTION CLASSIQUE DU DEVELOPPEMENT DURABLE

La plupart des modèles de développements expérimentés dans les villages du Cameroun par les bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux (des industries industrialisantes aux différents programmes de réduction de la pauvreté) ont échoué faute de concertation avec les bénéficiaires. Ces multiples programmes n'étaient rien d'autre que de l'assistanat aux ruraux, sans véritablement changer leur statut social surtout en termes d'amélioration du pouvoir d'achat. Ainsi, les bénéficiaires devenaient plutôt de personnes passives par rapport à ces programmes qui n'ont pas d'intérêt pour eux, d'où leur enlèvement dans la pauvreté. Dans notre travail, tout en tenant compte de l'environnement socio-économique et politique, nous allons retracer l'historique de quelques modèles de développement expérimentés au Cameroun sans pour autant atteindre des meilleurs résultats.

La pratique tontinière, forme première de microfinance existait au Cameroun depuis le XVI^{ème} siècle (Nzemen, 1993) sous divers noms (Tchoua'a, Njangui etc.) et fonctionnait en mettant en exergue le principe de l'épargne préalable au crédit. Les théoriciens de cette approche relèvent que les tontines sont le passage obligé vers l'amélioration du cadre de vie

des paysans dans les campagnes, que ce soit à l'échelle familiale, clanique ou des corps de métier. Kammogne (1988) et Pony (1997) distinguent des tontines à but social et économique qui tiennent compte des spécificités socio-culturelles (solidarité) à même d'encadrer et de financer les activités du monde rural.

La faible contribution financière des adhérents des tontines (200 ou 1000 FCFA en 1960) est en partie responsable de l'incapacité de ces derniers à financer des activités rurales (agropastorales, pêche etc.) de grande envergure, susceptibles de générer la plus-value. C'est d'ailleurs ce qui a motivé le modèle de développement initié par les Puissances publiques.

I.1.1- Le modèle développé par l'Etat, les bailleurs de fonds et les institutions internationales

La théorie interventionniste de l'Etat et des bailleurs de fonds se développe avec force dans les zones rurales du Cameroun au cours des années 1960-1970. Ce modèle est introduit et diffusé au Cameroun francophone avec l'appui technique et financier des Pouvoirs publics et de l'église catholique (Fouba, 1984).

Dans la partie anglophone du Cameroun, c'était par l'intermédiaire des sociétés ou entreprises à l'exemple de la Cameroon Development Corporation (CDC). Ces coopératives ou caisses populaires recevaient le support financier et infrastructurel des sociétés de développement rural comme la CDC qui abritait deux coopératives des employés. À cet effet, les membres des coopératives/ou caisses populaires recevaient de leur entreprise des intrants agricoles, des traitements phytosanitaires, des plants et l'encadrement technique et financier pour améliorer la qualité et la quantité de production des cultures de rente (café, cacao, etc.).

Au cours de cette période, l'entretien des pistes caféières et cacaoyères dans les campagnes camerounaises relevait également de la compétence des sociétés de développement rural. Ce fut le cas dans les régions de l'Ouest avec l'UCCAO, au Centre-Sud et Est avec la SODECAO, etc.

Les tenants de cette théorie se recrutent parmi les adeptes du centralisme jacobin. Pour eux, le développement ne peut pas se faire sans le contrôle et le financement d'un Etat fort et capable. Michel Albert (1988) parle alors de « *véritables devoirs d'intervention* » de l'Etat. C'est dans cette optique que la plupart des sociétés ou entreprises de développement

verront le jour au Cameroun (le genre gros éléphants blancs achetés clés en main) avec des prêts obtenus auprès de la Banque Mondiale et partenaires bilatéraux.

Aussitôt, les coopératives ou caisses populaires reçoivent des Pouvoirs publics des dons, des subventions pour l'encadrement des paysans. Dans le cas de la région du Centre (Cameroun) et précisément dans le village Essé, la création de la caisse locale grâce au support financier du Crédit Agricole du Cameroun a pu octroyer des crédits de campagne aux paysans de cette zone rurale. Le Crédit Agricole du Cameroun a été créé en 1975. Son but était d'accorder du micro crédit pour le financement des activités agro pastorales et piscicoles dans les villages du Cameroun. Cette banque, pour sa part, avait également développé et proposé des services d'épargne et de crédit aux associations et fédérations de regroupements paysans.

En effet, au 30 juin 1995, la caisse d'Esse a bénéficié de deux crédits d'un montant total de 26 millions de FCFA pour financer les activités économiques et sociales telles que la commercialisation du cacao, l'amélioration de l'habitat et l'éducation. La faillite de cette caisse découle d'un fort taux d'impayés (84%). De même, les difficultés rencontrées par cette caisse étaient également dues au manque d'étude de faisabilité préalable et à l'insuffisance relevée dans la sensibilisation auprès des bénéficiaires. On observe aussi que le Crédit Agricole du Cameroun pendant environ quatre ans ne disposait pas dans son organigramme d'une structure responsable des projets spécifiques au milieu rural.

En ce qui concerne le fonctionnement des autres banques étatiques, à l'instar du FONADER, BDC, etc, leur gestion administrative avait pris le pas sur la politique de production et de rentabilité, cela au mépris des normes de gestion. En outre, la faillite des grosses structures financières de l'Etat a suscité un recadrage stratégique en direction des structures décentralisées proches des populations locales afin qu'elles bénéficient directement des projets et programmes de développement financés par la coopération bilatérale et multilatérale. C'est le cas du Programme de Financement d'Investissement de Micro-réalisations Agricoles et Communautaires (FIMAC), financé par un budget global de 20,51 millions de dollars (14,6 millions de dollars de prêt de la banque mondiale, et 3,60 millions de dollars de don japonais. Le programme était exécuté en partenariat entre le MINAGRI (qui recherche le financement) et les structures autonomes et décentralisées de microfinance au niveau des régions et des départements (qui acheminent les fonds auprès des bénéficiaires). Au bout du compte la présence de nombreux intermédiaires, le détournement de l'objet du crédit alloué à d'autres fins, l'absence de formation des

populations aux techniques de crédit et du suivi des bénéficiaires du crédit rendent inopérante la durabilité de ce projet.

Enfin, d'autres projets gouvernementaux sont créés avec l'appui financier du FIDA. Il s'agit notamment du PADC, PNDP, PNDD, PRSSE, PPMF etc. A ce propos, le projet dénommé projet d'appui au programme national de microfinance (PPMF) lancé avec l'appui financier du FIDA, d'un prêt de 8,25 milliards de F CFA, a pour objectif d'appuyer les efforts de ceux qui soutiennent la lutte contre la pauvreté dans les zones défavorisées du Cameroun à travers le développement des établissements de microfinance. Ce projet demeure sans effet réel sur les groupes cibles après 6 ans d'exécution. Il risque de connaître le même sort que les projets antérieurs au regard de graves dérives managériales observées sur le terrain. Près de 70% de dépenses du budget ont été consommés dans les séminaires et le fonctionnement courant).

Depuis environ 35 années, le Cameroun a connu de nombreuses expériences de développement dont beaucoup se sont soldées par des échecs. La nouvelle loi sur les sociétés coopératives d'épargne et de crédit est en vigueur depuis 1992. Cette loi a apparemment réduit la main mise de l'Etat sur le secteur coopératif. Pourtant, à y voir de près, libéraliser le secteur n'est pas synonyme d'abandon ou de laisser-faire car il existe toujours la main invisible de l'Etat qui redistribue les cartes du jeu, les compétences et les rôles. Les Pouvoirs publics possèdent les ressources humaines, financières et techniques nécessaires pour inventer les modèles et les politiques agricoles efficaces dans le processus de développement en zone rurale.

Déjà à partir des années 1987, l'Etat camerounais en plein ajustement structurel, signe sous la pression des bailleurs de fonds, des contrats de performance avec des entreprises ou des sociétés sous son portefeuille. L'objectif est de supprimer lesdites subventions aux entreprises publiques et parapubliques responsables des déficits budgétaires. Pourtant, certaines de ces entreprises publiques et parapubliques consacraient des lignes de crédit au soutien des actions de financement et d'encadrement des secteurs d'activité en zone rurale au Cameroun. C'était aussi le cas de certains projets et missions de développement à l'instar du projet Nord-Est Bénoué (NEB) qui, grâce à une ligne de crédit de 250 millions de F CFA voté pour l'exercice 1993, a accordé des crédits d'équipement (matériel agricole, moulins, etc.), de fonds de roulement pour les banques de céréales et d'intrants agricoles aux populations rurales installées dans la vallée de la Bénoué. Enfin, la Mission de Développement du Nord-ouest (MIDENO), avec l'appui financier du

FONADER, a accordé aux coopératives du Nord-ouest un crédit de 597 millions de FCFA entre 1987 et 1990 (Bomda, 2000).

Malheureusement, cette politique agricole a été sacrifiée sur l'autel des politiques d'ajustement structurel (PAS) mises en œuvre par le gouvernement camerounais à l'instigation des institutions de Bretton Woods qui mettent un accent particulier sur les politiques de privatisation et de liquidation de telles entreprises. Celles-ci surviennent par manque de compétitivité des entreprises et surtout du gouffre financier que créent les entreprises dans le portefeuille de l'Etat camerounais. Parmi ces sociétés figurent en bonne place la SOCAPALM, la SODECAO, HEVECAM, etc. Les paysans des zones rurales ont été obligés de se prendre en charge ; d'où l'urgence pour les promoteurs privés de créer dans ces zones des institutions d'épargne et de crédit.

En définitive, la crise de gouvernance (crise sociopolitique et structurelle) est en partie la cause de la disparition des structures financières et d'encadrement des paysans. D'où la privatisation de ces sociétés publiques et parapubliques. Les institutions en charge de la gestion de ces structures ont faiblement ou pas du tout appliqué les règles de gestion selon les standards modernes. Que ce soit au niveau de la désignation des responsables ou de l'octroi des crédits, la logique politique, tribale, mafieuse et de cooptation a généralement prévalu sur toutes les autres considérations. À côté de cette forte implication politique et autre, on note la prépondérance de la logique de l'Etat-providence ou vache à lait.

Les crédits reçus étaient souvent considérés comme des dons de l'Etat, représentant ainsi leur « *part du gâteau national* ». Enfin, nous pouvons relever pour le dénoncer le diktat des institutions de Bretton Woods dans le choix et la transplantation des modèles et stratégies de développement « *passe-partout* » sans une emprise sur les réalités et les spécificités des zones rurales camerounaises.

C'est ici le lieu d'encourager le développement par l'approche participative de toute la communauté locale encadrée par les acteurs extérieurs (la société civile et l'élite urbaine et traditionnelle, les ONG, les bailleurs de fonds, etc.). Cette perception du développement est-elle adaptée aux zones rurales défavorisées du Cameroun ?

I.2- LA PERCEPTION LOCALE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Tout part de l'approche néo-libérale ou micro économie (à partir de 1973) qui prône le développement communautaire ou développement par le bas sous l'influence de Friedmann, Weaver, Stor et Todtling (1994). Cette idée est défendue par Dale W Adams et ses associés de l'Université de l'Etat d'Ohio. Ces auteurs privilégient l'amélioration du standard de vie d'une communauté grâce aux actions innovantes qui s'appuient sur le terroir, la culture et les compétences endogènes de cette communauté de personnes, liées par un même passé.

Au demeurant, dans l'histoire de l'humanité, l'évolution du processus de développement communautaire a invariablement consisté à chercher et à trouver des solutions aux problèmes posés au sein des communautés rurales en fonction des nouveaux enjeux. Ainsi, l'imagination créatrice développée par Yunus M. (1973), Warnier J P. (1993), Ela J M. (1990), Ekoka C. (1996), bien qu'elle s'exerce sous les tropiques et dans un contexte de crise économique et de pauvreté (Kengne Fodouop, 1999, 2001, 2003) devrait y trouver un champ opérationnel. Outre l'accent sera mis sur une bonne dose de bon sens et d'expériences vécues ailleurs (Bomda J, 2000) mais le respect des spécificités locales (Nowak M, 2001) devrait être de mise. Cette démarche peut être une piste à explorer pour accéder au développement. C'est ici qu'intervient notre approche du développement communautaire qui est non seulement matériel, économique mais aussi social. Il s'agit d'un développement à visage humain qu'exalte Yunus M. (Prix Nobel 2006) dans son combat en faveur des pauvres. Son approche du développement intègre les capacités entrepreneuriales basées sur les actions ontologiques et phénoménologiques. Celle-ci fait de l'innovation financière et partant des structures de micro crédit ou de microfinance des outils d'accès au développement des populations pauvres des zones rurales camerounaises.

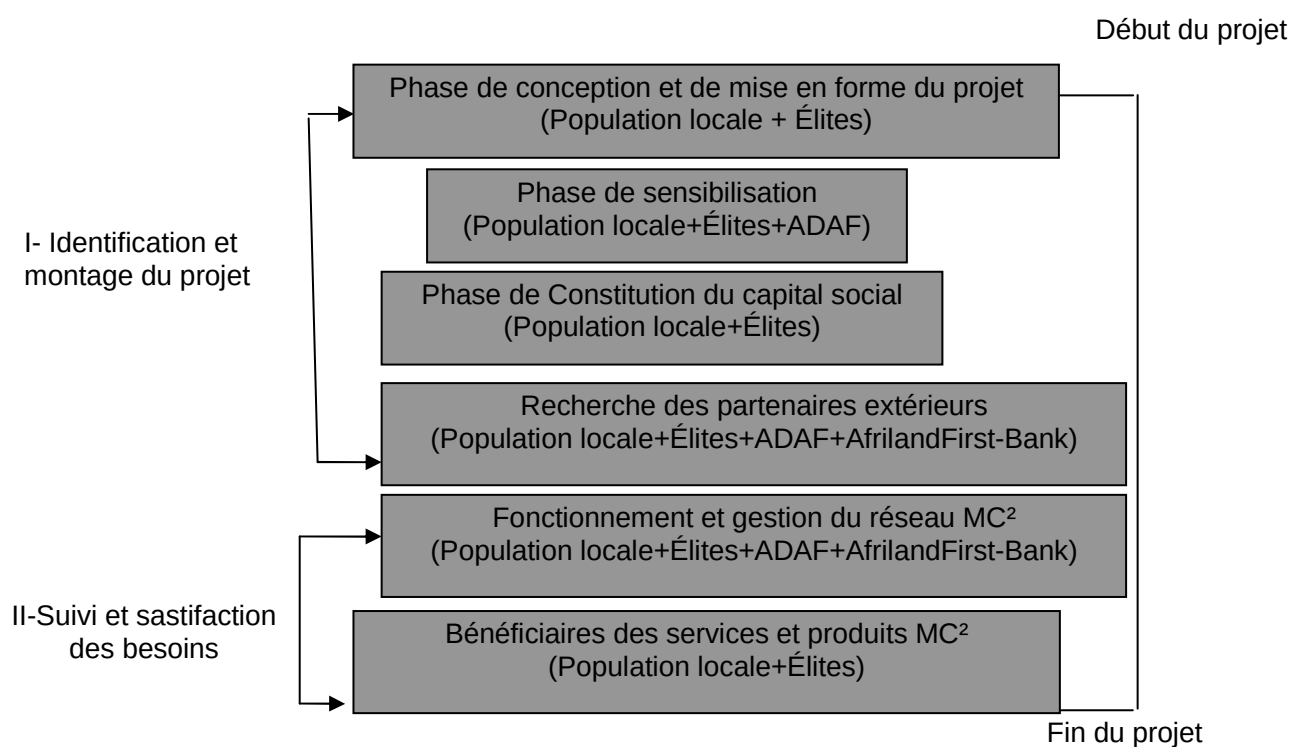
Les populations rurales, pour être en harmonie avec leur milieu naturel, utilisent une approche réaliste qui s'inspire du vécu quotidien et des expériences séculaires. Elles n'ont pas eu besoin des conférences, des sommets et autres forums sur le développement et le micro crédit (Halifax 2006) pour adapter leur mode de vie et leur système de production à des structures de financement adaptées à leurs besoins et à leurs us et coutumes. Les difficultés et vulnérabilités financières ont suscité trois comportements chez les paysans : la création, la co-gestion et l'adaptation des services et produits financiers et non financiers des EMF aux besoins et spécificités de leur communauté rurale. Ainsi, sur le plan socioéconomique, dès la baisse des prix des cultures de rente traditionnelles (cacao, café,

etc.), certains paysans, après avoir reçu du crédit, ont opté pour la pratique des cultures vivrières (pomme de terre, banane plantain, etc.) et maraîchères (tomate, légume, etc.). Ces cultures nécessitent moins de surface cultivable, moins d'intrants et de temps. La production agricole qui en résulte s'écoule facilement sur les marchés locaux et procure une forte valeur ajoutée aux agriculteurs et cela tout au long de l'année. Ce qui permet logiquement à ces paysans de rembourser l'emprunt contracté auprès de leurs créanciers et d'acquérir leur autonomie financière.

Les revenus issus de ces différents produits sont susceptibles d'améliorer le niveau et le cadre de vie des promoteurs et ce, de façon durable. À d'autres égards, pour supporter de façon pérenne ce type d'activité et augmenter la production, des structures de financement (microfinance) et d'encadrement du monde rural sont créées afin de compléter l'action des tontines et autres caisses populaires pour résoudre l'épineux problème de l'exclusion financière et partant du développement durable.

Le réseau des MC² (structure de micro finance) qui est d'ailleurs l'émanation volontariste de chaque communauté rurale du Cameroun, intègre dans ses missions, sa co-gestion et son fonctionnement, un modèle avec des variantes liées aux perceptions culturelles de chaque groupe ethnique. Pour tout dire, les activités financées en fonction des villages diffèrent et sont liées aux besoins des mutualistes, de la performance de la MC², des us et coutumes, de la gestion ou co-gestion de la micro banque et du type de garantie offert. Dans le modèle MC², la population est associée à la gestion que ce soit au sein du Secrétariat Exécutif, de l'Assemblée Générale, du Conseil d'Administration, dans le Conseil de Sages ou dans le comité de crédit. Cette gestion intègre les valeurs socio culturelles de chaque village MC². La population se trouve donc être au début et à la fin de son propre développement d'où son rôle d'actrice incontournable dans l'amélioration de son cadre et de son niveau de vie dans le territoire MC².

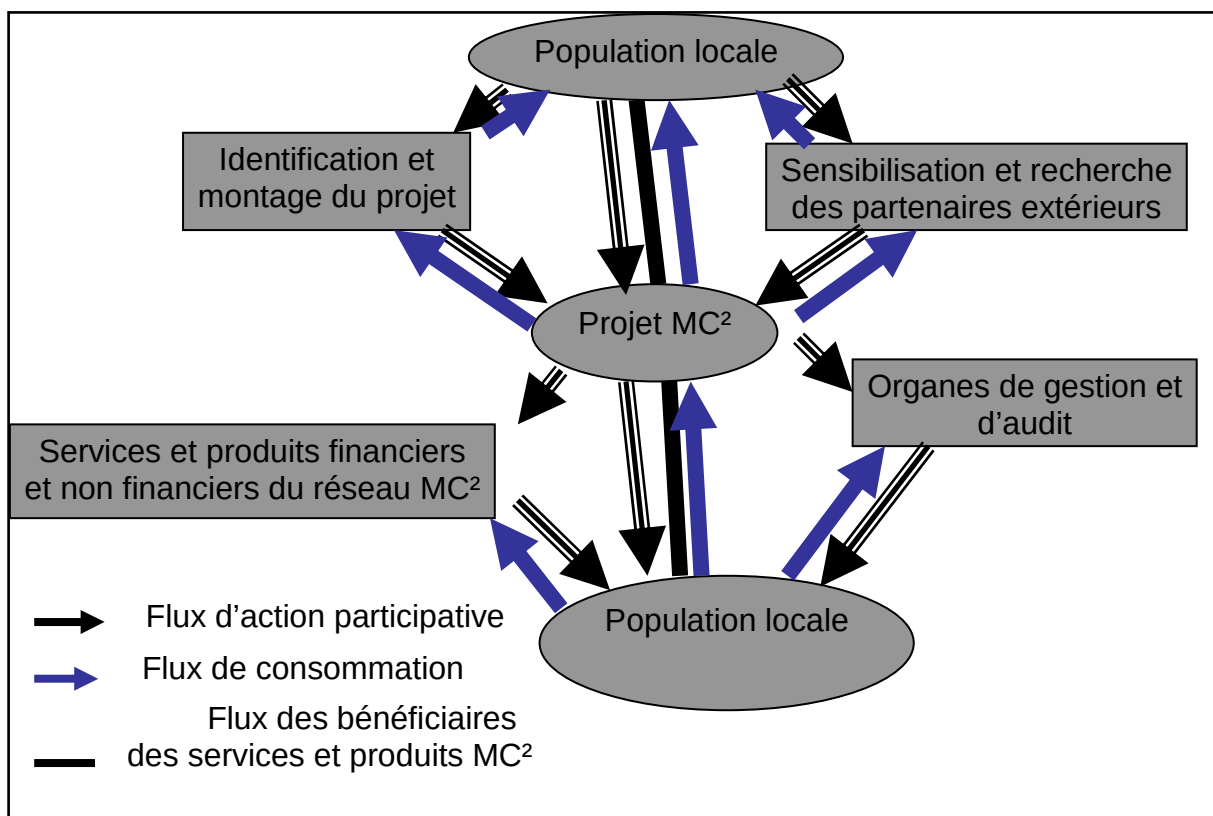
Le Modèle de participation et le modèle intégrateur mettent en exergue le rôle très actif des communautés de base dans les deux phases du projet : la population locale est associée à l'identification et au montage du projet de création de la MC² du village. Il en est de même dans la phase d'exécution et du suivi de la MC² car elle a son avis à donner tant dans le fonctionnement que dans la gestion de sa micro banque. C'est pourquoi, par rapport au modèle classique de développement, la population locale prend de la hauteur par rapport à sa position d'antan (passive et éternel assistée) et accède à celle très digne d'acteur et de co-productrice ou co-constructrice financière (Fouillet.C et als. 2007) de son projet de développement rural qui tient en compte l'amélioration des besoins de son vécu quotidien.



Source : Enquêtes de terrain, 2007

Fig. 14: *Cadre logique de la co-production ou co-construction financière inclusive du réseau des MC²*

Il ressort de la figure ci-dessus que les populations locales se trouvent au début et à la fin des constructions des agences MC² de leur village. D'où leur rôle de co-producteur permanent des services et produits financiers et non financiers dans les sociétés villageoises MC².



Source : Enquêtes de terrain, 2007

Fig. 15: *Co-production permanente et co-gestion intégrative dans les agences MC²*

Il se dégage clairement de cette figure 15 que le projet de création d'une agence MC² au sein d'une communauté villageoise est une initiative concertée, qui aboutit à un produit consensuel. C'est pourquoi, une fois cette structure créée, on note des flux relationnels dans la participation, la consommation tant pour les organes producteurs des services que pour les bénéficiaires desdits services et produits MC².

I.2.1- Les savoirs locaux en financement agricole

Au sujet de l'évolution et des performances des pratiques locales (tontines, groupe de solidarité et d'entraide, association de village, des élites, etc...) dans le financement des exploitations familiales agricoles (EFA) Rouchy J Y et Wampfler B. (2001) font savoir que : « dans un contexte de développement important et d'institutionnalisation de la microfinance, l'intérêt des regroupements en réseau est évident. Les réseaux progressent sous différentes formes (associations professionnelles nationales ou sous régionales, réseaux thématiques (d'innovation par exemple), réseaux de «leaders», réseaux de promoteurs ».

Mbarga J.(2001), dans ses travaux nous présente le processus de mise en place et de concertation des organisations paysannes. Il indique qu'au Cameroun, et surtout dans les régions du Centre, Sud et de l'Ouest, le concept d'organisations paysannes naît sous l'impulsion des petits groupes d'individus solidaires qui avaient ensemble les mêmes préoccupations (Groupes d'entraide, tontines, pêche artisanale, funérailles, etc.) s'associaient pour trouver des solutions à leurs problèmes individuels/communs de survie. Progressivement, ces cadres de solidarité sont devenus des espaces de grande mobilisation permettant de traiter plusieurs problèmes à savoir : l'augmentation de la production, amélioration de l'habitat, commercialisation et d'autres problèmes sociaux.

La méthode de résolution des problèmes de financement des unités d'exploitation agricole n'était pas la même et variait selon le statut du producteur. Il se crée ainsi une chaîne de solidarité autour des notables, des chefs de villages ou des responsables de communauté. Progressivement ces cadres de solidarité sont devenus des instances de grandes mobilisations permettant de traiter des problèmes liés au secteur agricole.

À titre d'illustration dans les deux cas de figure, nous pouvons mentionner l'union des groupements des producteurs agro pastoraux Bene de Mfou (UGPAP-BM) et l'union des groupements agricoles de LEMBE Yezoum qui avaient été développées par les ruraux comme stratégies leur permettant d'auto financer leurs EFA avant l'arrivée des structures d'appui (Mbarga J, 1999, 2000). De même Belle.D et al (1997), confortent cette vision et observent qu'avant l'arrivée des structures de financement, les producteurs menaient de manière plus ou moins organisée des activités d'autofinancement dans leur groupe. Ceci à travers : la caisse commune qui est une note de constitution de fonds pour d'éventuelles actions communautaires; la caisse d'épargne et de crédit, les champs communautaires dont les produits sont destinés à la vente pour le renforcement de la caisse commune et l'organisation d'entraide pour les travaux agricoles sur les champs individuels des membres.

Ces auteurs pensent également que le mode de financement des producteurs était l'épargne primitive c'est-à-dire celle collectée aux membres de l'organisation et reversée en fin d'année à chacun. Ce mode de financement présente des avantages parmi lesquels : la promotion de la solidarité des membres, le développement communautaire, l'assistance aux membres, l'épanouissement des membres. D'après Mbarga J.(1999), les modes d'organisation traditionnelle des activités ont toujours été fonction des logiques et s'enracinent dans la recherche des solutions aux problèmes pressants de subsistance et de coexistence pacifique. Pour mieux aborder la question de savoirs paysans, il serait indiqué

de s'appuyer sur les logiques et les motivations qu'ils développent face aux situations auxquelles ils sont confrontés dans leur vécu quotidien.

Parlant des stratégies sur les savoir-faire en financement agricole, Cheikh S. TOURE et al (1998) soulignent que, dans toutes les actions de développement durable menées sur le terrain, trois piliers indissociables sont à prendre en compte. Il s'agit des *technologies appropriées* dont la promotion et la vulgarisation sont soutenues par un processus dynamique de transfert du savoir-faire. À travers le renforcement des capacités locales ; la *participation communautaire* appuyée par tout un ensemble d'outils d'approches participatives pour aboutir à une implication effective de tous les acteurs endogènes de développement; les *mécanismes de financement* endogènes développés au niveau de la communauté pour aboutir à l'autofinancement des activités de développement de court terme, et le financement du secteur des EFA de moyen et long terme. Schématiquement, elle se présente comme suit :

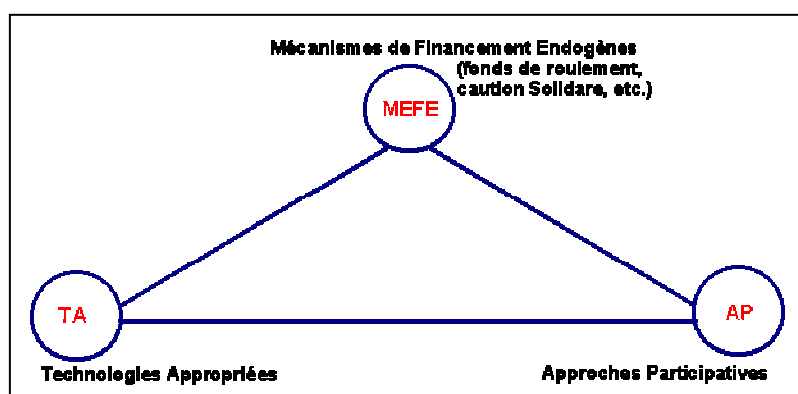


Fig. 16: *Mécanisme de financement endogène*

Au demeurant, la plupart des stratégies menées auprès des producteurs sont plus orientées sur le diagnostic que sur l'action (Baudoux E, 2000). Longtemps, les paysans ont été considérés comme le dernier maillon de la cascade de la vulgarisation. Un maillon à convaincre plutôt qu'un partenaire à écouter. Alors qu'il serait essentiel de bien analyser et de prendre en compte les pratiques locales (souvent anciennes) et les raisons d'aspiration ou de résistance au changement. C'est ce qui explique le bien fondé d'une prise en compte des besoins et de la demande en financement des producteurs agricoles et des autres acteurs ruraux.

I.3 ÉTAT DES BESOINS ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT DES PRODUCTEURS DANS LES EFA

Il est question ici pour nous d'identifier tous les besoins des producteurs ainsi que leur demande en financement pour l'optimisation des exploitations familiales agricoles. Nous allons aussi examiner les besoins et les demandes en refinancement des EMF, ONG et d'autres structures rurales.

I.3.1- Les Besoins de financement des EFA

Les besoins de financement des producteurs dans les EFA sont pour la plupart, des besoins de court terme et moyen terme. Les besoins de court terme se rapportent à l'acquisition des intrants (semences, engrais, pesticides) et du petit outillage agricole pour l'amélioration de la productivité. Ceux de moyen terme, sont des besoins de financement orientés vers la réalisation des investissements tels que la régénération ou création des plantations de cultures pérennes, la réalisation des aménagements hydro agricoles, ainsi que la mécanisation et l'acquisition des équipements (attelage, les motoculteurs, ...).

La construction des infrastructures de stockage et des équipements de transformation et de conservation sont éligibles au financement de moyen terme.

À côté de ces besoins qui sont essentiellement agricoles, l'exploitation familiale agricole exprime d'autres besoins en l'occurrence ceux de la scolarisation des enfants, la couverture des cas de maladie, le développement d'activités extra agricoles souvent beaucoup plus rentables à très court terme, l'amélioration de l'habitat et les dépenses au profit de l'organisation des fêtes et des deuils. En effet, Kenikou (2001) précise que, le financement des activités agricoles dans les EFA est confronté à une demande très peu maîtrisable concernant des petites unités de production. Le problème de financement de l'investissement et la modernisation de l'outil de production ne se pose qu'après qu'on ait résolu la question de la subsistance de la famille, en termes de financement des campagnes agricoles, l'obtention de crédit à certaines périodes de l'année pour la scolarisation des enfants, l'organisation des fêtes et des funérailles.

Une étude de faisabilité du MINADER de mars 2006, révèle que d'ici à 2015, la demande et les besoins de financement des producteurs pour les cultures pérennes à l'instar du cacao se chiffreraient à 112 milliards de FCFA. Ce coût inclut la régénération de 140 000 ha de plants de cacao. Si l'on prend également en considération les besoins de financement des séchoirs de cacao indispensables dans la région du Sud-ouest (Buea,

Muyuka, Limbé, Mutengéné) pour le conditionnement du cacao, le coût total est de 480 milliards de FCFA, ce qui équivaut à des besoins de financement de court terme de l'ordre de 49 milliards de FCFA et des besoins de financement de long terme de l'ordre de 80 milliards de FCFA (Financement du monde rural, 2007).

La même étude présente la situation actuelle des producteurs et laisse supposer que la quasi totalité des besoins sont ceux de court terme. Cependant, 90% de ces besoins pourront représenter la part du crédit et que 10% de ces besoins pourront être satisfaits par les producteurs eux même sous forme d'autofinancement.

S'agissant des crédits de moyen terme, 30% du coût de mise en place peut être considéré comme apport personnel des planteurs. Les besoins de crédits de court terme sont alors évalués à 44 milliards, alors que ceux de moyen terme sont de l'ordre de 1 milliard 120 millions de Fcfa. Quant au palmier à huile, il faudrait créer 110 000 ha de plantations villageoises avec une bonne application des engrais et des produits phytosanitaires pour un coût total de 14 milliards 300 millions de Fcfa (coût de conduite d'un ha = 130 000 Fcfa). À long terme, on planterait 70 000 ha de plantations villageoises, pour un coût total de 56 milliards de Fcfa. Considérons également que le coût d'ouverture de la forêt estimé dans la partie mécanisation agricole à 1 milliard 120 millions de Fcfa, et 3 milliards de Fcfa pour 1000 petites unités d'extraction de l'huile de palme. Ceci correspond à des besoins de financement de court terme de l'ordre de 14,3 milliards de Fcfa, des besoins de financement de moyen terme de 60 milliards 120 millions de Fcfa. En ce qui concerne les besoins de crédit de court terme, ils sont évalués à 13 milliards de Fcfa et ceux de moyen terme à 42 milliards de FCFA (financement du monde rural, 2007). Les coûts d'entretien de 8000 ha de plantations villageoises d'hévéa s'élèvent à 400 millions de FCFA, correspondant aussi aux besoins en financement de court terme.

Quant aux besoins de financement de moyen terme ; ils concernent les 4000 ha de nouvelles plantations à mettre en place par les petites et moyennes exploitations agricoles, ce qui correspond à un coût global de l'ordre de 6 milliards et plus 32 millions de FCFA de coût d'ouverture de la forêt avec des tronçonneuses. Les besoins de crédits de court terme sont de 360 millions, alors que ceux de moyen terme sont de 4,2 milliards de FCFA. D'après d'autres rapports du MINADER (2007) sur le financement du monde rural, les besoins de financement de court terme pour le café arabica sont estimés à 3 milliards 600 millions de FCFA correspondant à l'entretien de 40 000 ha du verger actuel dans le Mounjo et dans la région de l'Est. En ce qui concerne le café arabica, les besoins de financement s'élèvent à 1,5 milliards correspondant à la protection phytosanitaire de 30 000

ha de plantation. À moyen terme, les extensions et les replantations ne sont pas envisageables pour le café arabica à l'Ouest, néanmoins si la production augmente, un financement supplémentaire serait nécessaire à l'achat des décortiqueuses. Pour les cultures annuelles, les besoins de financement à court terme de la culture du coton sont concentrés sur l'acquisition des semences (4%), les engrais minéraux (58%), les herbicides (16%) et les insecticides (23%). Ces besoins s'élèvent à 23,1 milliards de FCFA, correspondant à l'entretien de 330 000 ha de plantation. A moyen terme, l'acquisition du matériel attelé et la petite motorisation seront nécessaires pour un coût estimatif de 3,200 milliards de Fcfa.

Dans le cas de la banane plantain, les besoins de financement concernent le remplacement du verger actuellement infecté (d'où le faible rendement) avec des rejets sains plus performants. Le besoin de l'acquisition des produits phytosanitaires est préoccupant. D'ici à 2015 (court terme), la mise en place de 225 000 ha de plantation de bananeraie dans les villages du Mounjo (Njombe-Penja, Melong) de la Iekie, de l'Est et des Grassfields coûterait près de 29,250 milliards. À moyen terme, il faudrait prévoir 400 millions de FCFA en ce qui concerne le coût des tronçonneuses pour l'ouverture des plantations en zones forestières.

Quant aux cultures de manioc, les besoins de financement à court terme dans les villages du Mounjo, du Nord-ouest, du Centre, du Sud et de l'Est concernent l'amélioration des rendements par l'utilisation des variétés améliorées résistantes à la virose. Pour atteindre les 172 000 ha d'ici 2015, une mobilisation de 6,880 milliards de Fcfa serait nécessaire. À moyen terme, la mécanisation serait nécessaire de même que l'acquisition de petites unités de transformation pour un coût estimatif de 2,9 milliards de FCFA.

Les besoins en culture du maïs dans les 5 zones agro écologiques du Cameroun mettent en application des techniques améliorées (semences, engrais, produits phytosanitaire) sur environ 500 000 ha, pour une production d'environ 2,2 millions de tonnes. La production de cette culture nécessitera un investissement de 63,700 milliards de Fcfa. À long terme, on y ajouterait le coût de stockage (3,6 milliards), le coût de transformation du maïs par l'acquisition des moulins (2,250 milliards) et le coût de la mécanisation (8 milliards), ce qui correspondrait à un besoin de financement global de l'ordre de 13,850 milliards de FCFA. Tous ces besoins bien qu'ils varient d'un village ou d'une zone agro écologique à l'autre, témoignent du caractère fondamental des ressources financières (sous forme de crédit) en quantité suffisante et au faible coût de transaction auprès des ruraux et des organisations paysannes (OP).

Lorsqu'on examine les besoins tel que décrit ci-dessus, il se dégage un certain nombre de questionnement à savoir : comment ces besoins ont-ils été évalués ? Par qui ont-ils été évalués ? Car on constate un tri à priori qui occulte de nombreux autres besoins de financement. Ce qui rejoint les préoccupations de notre recherche dont l'un des buts est d'évaluer avec les acteurs leurs besoins en financement et leurs priorités. Par ailleurs, si on n'accorde que des crédits pour des activités agricoles, quel impact cela pourrait-il avoir avec l'utilisation finale d'un éventuel crédit étant donné que les besoins peuvent inclure les activités connexes à l'agriculture, en l'occurrence : la scolarisation, les cas de maladies, d'autres services comme la commercialisation, etc ? Il devient donc important d'explorer des voies qui permettraient d'intégrer la notion de la multifonctionnalité de l'agriculture dans les systèmes de financement pour garantir la cohésion sociale et avoir un impact réel et effectif des actions de recherche action et de développement.

La fonction de financement doit être abordée avec une logique de multifonctionnalité de l'agriculture. Depuis plus d'une trentaine d'années, le Cameroun a connu de nombreuses expériences mutualistes dont beaucoup se sont soldées par des échecs. En général, les difficultés rencontrées étaient dues, à la faible prise en compte de la demande en financement des activités des ruraux dans leur diversité. Or la prise en compte de cette diversité peut contribuer de manière importante au financement de l'agriculture, par la diversité des modèles et des produits proposés : le financement des activités individuelles par crédit de campagne, le crédit de moyen terme, le financement au moins partiel des activités économiques des organisations paysannes, le développement de la capacité d'autofinancement par des services d'épargne adapté. C'est en encourageant cette diversité et non en préconisant un modèle ou une méthodologie dominante qu'il sera possible d'obtenir une meilleure couverture des besoins en milieu rural et favoriser la cohésion sociale. Dans les EFA, on partira davantage de la satisfaction des besoins domestiques à l'adaptation de l'environnement pour répondre aux enjeux des économies libérales.

I.3.2- La demande de financement des exploitations familiales agricoles

Parlant de la demande des EFA en fonction de la rente foncière et de la mécanisation, *RAUBEC, S (2001)* dans ses travaux, analyse des pratiques paysannes de gestion de trésorerie et leurs stratégies de financement de la traction animale. Elle démontre qu'à Mafa Kilda (Nord-Cameroun), le processus d'accumulation passe, dans la majorité des cas, dans un premier temps par l'obtention de revenus extérieurs ou ressources financières

supplémentaires pour accéder au foncier. Une grande priorité est alors donnée à l'appropriation foncière, vu que la situation foncière s'approche de la saturation, il n'est pas rare que les superficies acquises soient supérieures à celles que le «propriétaire» est capable d'exploiter.

La prochaine limite rencontrée par les exploitants est l'insuffisance de leur force de travail pour pouvoir aller au-delà d'une certaine superficie. En ce qui concerne les locataires, l'achat d'un attelage devient prioritaire pour le projet, vu que les coûts de location pèsent très lourds dans les budgets. Ce deuxième obstacle est surmonté par la mise en oeuvre de stratégies de financement qui permettent d'effectuer l'investissement malgré une capacité d'autofinancement très souvent bien inférieure à leur coût total. Une fois ce palier franchi, les exploitants peuvent continuer l'accroissement de la superficie cultivée qui entraîne une augmentation parallèle de la capacité d'autofinancement. Les investissements effectués ensuite concernent le matériel de culture attelée qui est diversifié et l'achat d'autres biens productifs qui peuvent apporter des revenus supplémentaires par la location, la construction et l'élevage bovin.

Pour des besoins en financement de la traction animale, l'étude des trajectoires a montré que si la première priorité d'une exploitation agricole qui s'installe à Mafa Kilda est l'accès au foncier, l'accès à la traction animale commence à jouer un rôle important dès que cette première barrière est franchie. Pour les bouviers, un attelage en propriété devient alors un objectif vu qu'avec l'augmentation de la superficie cultivée, les pertes de temps subies sur d'autres exploitations deviennent intolérables. Les locataires conçoivent en général encore plus rapidement un projet d'attelage en raison des coûts élevés de la location qui pèsent lourd dans leurs budgets. Deux exemples pris dans l'échantillon ont montré que si l'exploitation continue l'appropriation foncière sans s'occuper à temps de l'acquisition d'un équipement en traction animale, elle risque d'arriver dans une situation de stagnation. Suite à l'impossibilité de ne pouvoir augmenter la superficie cultivée à cause de l'accroissement du nombre de bouches à nourrir, il s'en suit une réduction progressive des revenus et de la quantité et qualité de la ration alimentaire du ménage de l'exploitant concerné.

Le rôle de la traction animale semble donc être tout à fait décisif. Or, il semble que la capacité d'autofinancement des chefs d'exploitation ayant des projets d'attelages (il s'agit normalement d'attelages bovins) est dans la majorité des cas trop faible pour permettre l'achat d'un seul coup de l'unité de traction et de la charrue. L'acquisition des attelages devient une procédure lente et pénible en l'absence d'un crédit aux animaux de traits. Ce genre de demande de crédit a d'ailleurs été largement manifesté par les

agriculteurs concernés. Comme l'intérêt pour la traction animale ne s'éveille normalement qu'après l'accumulation d'une superficie minimale jugée satisfaisante par l'agriculteur, la somme qu'il devrait contribuer eux-mêmes à la réalisation de leur projet n'est pas si faible que ça; en général elle varie entre 40 000 et 100 000 FCFA environ-le coût minimal d'un attelage bovin est de 170 000 FCFA.

Les possibilités de rentabilisation des attelages sont variées comme elles dépendent de la superficie que les chefs d'exploitation respectifs ont pu accumuler et de l'accès au foncier qu'ils pourront encore avoir dans le futur. C'est surtout sur ce dernier point que reposent un certain nombre d'incertitudes vu que le terroir approche de la saturation. Si l'on se réfère seulement à la capacité d'autofinancement des agriculteurs non équipés avec le projet d'attelage, qui fournit une indication sur la somme minimale que ceux-ci seraient capables de rembourser par année, les personnes les moins bien situées mettraient au maximum 4 ans (besoin d'un crédit long terme) pour s'affranchir d'une telle dette.

En ce qui concerne les locataires, la majoration de leur capacité d'autofinancement des coûts de location grâce à l'acquisition d'un attelage en propriété est certaine, la durée nécessaire pour le remboursement d'un crédit aux animaux de trait est alors estimée à deux ans pour les moins bien nantis du groupe. Par ailleurs, tant que le taux d'équipement reste plus ou moins faible, un facteur de rentabilisation supplémentaire est donné par la possibilité de réaliser des prestations de services avec les attelages.

Le produit recherché serait alors un crédit aux animaux de trait entre 70 000 et 140 000 FCFA environ à rembourser sur moyen à long terme (deux à quatre ans approximativement). Tant qu'un tel crédit n'existe pas, le crédit *Sodécoton* aux charrues est bien un outil pour les agriculteurs, parce qu'il leur permet d'étaler les dépenses et donc de combiner plusieurs investissements sur une campagne (accélération et intensification du processus d'accumulation), mais il ne permet pas de faciliter l'accès à la traction animale en propriété pour les personnes à capacité d'autofinancement plus faible. En effet l'achat d'une charrue ne devient intéressant qu'après l'acquisition des taureaux. Si celle-ci a été réussie par l'agriculteur, c'est qu'il a en général déjà une capacité d'autofinancement permettant l'achat d'une charrue même sans recours au crédit. D'ailleurs, l'utilisation du crédit équipement Sodécoton à l'intérieur de l'échantillon a été presque nulle ce qui s'explique par la présence d'une offre artisanale de charrues meilleur marché que le modèle proposé par la Sodécoton. En outre, qui sont les acteurs des initiatives à l'intérieur des territoires du réseau MC² ?

II- LES PROMOTEURS LOCAUX ET LEURS INITIATIVES DANS LES TERRITOIRES DU RÉSEAU DES MC²

Les agences MC² et leurs clients initient des réalisations économiques et sociales à travers les zones rurales du Cameroun. Nous orientons cette partie du travail vers la politique d'aménagement participatif dont la mise en oeuvre dans les territoires MC² est assurée selon la logique des promoteurs de projets ou des acteurs locaux. Par conséquent, les territoires MC² sont des reflets de lieux de pratique des activités, de pouvoirs et de prise de décisions.

II.1- LOGIQUES DES PROMOTEURS LOCAUX FACE AU DEVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE

Dans les projets de développement rural au Cameroun, les populations locales occupent une place de choix et à ce sujet, elles se doivent d'identifier leurs besoins prioritaires (système financier). Une fois les ressources financières et humaines mobilisées, ces populations se décident d'engager le démarrage du projet des banques communautaires. Les différentes agences MC² qui se créent à travers les villages du Cameroun en sont de parfaites illustrations. C'est ainsi que les populations rurales ont créé et transformé des tontines en coopérative agricole ou de commercialisation (coopérative des productrices de tomates de Ngaoundal et de Bambalang, coopératives de productrices de riz de Nso, de Tonga, de Santchou, de Yagoua, etc.) ou en mutuelle d'épargne et de crédit. Bon nombre de ces systèmes financiers décentralisés ont pour rôle de collecter les épargnes de leurs adhérents.

L'élite traditionnelle et urbaine (producteurs ruraux), sont aussi des promoteurs ou des acteurs internes du processus de création des structures microfinancières de leurs villages. Même si l'idée de création vient d'un individu, de plus en plus, cette idée s'étoffe et prend corps au sein des comités ou des cercles de développement et de réflexion du village. Quant aux promoteurs extérieurs (ONG, bailleurs de fonds, etc), depuis la mise en application des politiques d'ajustement structurel diligentées par les institutions de Bretton Woods, ces différents acteurs ont fait une percée importante dans le secteur de la microfinance au Cameroun, en ce qui concerne les activités d'appui conseil et de financement directe ou non des domaines d'activités du monde rural. À cet égard, l'ONG

ADAF-Microfinance assure la promotion et le suivi des agences MC² d'une part et leur facilite la recherche des sources de financement auprès des bailleurs de fonds nationaux et internationaux d'autre part (GASTBY, UE, GTZ, SOS faim, etc.).

Pour soutenir l'action des structures de microfinance, les bailleurs de fonds internationaux et surtout les partenaires internationaux (Fondation Friedrich Ebert, Fondation Charles Léopold Mayer) organisent régulièrement des séminaires de formation en technique bancaire de proximité ou d'ateliers internationaux sur la finance solidaire (finance solidaire et liens sociaux ; juillet 2002, Durban). A titre d'illustration, sur l'une des cinq composantes du projet de sécurité alimentaire exécutée par la direction de développement communautaire du MINAGRI, les bailleurs de fonds ont financé le programme FIMAC à hauteur de 17,6 millions de dollars dont un prêt de la banque mondiale (14,6 millions de dollars), un don japonais (3,0 millions de dollars).

La ligne de crédit destinée aux bénéficiaires (populations rurales défavorisées) a suivi le circuit des structures de microfinance (réseau MC², réseau CAMCCUL, etc.) que ce soit pour l'offre de crédit ou du circuit ayant trait au remboursement du prêt. À travers des enquêtes de terrain, il est possible de relever que des procédures d'intermédiation financière ont été respectées par le projet FIMAC et par les groupes de paysans. Ainsi, le projet FIMAC a accordé les crédits pour le financement des projets des groupes ruraux et les a domicilié dans près de 300 agences de structures de microfinance de proximité. Le groupe de paysans bénéficiaires avait ouvert dans ces mêmes structures microfinancières (reconnue par le FIMAC) de leur choix, un compte d'épargne où il devra verser au préalable sa contribution financière. C'est également par le biais de la même institution que les remboursements ont été effectués (dans un compte de reconstitution ouvert à cet effet).

II.2- LES STRATEGIES ET LES JEUX DES ACTEURS DU DEVELOPPEMENT DANS LES SOCIETES VILLAGEOISES MC²

Les promoteurs des agences MC² ont développé des stratégies aussi ingénieuses les unes que les autres dont l'objectif est de transformer d'une part le niveau et le cadre de vie des ruraux et d'autre part, d'acquérir des titres traditionnels et parfois de s'assurer une ascension politique certaine. À cet effet, les stratégies d'ascension et de maintien des acteurs économiques, politiques et sociaux sont multiples et leurs intérêts divergents dans les sociétés villageoises MC² du Cameroun. Dans le cadre de notre travail, nous avons

considéré aussi comme acteurs, les mutualistes : promoteurs de projets économiques et sociaux, les gestionnaires et les administrateurs des agences MC².

Au niveau des villages MC², les premiers acteurs sont d'abord des mutualistes et des GIC ou associations qui sont des bénéficiaires des services et produits des agences MC². Ainsi chaque mutualiste ou GIC initie des projets générateurs de revenus en relation avec les activités prioritaires de la communauté ou en fonction d'autres projets sociaux (amélioration de l'habitat, organisation des funérailles, préparation de rentrée scolaire, etc.). Toujours au niveau de la communauté, le personnel du secrétariat exécutif surtout le Secrétaire-Trésorier parvient à bénéficier de certains avantages liés à son statut au sein de la MC² : il devient par un concours de circonstance une personnalité importante au sein de sa communauté et à ce titre, il assiste dorénavant à toutes les manifestations officielles organisée par l'autorité traditionnelle, morale ou administrative sur l'étendue du territoire MC². Grâce aux missions de sensibilisation des populations aux différents produits et services MC² d'une part et de recouvrement d'impayés auprès des mutualistes d'autre part, le Secrétaire-Trésorier parvient à soigner suffisamment son image auprès des ruraux et des autres mutualistes au prix de se projeter comme un potentiel acteur politique majeur dans son village (il peut par exemple être candidat à une élection ou directeur de campagne d'un autre candidat). Ainsi, 40% d'entre eux ont joué un rôle important depuis 1997 sur la scène politique de leur village, en l'occurrence au cours des dernières consultations municipales, législatives et présidentielles.

Le poste d'administrateur, d'initiateur du projet MC² ou de grands mutualistes pour certains suscite une course au titre de notabilité au sein du village. Une fois anoblie, ou ayant un portefeuille ministériel, cet administrateur ou grand mutualiste arrive à créer et à alimenter une ligne de crédit à la MC² pour financer les secteurs d'activité de son choix au village. Parfois, certains membres du gouvernement entretiennent un fonds de commerce politique à travers l'octroi de multiples dons et créations de programmes en faveur des populations villageoises et des mutuelles communautaires de croissance de leur village.

Le repli identitaire de certaines élites urbaines au Cameroun en faveur de leurs villages d'origine revêt d'autres enjeux et surtout un enjeu politique. Sur le plan de l'analyse politicienne de l'élite, la création des agences MC² dans les villages camerounais est leurs réponses pour le développement autocentré prôné par les Pouvoirs publics qui les encouragent à investir dans leur localité d'origine. Toujours à mettre à l'actif de l'élite politique, investir dans son village est avant tout, un comportement citoyen et surtout une occasion d'asseoir et de confirmer son ascendant politique sur ses adversaires. Les

consultations électorales dans les sociétés villageoises MC², accroissent à certains égards le volume du portefeuille du crédit dans les agences MC². Certaines élites traditionnelles et urbaines (membres des organes de gestion de leur MC² ou non) mettent à la disposition des ruraux via la MC², d'importantes sommes d'argent pour financer plusieurs domaines d'activités rurales, dans l'espoir de s'attirer leur sympathie et d'obtenir leur suffrage lors des consultations électorales. On a parfois l'impression que les mutualistes et les autres ruraux sont pris en otage ou sont victimes du chantage de la part des états-majors des différents adversaires politiques en quête de promotion au poste politique ou administratif.

II.3- LES TERRITOIRES MC²: LABORATOIRE DE CONSTRUCTION DES JEUX DE POUVOIRS

Les nouvelles activités qui ne sont pas directement liées aux métiers agricoles dans les paysanneries camerounaises sont en partie influencées par les systèmes financiers décentralisés. Ces banques rurales y soutiennent financièrement les projets des activités de l'économie informelle ou de récupération. Les structures d'encadrement des ruraux et les autres services de base reçoivent aussi bien l'appui conseil et financier venant des Pouvoirs publics que des élites politiques et économiques originaires des villages camerounais.

À l'échelle du village et par extension à tout le réseau des MC², de nouveaux acteurs politiques, économiques et sociaux peuvent récupérer et baptiser à leur nom, des lignes de crédits ciblées à la MC² du village au profit de certains domaines d'activités délaissées. Ce « don » n'est pas une action de philanthropie à l'endroit des bénéficiaires, étant entendu que le portefeuille alloué à ce crédit est labellisé au nom du donateur. Dès cet instant, ce « bienfaiteur » attendra certainement le retour de l'ascenseur des bénéficiaires à travers des consultations électorales et la recherche d'accès à d'autres positions de pouvoirs. Ces nouveaux acteurs sont désormais en position de pouvoirs et leurs différentes largesses en faveur des ruraux orientent les choix et redistribuent les rôles et titres honorifiques au village et en ville, d'où leur titre traditionnel en plus de celui d'élite politique, économique, intellectuelle, etc. Ce jeu de redistribution et de réappropriation des cartes politico-administratives ainsi que l'accès aux attributs de noblesse ont des enjeux économiques, politiques et culturels au sein des sociétés villageoises MC². Les différents rôles joués désormais par ces nouveaux acteurs explicitent à souhait le caractère géostratégique et géo financier des agences MC² tant dans chaque village MC² qu'au niveau de la superstructure qu'est le Cameroun.

L'implication financière et technique du réseau MC² dans les programmes et projets de développement dans les villages du Cameroun fait de chaque agence MC², un laboratoire de réflexion et de proposition du modèle de développement par le bas (développement participatif). À cet égard, lors des consultations électorales (surtout municipales et législatives), le réseau des agences MC² et d'autres réseaux EMF pourraient constituer un lobby assez puissant au plan national, pour orienter les candidats à intégrer le plaidoyer du micro crédit pour tous et à moindre coût dans leur plan d'action et programme politique. Ainsi, dans les circonscriptions électorales où on a créé les agences MC²(ou d'autres EMF), les mutualistes, en fonction de leurs intérêts stratégiques pourront élire ou non des candidats aux postes d'élus locaux, en fonction de la prise en compte ou non des promesses électorales. Au regard de ce qui précède, à quoi renvoi l'image des agences MC² dans leur terroir ?

II.3.1- Le terroir MC², lieu de construction des indications géographiques

La référence au lieu d'origine (MC² de...) n'est certes pas une simple nomenclature pour distinguer les agences MC² les unes des autres. Mais, l'agence MC² est une sorte de prise en compte des effets de la culture et de l'environnement naturel sur le type de systèmes financiers décentralisés qui, au-delà des effets financiers et non financiers sur les clients et leurs activités, affirme son identité.

À certains égards, la construction des indications géographiques autour des agences MC² de chaque terroir constitue des arguments d'adhésion ou de marketing de toute la communauté villageoise entière au profit sa structure microfinancière. Il va sans dire que, l'association d'images ou de référentiels entre l'agence MC², ses différents produits, services offerts et son village d'origine est le « *label* » non officialisé dont bénéficie la banque du village dans l'imaginaire collectif des différentes représentations (en termes de qualité et performance des produits et services financiers et non financiers) que se font ses principaux mutualistes ou clients.

Enfin, ces indications géographiques témoignent de l'identité culturelle et résument l'ensemble des critères sur lesquels est fondée la construction de la réputation des agences MC². Cette réputation va au-delà des agences MC² et s'étend aux produits agricoles et autres produits dérivés financés sur crédit MC². De ce fait, cette procédure de qualification des agences MC² et des produits agricoles (et produits dérivés) de chaque village relève du construit social et représente des « *signatures sociales* » des populations sur leur terroir.

II.4. LE DEVELOPPEMENT LOCAL ET SA DIMENSION TERRITORIALE

Le développement local vise avant tout à valoriser les ressources locales au moyen, des énergies de la collectivité toute entière et de la synergie du milieu. C'est la combinaison de ces facteurs que VACHON B (1993) appelle « *la force endogène* ». Cet auteur situe l'événement déclencheur du processus de développement local à deux niveaux : une origine externe à la collectivité « *top-down* » et une origine interne à la collectivité avec en prime une dose de valorisation de la structure microfinancière (agence MC²).

La réappropriation de la co-gestion participative de l'inclusion financière grâce aux services financiers, non financiers et aux dispositions de cautions solidaires en fonction des us et coutumes par les gestionnaires des MC², a induit un processus de développement local dans les sociétés villageoises MC². Cette expérience pratique peut contribuer à enrichir la théorie du développement local participatif, notamment dans l'étude du lien entre valorisation des services financiers, non financiers et développement communautaire.

À travers l'étude du lien de cause à effet entre valorisation d'un système financier décentralisé (agence MC²) et le développement local, nous identifions l'innovation technique (financière) comme étant le point de départ du processus de valorisation. Après la prise de conscience des populations locales de leurs potentialités financières, matérielles, entrepreneuriales, techniques et des besoins, leur but est avant tout d'améliorer le bien-être des mutualistes, de leur famille, de la communauté entière et des conditions de pratique de leurs activités. Cette valorisation doit aboutir sur une qualification territorialisée afin d'imprimer à l'agence MC², l'empreinte de son terroir.

Quant aux facteurs internes, ils se caractérisent par des dynamiques territoriales, la réappropriation ou patrimonialisation collective, la mise en réseaux et la spécialisation des villages MC², des acteurs et des activités ou filières. En effet, chaque territoire MC² a ses dynamiques propres qui doivent être valorisées afin de constituer la part active des mutualistes et des populations locales qui les poussent à la réappropriation. Chaque agence MC² doit prendre la forme d'une patrimonialisation collective afin de dépasser le cadre conceptuel de la participation des populations locales, longtemps recherchée dans la conception des projets de développement jusque là et qui a montré ses limites, puisque dans beaucoup de cas, les bénéficiaires restent à l'écart du processus.

Ainsi, la réappropriation de la micro-banque communautaire (agence MC²) va au-delà de la participation en ce sens qu'elle exprime un niveau d'implication plus profond des populations locales ou mutualistes dans les actions de développement engagées au sein de

ce système financier décentralisé. Chaque agence MC² intègre dans ses organes de gestion (Conseil de sage, comité de crédit) des dignitaires et patriarches traditionnels et religieux. La gestion au quotidien est un mixage tenant en compte les valeurs culturelles de sa zone d'implantation (acceptation des garanties authentiques : objets d'art et d'anoblissement contre crédit aux mutualistes dans les MC² des régions de l'Ouest, du Nord-Ouest, etc.) pour le financement des activités propres au terroir. Toutes ces innovations confirment l'appropriation de l'initiative MC² par les populations rurales des villages MC². La figure 17 ci-dessous fait ressortir les interactions qui s'établissent entre les différents acteurs. Il en va de même de leurs motivations ainsi que des implications territorialisées qui aboutissent logiquement à l'amélioration des techniques et méthodes de production des activités rurales. D'où la construction du développement communautaire qui résulte d'un changement positif des conditions de vie des ménages, des groupes et même de la communauté sur le plan économique, social et territorial. La figure 17 déroule les étapes de cette construction.

Cette figure identifie le besoin de création et de valorisation d'une agence MC² afin de pallier au déficit de financement dont souffrent les promoteurs des activités rurales. Tout part d'une prise de conscience des potentialités et des qualifications des populations. L'intervention des acteurs locaux et extérieurs se transforme en action et les initiatives concertées qui en découlent aboutissent au changement de statut économique, social et territorial des bénéficiaires, d'où le développement communautaire. Au regard de tout ce qui précède, nous donnons raison à certains mutualistes qui pensent que le développement communautaire est tout ce qui concourt à la satisfaction des besoins vitaux : s'acheter tous les plaisirs de la vie, élever son rang social et aider les autres en répondant à leurs sollicitations ainsi qu'à celles de la communauté.

Au terme de cette réflexion dont l'objectif était de définir les stratégies d'intervention du réseau des agences MC² face à la problématique du développement durable en zone rurale. Après avoir revisité les différentes stratégies initiées par les Pouvoirs publics et les bailleurs de fonds dans l'approche classique du développement, nous avons examiné les faiblesses de ce modèle pour en proposer un plus opérationnel basé sur une perception locale du développement communautaire. Ici les villages MC² sont des laboratoires du développement avec la participation des individus, des ménages et des micro-entrepreneurs ou micro entreprises à toutes les initiatives sociales, économiques et culturelles du terroir. La réappropriation des agences MC² dans les zones rurales du Cameroun a induit un processus de développement communautaire et l'insertion des populations dans ce qui engage leur existence dans leur terroir.

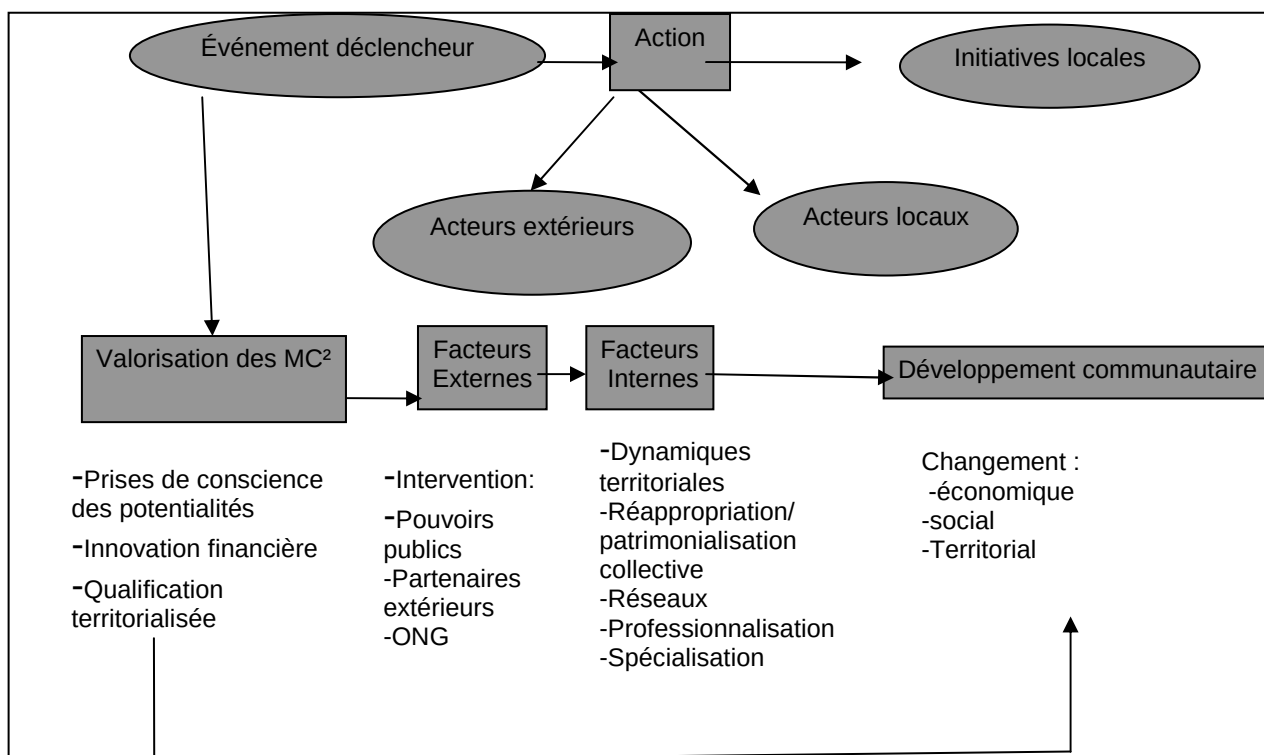


Fig. 17: *Étapes de construction du développement communautaire*

Ce type de développement ne peut être durable que s'il s'intègre dans le processus global de l'aménagement du territoire, découlant d'une vision politique volontariste des Pouvoirs publics (d'un cadre juridique clair) et de tous les acteurs intervenant dans les zones rurales. La figure 18 identifie les agences et caisses MC² et localise par conséquent les lieux de lutte de pouvoirs entre les élites politiques et soci-économiques dans les villages MC².

CONCLUSION PREMIERE PARTIE

L'étude portant sur la plate forme du réseau MC² nous a permis de connaître le mode de fonctionnement et de gestion des agences MC². Cette étude a également consisté à identifier les différents produits et services financiers et non financiers offerts par les MC² à ses mutualistes. A partir d'une approche culturelle du financement rural (approche différente de celle dite traditionnelle), les agences MC² tout en adaptant ses produits et services financiers aux besoins des mutualistes, placent son modèle de gestion basé sur la chaîne de solidarité au cœur de la problématique du développement communautaire.

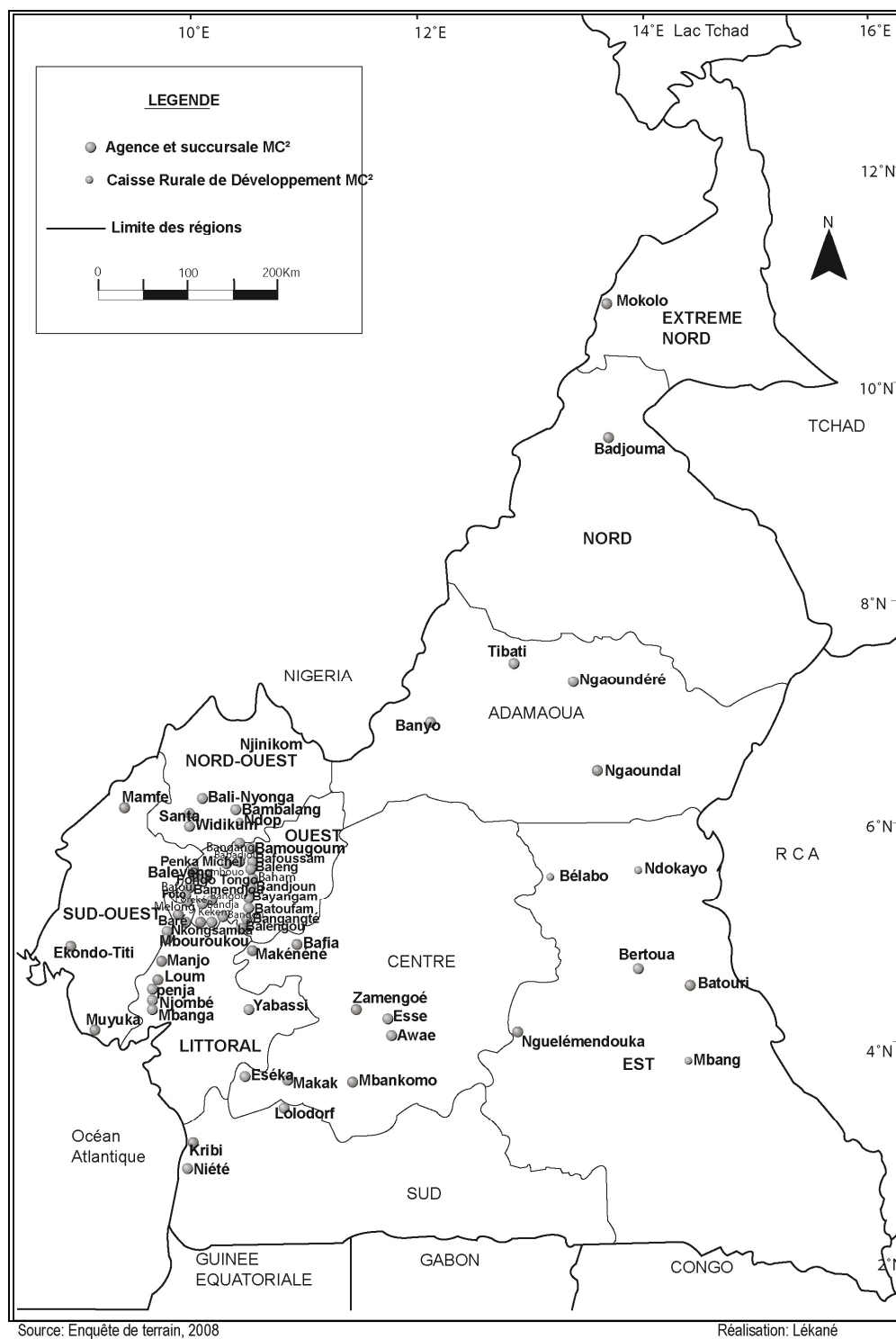


Fig. 18: Les agences et caisses MC², lieux de construction et des pratiques de pouvoirs

DEUXIÈME PARTIE

LES INITIATIVES DES MC² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN

DEUXIÈME PARTIE :

LES INITIATIVES DES MC² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN

INTRODUCTION

Les agences MC² apportent une contribution non négligeable au financement des projets économiques (individuels et communautaires) et sociaux (individuels et communautaires) dans les villages du Cameroun. Ces agences offrent une gamme variée de produits et services financiers en termes de services de dépôts, de crédits, de formation et de suivi-évaluation. Ces différents services financiers et non financiers assurent le financement des projets économiques dans le domaine de l'agriculture, de l'élevage bovin, caprin, ovin et piscicole, des projets commerciaux, de transport de biens et de personnes, des projets de création des centres de santé et de construction de logement secondaire. Les agences MC² ont-elles assuré efficacement l'offre de crédit au financement des projets économiques et sociaux dans les villages MC² ?

La deuxième partie concerne les initiatives des MC² dans les villages du Cameroun. Les données exploitées pour produire cette partie proviennent des sources documentaires sur le réseau MC², des observations directes, des entretiens semi-directifs avec des personnes-ressources des agences MC² et des services administratifs. Cette deuxième partie se scinde en deux chapitres. Le chapitre III identifie les cas de financement MC² de 11000 projets individuels et 8000 projets communautaires (bien ou mal exécutés) d'exploitation agricole, d'élevage avicole, porcin et bovin, d'exploitation piscicole, de création d'entreprises commerciales, de transport, du tourisme et d'artisanat. Le chapitre IV s'intéresse au financement de 200 projets de logements secondaires, 2050 projets de soin de santé, 1200 projets éducatifs et 2500 projets d'organisation des fêtes et de funérailles dans les 79 villages du Cameroun.

CHAPITRE III :

LE FINANCEMENT DES PROJETS ÉCONOMIQUES

Aujourd'hui les MC² ont financé dans les villages MC², de nombreux projets dans les domaines de l'agriculture (cultures vivrières et maraîchères), du commerce, du transport, du bâtiment, de l'artisanat, de l'élevage et du tourisme. L'année 1992 correspond à la période de lancement et de financement desdits projets dans la plupart des villages MC². L'ampleur de leurs interventions dans les différents domaines d'activité entre 1992 et 2008, indique une offre de 66% du crédit total, en faveur des gros projets économiques, générateurs de richesses et d'emplois. S'agissant du financement des campagnes camerounaises en général, les enquêtes de terrain menées par Foko en 1991 révèlent que 94,5% des sources de crédit permettant de financer les projets économiques, sont issues des emprunts obtenus auprès des institutions informelles et semi formelles. La répartition des crédits par secteurs d'activité en 2003 et 2008 dans vingt-et-une agences MC² nous présente l'état des besoins (en termes de demande de crédit) formulé par des promoteurs de projets.

En tenant compte des indicateurs de gestion orientée vers l'impact, chaque promoteur de projets économiques doit avoir à l'esprit le critère réalisable et rentable desdits projets dont l'apport a des répercussions positives sur sa vie, celle de sa famille ou de sa communauté. Comment se présente la situation du portefeuille de crédits en 2008 ? quel est le montant du crédit accordé ou le pourcentage enregistré au financement des projets économiques dans les domaines de l'agriculture, du commerce, du transport, du bâtiment, de l'artisanat, de l'élevage et du tourisme?

Pour tous projets économiques, le montant de crédit attribué aux entrepreneurs agricoles tient compte non seulement du dynamisme ou non de leurs promoteurs (mutualistes), mais également des zones agro écologiques variées des territoires MC². La figure ci-dessous présente les 5 zones agro écologiques, lieux où les différentes spéculations et cultures vivrières sont mises en valeur au Cameroun. Les agences MC² se servent de ces zones agro écologiques pour orienter la politique du crédit MC² et matérialiser la spécialisation du financement des projets économiques par régions. Au cours de ce chapitre, nous analysons le financement des projets économiques individuels et communautaires.

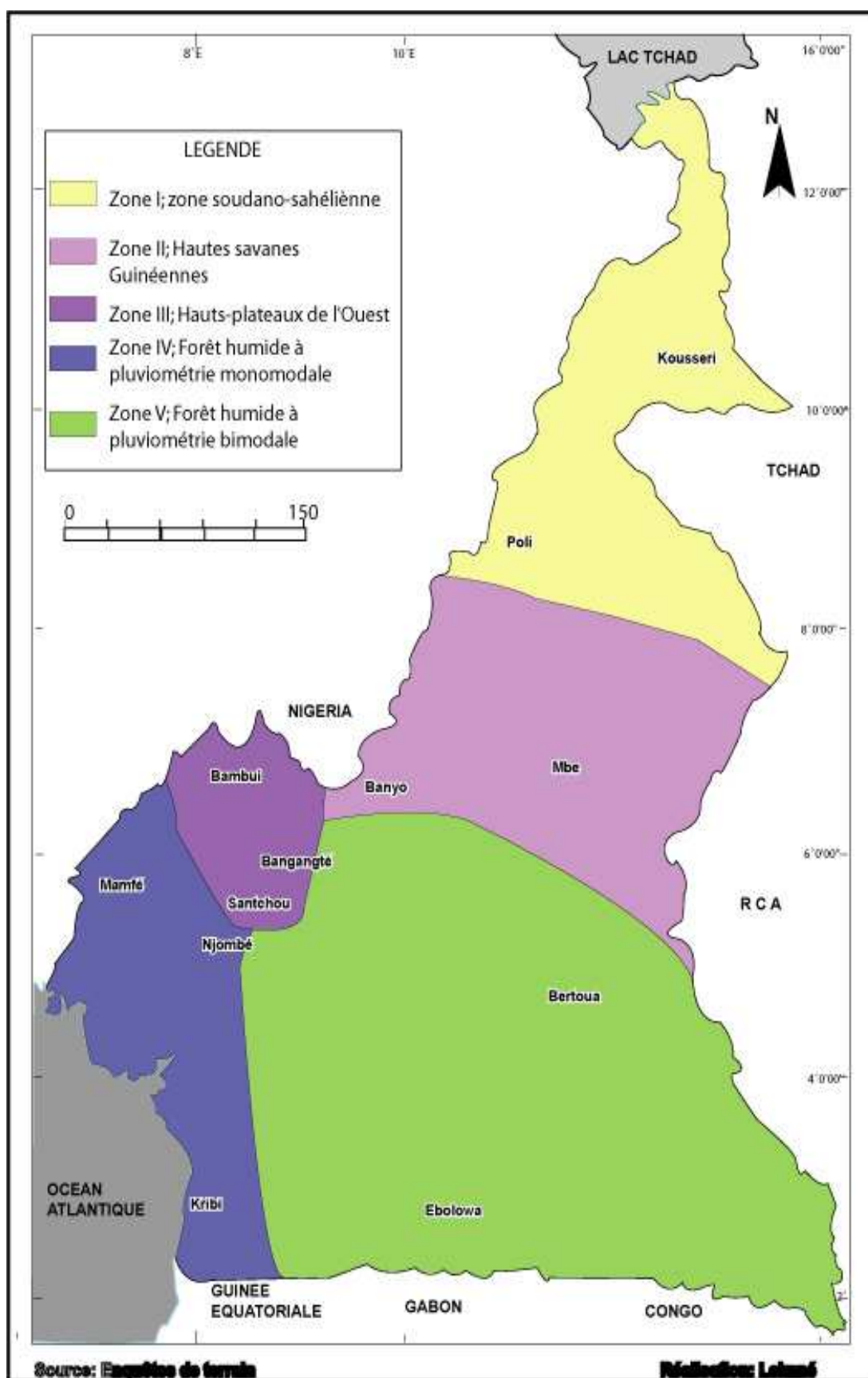


Fig. 19: Carte des zones agro-écologiques du Cameroun

I- LE FINANCEMENT DES PROJETS ÉCONOMIQUES INDIVIDUELS

Les 79 agences MC² ont orienté leurs différents financements en direction des projets individuels dans des projets agricoles, commerciaux, d'élevage, de pêche, du transport, du tourisme et de l'artisanat. De 1992 à 2008, les entrepreneurs ruraux, membres du réseau des MC² ont bénéficié des crédits individuels d'un montant cumulé de 7 milliards de FCFA. La prise en compte des cas de financement individuel des projets économiques dans la répartition globale du portefeuille de crédits dans le réseau des MC², est fonction de l'importance de la somme du crédit accordé et de son impact sur l'activité et la vie des promoteurs desdits projets. Les projets individuels d'exploitation agricole vont nous permettre de présenter des études de cas en termes de crédits MC² alloués aux mutualistes.

I.1- LES PROJETS DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

La diversité des espaces agro-écologiques et économiques, influencent le financement et l'encadrement des agriculteurs dans les villages MC². La pratique des activités agricoles dans les villages MC² est rendue possible grâce à la diversité des zones agro écologiques. La variété des sols et des zones climatiques qu'on retrouve dans ces villages sont d'ailleurs les supports de pratique et de mise en valeur des projets d'exploitation individuelle.

- **Les projets des champs de cultures vivrières et maraîchères**

Avant l'intervention financière des MC² dans les villages du Cameroun, les producteurs ruraux ne disposaient pas suffisamment de ressources financières pour créer des champs de cultures vivrières et maraîchères ou étendre les parcelles existantes. Afin d'aider les agriculteurs à atteindre l'autosuffisance alimentaire, la politique agricole du gouvernement camerounais a mis l'accent sur la libéralisation et la diversification des sources de financement et d'encadrement des projets agricoles. Pour venir en appui aux différentes sollicitations des Pouvoirs publics et des agriculteurs, en ce qui concerne l'offre de crédits aux micro réalisations et aux petites et moyennes entreprises agricoles, génératrices de richesse, les MC² et leurs partenaires ont créé des portefeuilles de crédits y afférents. La disponibilité du crédit a suscité chez les mutualistes une motivation supplémentaire pour la pratique du vivrier marchand à l'instar des cultures vivrières et maraîchères. Toutes les agences MC² soutiennent la vision du crédit de campagne agricole à travers l'offre de crédits individuels afin de favoriser le développement de ce secteur. À juste titre, les statistiques disponibles à l'ONG ADAF en 2008, relèvent que le domaine de

l'agriculture a bénéficié d'une enveloppe de 776.616.961 FCFA soit 39% du total des crédits MC² contre 31% en 2003. Ce pourcentage augmentera vraisemblablement à partir de 2009 grâce au projet PAD-MC², financé sur fonds PTTE en direction de la filière agricole.

Dans le cadre des missions des MC², l'accent est mis sur le financement des projets des exploitations agricoles de très court terme (6 à 9 mois) et de court terme (18 mois) en ce qui concerne les cultures à cycle végétatif court. C'est ainsi que les projets de cultures vivrières et maraîchères occupent le premier rang dans la répartition du total desdits crédits.

Les cultures maraîchères

Au niveau du portefeuille du crédit des agences MC² des régions de l'Ouest, du Nord-ouest, du Littoral et du Sud-ouest, les projets économiques de cultures maraîchères occupent la première place avec 25% du total des crédits accordés. Ainsi, les mutualistes producteurs du maraîcher sont capables de produire et d'écouler dans et en dehors de ces régions des milliers de paquets de légumes, d'aubergines, de laitues, de milliers de têtes de choux, de pastèques, de cageots variés de tomates rio et olivette, de sacs de 50kg de haricots verts et de carottes.

En plus du crédit consacré au financement des cultures maraîchères, lesquelles cultures bénéficient d'une combinaison de facteurs naturels favorables liés au sol, au climat, à la topographie et à la végétation. En fait, cette culture occupe les talwegs aux sols hydromorphes dont les apports d'alluvions venant des versants accroissent le volume et les horizons de ces sols. Ce sont, en général, des sols brun-foncés actuellement exploités pour les cultures des bas-fonds et qui font l'objet d'un important projet gouvernemental au MINADER (Projet des bas-fonds). La fertilité de leurs sols est médiocre en saison de pluie à cause de leur engorgement en eau au cas où il n'existe pas de système de drainage. La qualité de certains produits maraîchers devient médiocre à l'instar des carottes qui peuvent absorber assez d'eau et favoriser très rapidement leur état de pourriture. Comme les tomates, ces carottes sont susceptibles de perdre aussi leur valeur monétaire sur les marchés.

Cependant, la pratique des cultures maraîchères est propice en saison sèche, car, les sols hydromorphes peuvent maintenant être bien drainés sans un coût d'aménagement prohibitif et par conséquent, mieux engraisés par des fertilisants. Ces sols supportent des cultures à cycle végétatif court et la production des cultures s'effectue tout au long de l'année. L'humidité desdits sols et l'apport en amendements reçus des agriculteurs accroissent le rendement à l'hectare et le prix des carottes, de tomates, de légumes et de choux au niveau des marchés locaux et sous régionaux.

Pour la mise en valeur des cultures maraîchères et leur occupation spatiale dans les talwegs au Cameroun, les études menées par la division des statistiques du MINADER (2008) indiquent que 20% des bas-fonds sont réellement occupés sur l'ensemble du territoire. Nos enquêtes de terrain corroborent les chiffres de cette étude et affichent pour les villages de Baham, de Bambalang, de Ndelé, de Njombé-Penja, de Kekem, de Nguélémendouka et de Ngaoundal, des superficies comprises entre 28,7 et 40%. À titre d'illustration, au niveau du village Baham à l'Ouest du Cameroun, les talwegs y occupent 28.7 hectares et cette superficie est allouée aux activités de cultures maraîchères, soit 4.6% de la superficie total du village. C'est la raison qui explique la création et le financement par l'agence MC² locale dans ces espaces, des projets individuels d'exploitations agricoles de tailles variées à l'instar de celle du mutualiste « *Pavillon Vert SARL* », qui exploite deux hectares dans les bas-fonds du quartier Djemghoue du village Baham. Il y produit des cultures maraîchères (fenouil, carotte, tomate, pois, cerfeuil, céleri, choux vert, poireau, poivron, laitue scarole), des cultures vivrières (banane plantain, maïs) et des fruits (papaye, avocat, safout).



Photo 1: Parcelle d'aubergines à Djemghoué-Baham (Ouest Cameroun, Lekane, 22/12/ 2007)

Cette photo matérialise une parcelle de monoculture d'aubergines (1) mise en valeur dans la grande exploitation agricole du mutualiste « *Pavillon Vert* ». Le projet d'exploitation agricole est orienté vers la production des légumes cultivés dans les bas-fonds des régions de l'Ouest, du Nord-ouest, du Littoral. Ces légumes, parce que très appréciés par les populations citadines et expatriées vivant au Cameroun, ont une forte valeur ajoutée sur les marchés ordinaires et dans les grands supermarchés de Yaoundé et Douala. Ce type de projet individuel trouve facilement du crédit dans les agences MC² de ces régions. C'est le cas des projets d'exploitation de cultures de laitues et de choux illustrés en planche I.

Planche I: Projets individuels des exploitations de cultures maraîchères financés sur crédit MC²



Photo 2 : Parcelle de laitues et de légumes à Banka-Baham (Ouest-Cameroun, Lekane, 22/12/ 2005)

La photo ci-dessus laisse apercevoir un espace cultivé dans un talweg du village Banka (Baham). Il s'agit d'une parcelle de cultures de laitues et de légumes qui est mise en valeur tout au long de l'année, d'où un aménagement conséquent du système d'irrigation (1) grâce au crédit MC². En (2), ce sont des plants de laitues sortis des pépinières (4) nouvellement repiqués. On observe enfin des légumes en maturité (3). Ces cultures maraîchères sont des sources de revenus et un gisement d'emplois pour les populations rurales et péri-urbaines du Cameroun.



Photo 3 : Projet individuel d'exploitation agricole de culture de choux à Nkhong-ni / Dschang (Ouest-Cameroun, Lekane, 22/12/2005)

La photo 3 illustre une parcelle de choux (1) en maturité. La périphérie de cette parcelle est bordée de manguiers (2), d'avocatiers (3), de kolatier (4) et d'eucalyptus (5). Ces arbres fruitiers et bois d'œuvre servent de haies vives et de limite du champ. La reconversion de telle parcelle pour promouvoir les projets de cultures maraîchères justifie les mutations agricoles survenues dans les villages MC², depuis le début des crises structurelle et conjoncturelle des années 80. En outre, les projets d'exploitations agricoles ont régulièrement besoin de la fumure animale et c'est ce qui justifierait l'engouement des

agences MC² à accorder aussi des crédits individuels aux promoteurs de projets d'exploitation d'élevage avicole, porcin et bovin.

I.2- Les projets des exploitations d'élevage

Dans le cadre des projets d'élevage, nous analysons les financements de projets individuels d'élevage avicole, porcin et bovin.

- **Les projets d'exploitation d'élevage avicole, porcin et bovin**

Jadis, la production animale dans les villages MC² avait pour finalité première la consommation et non le relèvement des revenus du paysan. C'est ainsi que chaque famille ne pouvait posséder qu'un nombre très modeste de poules, un à deux porcs et quelques chèvres. Mais aujourd'hui, on note avec satisfaction une intense activité et un intérêt croissant des mutualistes MC² et d'autres éleveurs, pour le montage des projets et des exploitations des activités d'élevage. A cet effet, les agences MC² ont créé une ligne de crédit pour soutenir spécifiquement les projets individuels des exploitations d'élevage (de porcs, de poules de ponte, de chair et d'élevage bovin) dans les villages MC² du Cameroun. En 2008, des crédits d'un montant de 17.727.185 francs CFA ont été accordés par le réseau MC² au financement des projets individuels de petit élevage et de celui du gros bétail.

- Les projets du petit élevage

Il convient de préciser que le petit élevage est une activité qui se pratique dans toutes les campagnes d'implantation des agences MC². Cette activité regroupe l'élevage traditionnel, semi traditionnel et moderne. Les projets considérés ici se caractérisent par un élevage de case qui est constitué de poules, de canards et d'oies, enfermés dans des poulaillers collés à la case pendant les semailles. Toujours à l'actif de ce type d'élevage, on observe dans une porcherie en bambou ou en déchets de bois, construite non loin de la concession, un à quatre porcs qui sont engraisés aux déchets de cuisine, aux déchets des cultures vivrières, maraîchères et aux plantes fourragères (surtout dans les villages MC² des grassfields). Deux à quatre chèvres attachées aux arbustes dans des parcelles en jachère ou dans des embouches.

Bien que cet élevage fournisse des revenus substantiels aux promoteurs, il présente des lacunes dues à la trop longue période de croissance des animaux et au non respect des normes zootechniques. C'est au cours des périodes de fêtes de fin d'année et d'organisation des funérailles (décembre-février) que les prix de ces animaux augmentent de façon exponentielle à cause de la forte demande. La planche II montre des projets individuels d'élevage avicole et d'engraissement de lapin.

Planche II: projets économiques individuels d'élevage de poules de chairs et de lapins



Photo 4 : Elevage semi-traditionnel de poules de chair à Baleng (Ouest- Cameroun, Lekané, 19/12/2006)



Photo 5 : Activité individuelle d'engraissement de lapins financée par la MC² de Baham (Ouest-Cameroun)

Concernant la photo 4, les matériaux utilisés pour la construction du poulailler dont des bambous de raphiales (2) et des planches d'eucalyptus (3) sont à 95 % prélevés dans l'environnement du village Baleng. Ce qui diminue le coût d'installation du projet. On observe sur la photo, l'éleveur entrain de nourrir ses poulets (1). Les aliments sont servis dans les paniers confectionnés avec des nervures de raphiales. Les vaccins et les vitamines de croissance sont mélangés à l'eau que l'on aperçoit dans des abreuvoirs de fortune (seaux de 15, 10 litres (4) renversés dans des plateaux de service). Le faible montant du crédit (300 000 FCFA) obtenu par ce mutualiste du village Baleng est à l'image du faible coût de production et de l'activité de son projet d'élevage de poulets de chair. La photo 5 montre des projets d'élevage de lapins. Les loges de lapins que nous observons sont fabriquées en matériaux locaux (bambous et aux planches d'eucalyptus (1)). Les bambous et les planche sont reliés entre eux par des clous pour permettre la subdivision en plusieurs loges (2) abritant un lapin (3) et une lapine. La numérotation des loges permet à l'éleveur de respecter la consanguinité qui est la cause d'épidémies chez ces petits ruminants

L'expansion des projets d'élevage dans les zones rurales du Cameroun est liée à la forte demande d'une population sans cesse croissante en protéines animales. À cela s'ajoute aujourd'hui « l'industrie du deuil », d'organisation des funérailles et des surprises-parties qui nécessitent une importante consommation des produits d'élevage dans les villes et dans les communautés MC². Les projets d'élevage de certains petits ruminants sont de plus en plus encouragés dans les villages. En plus du financement des exploitations des petits ruminants dans les régions de l'Ouest et du Nord-ouest, les agences MC² accordent une part

considérable du crédit aux projets individuels d'élevage du gros bétail dans les régions du grand-nord.

- **Les projets d'élevage du gros bétail**

Les régions de l'Adamaoua et du Nord-Cameroun sont des zones par excellence de l'élevage bovin. Les mutualistes s'intéressent aux projets d'élevage traditionnel, semi-moderne et d'élevage d'engraissement. Ces projets prolifèrent grâce au financement des crédits MC² et aux conditions naturelles favorables. Les conditions naturelles sont caractérisées par un climat de type tropical et soudano-sahélien qui conditionne une végétation de savane dont les espèces végétales sont mieux appréciées par le bétail. À Ngaoundal et à Badjouma, le domaine de l'élevage se caractérise par trois types d'élevage : traditionnel, semi-moderne et transitoire.

L'élevage traditionnel du gros bétail est pratiqué par près de 70% des petits éleveurs, c'est-à-dire ceux qui ont moins de 150 têtes de bœufs. Ces éleveurs reçoivent 49% des crédits MC² alloués au financement des différents projets d'élevage. C'est au gré ou caprice des saisons et à l'air libre que se pratique l'élevage traditionnel. Le rapport 2008 du MINEPIA en ce qui concerne l'élevage traditionnel et ses acteurs confirment ces statistiques et, indique que ce soit à Danfili ; Bibeka ; dans l'Adamaoua et Tchiboua ; Ngong ; dans le Nord, ce sont les jeunes propriétaires ou des salariés, âgés de 10 à 25 ans pour la plupart qui pratiquent ce type d'élevage traditionnel. Leur bâton aux épaules et, suivi d'au moins un chien, ils parcourent les villages MC² du grand-nord Cameroun à la recherche du pâturage et des points d'eau pour le bétail. Parfois, les animaux sont laissés en divagation sans maître avec toutes les conséquences qui s'en suivent pour ce qui est de la destruction des cultures et du vol de ce bétail. Les longs trajets exposent souvent les animaux à des risques de maladie et aux divers accidents.

En plus, des efforts physiques influencent négativement la croissance, la reproduction et la qualité, la quantité du produit laitier des vaches. Généralement les acteurs de l'élevage traditionnel n'ont pas suffisamment de ressources financières. Pourtant le crédit devrait amener ces derniers à moderniser et à rentabiliser leurs projets. 20% du crédit total reçus par les éleveurs des agences MC² du grand-nord ont servi à l'amélioration de la qualité et de la quantité des plantes fourragères qui sont de très médiocre qualité en saison sèche (janvier-avril). Il en est de même de 30% du crédit total MC² qui ont à 25 promoteurs de projets d'élevage de financer le suivi sanitaire du bétail par le vétérinaire. La production laitière qui est artisanale et faible a besoin de plus de 3% du crédit total MC² alloué à cette

activité. Elle reste en deçà de ses capacités réelles au vu de l'importance du cheptel bovin et de la quantité de lait disponible (moins de 500 litres de lait par jour pour 150 vaches laitières). Le crédit à intérêt est une notion qui n'est pas intégrée dans les valeurs culturelles des éleveurs traditionnels de l'Adamaoua, du Nord et de l'Extrême-nord du Cameroun. Du point de vue culturel et psychologique, l'intérêt « *riba* » est interdit par le coran car, il avilit l'homme, l'appauvrit et le rend esclave de la personne ou de la structure qui lui a emprunté ou octroyé du crédit. Par conséquent, au sein de la communauté, le bénéficiaire est ravalé au rang de sous homme, c'est-à-dire incapable de s'assumer d'où leur méfiance du crédit.

Il se pose le problème de l'éducation et de la formation de ces éleveurs au bien fondé du crédit afin qu'ils se départissent des pseudo-valeurs pour s'ouvrir au monde et d'adopter les innovations (financières), qui seront les instruments de la modernisation de leur secteur d'activité. C'est le gage d'un élevage qui libère et améliore les conditions de vie de son promoteur ainsi que celles de sa famille. En outre, notons avec satisfaction que les projets individuels de pisciculture des mutualistes dans les régions du Littoral, du Sud et du Sud-ouest sont également financés par les agences MC² de ces localités. Le cumul du crédit est de 55 millions de FCFA. En plus du financement des projets individuels d'élevage, les agences MC² de Campo, de Kribi, de Bambalang accordent aussi des crédits aux projets piscicoles.

I.3- FINANCEMENT DES PROJETS D'EXPLOITATION PISCICOLE

Le financement des projets piscicoles concerne les captures des produits halieutiques, l'achat du matériel de capture, et la construction des étangs piscicoles.

- **Les projets de capture des produits halieutiques**

Les agences MC² jouent un rôle primordial dans le financement des activités de pêche dans certains villages du Sud, du Nord-ouest et de l'Ouest. En plus de la sécurisation de l'épargne des mutualistes, les agences MC² de Kribi, de Campo, de Bambalang et de Bamenjin ont offert plus 95 millions de Francs CFA de crédit pour financer les équipements et le matériel de pêche. L'activité de pêche bénéficie des conditions naturelles favorables, avec l'ouverture des campagnes de Campo, de Kribi sur l'Océan Atlantique, celles de Bambalang, de Bamenjin sur le barrage de retenue. Les enquêtes de terrain permettent de distinguer deux types de pêche selon les moyens financiers disponibles, les techniques et les

méthodes utilisées par les différents acteurs de cette activité. La pêche artisanale est pratiquée sur les plages des ports de pêche de Mboa-Manga, de Ngoé-Lohové et des berges de barrages de retenue de Bamenjin, de la Mapé, de Bambalang et de Lagdo.

Le matériel utilisé par ces petits pêcheurs est constitué essentiellement de pirogues à pagaies et de filets. Bien évidemment, les prises sont parfois très maigres pour satisfaire les multiples besoins fondamentaux de ces pêcheurs. Le rendement étant très bas, les revenus issus de la vente ne peuvent guère améliorer leur niveau, leur cadre de vie et de travail. En dehors de la pêche artisanale, on remarque en bonne place l'action de la pêche individuelle semi moderne. La planche III ci-dessous projette l'image de ce type de pêche dans les cours d'eau de certains villages MC²



Photo 6 : Pêche individuelle à l'épervier à Bambalang (extension du barrage de bamenjin, Lekané, 17/05/2007).

Le matériel de pêche est rudimentaire et les prises sont médiocres car les pêcheurs continuent de pratiquer la pêche à l'épervier. L'agence MC² de Bambalang devrait désormais accroître le volume des crédits en direction de ce type de projet afin de le moderniser pour enfin améliorer le quotidien des pêcheurs. La pêche est la deuxième activité après l'agriculture dans ce village qui reçoit des crédits de la MC².

Planche III : Pêche individuelle semi-moderne financée par les MC²



Photo 7 : Vue des préparatifs d'un départ pour la pêche en haute mer (Lekané, 16/04 /2005. 13h 30 mn).

La plupart du matériel de pêche suivant : Filet (1), caisse froide (2), moteur hors-bord (3) a été financé sur crédit MC². Cette photo illustre les préparatifs de départ pour la pêche en haute mer et au confluent du Dja et de la Lokundje. Ces pêcheurs vont en mer chaque mercredi après-midi et reviennent samedi au petit matin.



Photo 8 : Retour des pêcheurs au port de pêche de Ngoé-lohové –Kribi (Lekané, 19/04/2006. 7h 30mn)

Cette photo montre des pêcheurs ou ouvriers-pêcheurs (2) de retour de la haute mer. Ils vident sous l'œil vigilant du patron, la caisse froide de contenu des poissons-bars (1),

En somme, il est à préciser dans le financement des activités piscicoles que les agences MC² accordent les mêmes facilités d'accès aux crédits tant aux promoteurs des projets individuels de la pêche traditionnelle que de la pêche semi-moderne. Quel est le volume du portefeuille de crédit qu'accorde le réseau MC² au secteur du commerce ?

I.4- Les projets de création d'établissements commerciaux

Le secteur du commerce de par sa diversité en termes d'activités créées, le nombre de mutualistes qui s'y activent, occupe le deuxième rang du portefeuille des crédits au sein des agences MC². Les statistiques relevées auprès de 79 MC² affichent le montant de 665.519.687 Francs CFA, soit 34% du crédit total accordé aux mutualistes-commerçants pour l'année 2008 contre 39% en 2003. On constate donc une baisse de 5% en ce qui concerne le crédit du portefeuille du secteur commercial, 5 ans plus tard.

- **Les projets individuels d'entreprises commerciales de vente des produits agricoles, d'élevage et de pêche**

Les projets individuels qui sont financés sur crédit MC² concernent les projets de commerce de détail des produits agricoles et équipements agricoles. Les agences MC² des régions de l'Ouest et du Nord-ouest ont accordé à 500 mutualistes au cours de l'année 2008, un crédit cumulé de 466 millions de FCFA pour financer le petit commerce de détail de vente des produits maraîchers, vivriers et d'élevage. Ces produits agricoles concernent la vente de tomates, de choux, des régimes de banane plantain, des filets de macabo, de pommes de terre, de patates et des alvéoles d'œufs. Les photos 9 et 10 montrent des projets d'entreprises de commerce des produits agricoles.



Photo 9 : Petit commerce individuel sur étal des produits agricoles et d'élevage à Baham (Lekané, 12/12/ 2007)



Photo 10 : Petit commerce de détail à même le sol des produits maraîchers à Foumbot (Lekané, 12/12/2007)

Les photos 9 et 10 laissent apparaître la taille de l'activité commerciale qui est fonction du montant de crédit reçu dans les agences MC². A partir de nos enquêtes de terrain, nous constatons que 70% des ventes directes aux consommateurs et aux utilisateurs finaux des produits agricoles s'effectuent sur une petite unité spatiale, qui va de l'étal disposé à même le sol (dans les marchés, sur les devantures de maisons, le long de routes ou sur les trottoirs) aux échoppes, aux boutiques, et aux alimentations situées dans de moyennes ou de grandes zones d'influence.

Les moyens ou les grandes surfaces de commerce de détail d'outils agricoles mettent à la disposition des clients : des arrosoirs, des pousse-poussettes, des brouettes, des pulvérisateurs, des mangeoires et des abreuvoirs. On relève que 15% du total de ces crédits vont aux commerçants qui disposent des dépôts de vente des semences agricoles, de pesticides, d'engrais, de provendes. Enfin, 3% du crédit est accordé aux projets individuels d'entreprises commerciales des mutualistes, détenteurs d'ateliers et des comptoirs de prêt-à-porter, des comptoirs des biens de consommation en l'occurrence : des boissons gazeuses et alcoolisées, des produits de boulangerie et des charcuteries, des biens d'équipement à l'instar des postes téléviseurs, des radios et des appareils électroménagers. Au cours des enquêtes menées sur le terrain entre 1992 et 2008, il en ressort que le projet d'entreprise de commerce fait partie de l'une des composantes de la double activité que pratiquent 80% des mutualistes MC² de la région de l'Ouest, du Nord-ouest et du Sud-ouest. La photo 11 ci-dessous fait observer la pratique des activités individuelles de vente des produits de pêche.



Photo 11: Projets individuels de vente des produits de pêche (Lekané, 18/O4/2004)

Cette photo laisse voir un marché de plage à Kribi où on aperçoit des Vendeuses (1) assises derrière des tas de poissons (sardines, fritures et machoirons) (2). Le reste des marchandises se trouve dans des récipients de collecte (3) et en arrière plan, on observe des pêcheurs (4). Il s'agit ici de l'exposition-vente des produits de pêche issus de la pêche traditionnelle sur la plage de Mbao-Manga à Kribi. Cette exposition à même le sol des produits de la pêche interpelle les pêcheurs mutualistes, la MC² et la municipalité afin qu'ils conjuguent leurs efforts pour aménager un cadre idoine pour cette activité à l'instar des comptoirs.

Le commerce est le secteur d'activité dont les agences MC² peuvent se permettre d'accorder à un client, un crédit d'un montant supérieur à 25.000.000 FCFA par projet individuel. La raison évidente est que le projet une fois réalisé, commence à générer des profits qui permettront à son promoteur d'honorer ses engagements de remboursement de crédit auprès des MC². Au quotidien, on constate que les agences MC² stimulent et régulent l'économie rurale dans leur zone d'implantation, car elles financent en amont des projets individuels ou communautaires d'exploitation agricole des mutualistes. En aval, elles accordent des crédits aux projets individuels d'entreprises commerciales qui facilitent l'achat de ces produits agricoles et leur écoulement sur les marchés locaux, des centres urbains (Yaoundé, Douala ...), sur les marchés frontaliers et de la zone CEMAC. Bien que 80% des mutualistes orientent 50% des bénéfices tirés de l'activité économique rentable pour financer l'éducation de leurs enfants, on constate pour s'en réjouir que les agences MC² Cameroun consacrent à cette entreprise individuelle commerciale, 13% du total des crédits. Cependant, toute circulation des biens et services et même des hommes n'est

possible que si on dispose de moyen de transport adéquat, d'où l'offre de crédit de financement des projets de transport par les agences MC².

I.5-LES PROJETS D'ENTREPRISES DE TRANSPORT (FINANCEMENT DES TAXIS, MOTO-TAXI)

Le secteur du transport assure l'acheminement des biens et des personnes à l'intérieur et hors des territoires MC². De 1992 à 2008, les projets individuels et communautaires liés à l'activité de transport ont bénéficié du soutien financier du réseau MC². Ainsi, les agences MC² des régions de l'Ouest, de l'Adamaoua, du Sud et de l'Extrême-nord ont accordé des crédits cumulés d'un montant de 67.140.657 francs CFA à 28 mutualistes, soit 3% du crédit total du réseau MC².

- **Les projets d'entreprise de transport de biens et de personnes**

Il s'agissait des projets économiques individuels destinés à l'achat de 7 véhicules d'occasion dont deux pick-up de transport de marchandises au profit de deux mutualistes des agences MC² de Melong et de Santa et de cinq véhicules à usage taxi, destinés à cinq clients des MC² de Baleng, de Baham, de Zamengoé, de Kribi et de Foto. Dans les agences MC² de Banyo, de Ngaoundal, de Batouri, de Bambalang, de Muyuka et de Mokolo, 17 jeunes mutualistes ont bénéficié d'un crédit de 400 000 FCFA chacun pour financer leur projet individuel d'achat des motos à usage taxi « *benskin* ». Enfin de compte, on constate que de nombreux promoteurs de projets d'achat de motos et de voitures à usage taxi ont vu lesdits projets être financé par des agences MC². A partir des bénéfices dégagés par ces projets, tous ces promoteurs ont non seulement pris femme mais ils arrivent à subvenir aux besoins de leur famille. Quel est l'apport du réseau des MC² dans le financement des projets individuels des entreprises de l'artisanat ?

I.6- LES PROJETS D'ARTISANAT DE PRODUCTION ET DE SERVICES

Les agences MC² Cameroun financent dans le cadre des activités économiques individuelles liées au domaine de l'artisanat, des projets spécialisés dans l'artisanat de production et de service. Nos enquêtes de terrain révèlent que les régions de l'Ouest, du Nord-ouest, du Centre, du Sud, de l'Adamaoua et de l'Extrême-nord ont bénéficié des crédits d'un montant de 47.615.691 francs CFA, soit 2% du crédit en 2008.

Les projets économiques de l'artisanat de production dont les activités sont : la vannerie, la sculpture sur bois et sur bronze et la fonderie ont reçu 0,5% de ce crédit alors

que ceux de l'artisanat de service qui sont entre autres, la bijouterie, les ateliers de fabrique d'objet de danse et d'instruments de musique traditionnelle, les tisseries et les tanneries en ont eu 1,5%. Ainsi, les services de crédits dans le réseau des MC² étaient orientés essentiellement en direction des projets individuels des vanniers (rotin, bambou), des sculpteurs sur bois qui produisent (tabouret traditionnel, tam-tam, balafon, mortier, pilon, ustensiles de cuisine, pirogue, pagaie), des fondeurs (marmites et ustensiles de cuisines en aluminium), des bijoutiers (bijoux traditionnels, perles), des tisserands qui fabriquent des (tissus, tenues d'apparat : habits et chapeaux de cérémonies et danses traditionnelles) et des potiers.

Les prix de vente d'objets d'art jugés accessibles aux clients sont assez révélateurs du relèvement croissant du niveau de vie de certains entrepreneurs du domaine de l'artisanat, d'où l'intérêt que nous accordons au suivi de leur trajectoire de capitalisation. Le suivi de l'itinéraire des artisans est d'autant prioritaire parcequ'ils ont reçu des crédits MC² nécessaires au financement ou à l'amélioration de leurs projets (artisanat de production et de service). On en veut pour preuve, la multiplication des projets d'entreprise relatifs aux ateliers de sculpture, de poterie, de vannerie, de forge, de tressage des feuilles, de tissage des fibres, de fabrication d'objets en rotins et en bambous. Aujourd'hui, les agences MC² accordent par an des crédits d'au moins 9 millions de FCFA en direction du financement des projets individuels issus des nouvelles formes d'artisanat de services telles que la couture, la photographie, la photocopie, la ferronnerie, les fabriques de parpaings, le raccommodage d'objets usés, la coiffure dame et monsieur. Grâce au crédit accordé aux projets des mutualistes du réseau des MC², l'artisanat de service, d'art et de production ont pu satisfaire les besoins des populations locales et des touristes en produits artisanaux.

Somme toute, les revenus dégagés de ces activités ont aussi amélioré le bien-être matériel des promoteurs de projets artisanaux. Quel est l'apport du réseau MC² dans le financement des projets individuels des entreprises du tourisme ?

I.7- LES PROJETS INDIVIDUELS D'ENTREPRISES DE TOURISME

Le réseau MC² finance des projets de construction d'auberges et d'achat de leurs équipements supplémentaires (meubles, literie, électroménager, etc). À Kribi par exemple, l'agence MC² a accordé des crédits de 25 millions de FCFA aux promoteurs des boîtes de nuit, des restaurants, des snack-bars et des ventes à emporter (bars) pour financer leurs projets et enfin 5 millions à 2 mutualistes pour financer 7 projets d'installation et d'exploitation des salles de jeux. Ces salles de jeux, de restaurants et snack-bars sont

devenus des lieux d'attraction et d'évasion de certaine catégorie de populations de la localité d'implantation. Le réseau MC² dispose aussi d'une ligne de crédit « tourisme social » concernant les déplacements à l'intérieur du Cameroun pour des nécessités de famille. Le réseau des MC² a investi dans ce secteur une somme de 12.933.307 francs CFA, représentant 1% du crédit total. Cependant, les agences MC² ont accordé des crédits pour le financement des projets économiques communautaires.

En plus des projets économiques individuels, le réseau des MC² a financé de 1992 à 2008, plus de 8000 projets communautaires concernant toujours le domaine économique dans les 10 régions du Cameroun.

II- LE FINANCEMENT DES PROJETS COMMUNAUTAIRES

Les crédits accordés par les agences MC² au financement des projets économiques des groupes et des associations affichent en 2008, un cumul de 12 Milliards de FCFA. Ce montant est réparti entre les 10 différents projets communautaires initiés par des promoteurs économiques dans les villages du Cameroun. Ces projets communautaires sont tournés vers l'exploitation agricole, l'élevage avicole, porcin et bovin, vers la création d'entreprises piscicole, commerciale, d'artisanat et de transport. Le tableau ci-dessous apporte un éclairage sur le nombre de projets financés par le crédit MC² à travers les 10 régions du Cameroun.

Tableau 15: récapitulatif des projets communautaires financés sur crédit MC²

Régions	Nbre de projet	Projet vivrier	Projet maraîcher	Elevage porcin	Elevage avicole	Elevage bovin	Projet piscicole	Projet transport	Projet tourisme	Projet Artisanat	Projet commercial
AD	500	150	100	10	10	250	10	10	/	/	10
CE	1400	400	400	/	/	/	/	/	/	/	600
ES	1000	350	150	/	/	/	/	/	/	/	400
EN	600	50	50	/	/	300	/	/	/	/	200
LT	500	200	125	/	/	/	175	/	/	/	/
NO	200	25	/	/	/	175	/	/	/	/	/
NW	1000	300	300	/	/	150	200	/	/	50	/
OU	2600	550	300	350	200	/	/	200		200	800
SU	300	/	/	/	/	/	200	/	/	/	100
SW	200	50	25	/	/	/	50	/	/	/	75

Sources : Fiches de crédits des MC² Cameroun et statistiques ADAF, 2008

II.1- LES PROJETS D'EXPLOITATION AGRICOLE

Les promoteurs de projets d'exploitation agricole ont reçu des crédits MC² pour financer les champs de cultures vivrières et maraîchères.

- **Les projets d'exploitation de champs de cultures vivrières et maraîchères**

La chute des prix du kilogramme du café et du cacao sur le marché national et international a favorisé la pratique des cultures vivrières et maraîchères chez les populations des villages de Cameroun. L'appui financier venant des établissements de microfinance et particulièrement du réseau des MC² a démocratisé la diffusion de ces cultures auprès des GIC et des associations des mutualistes. De même, le caractère rentable de ces projets communautaires d'exploitation agricole a permis l'autonomisation de milliers de mutualistes. Les photos ci-dessous montrent un échantillon de projets communautaires de cultures maraîchères financés par les MC² de Bangangté et de Bambalang.

PLANCHE IV : Projets agricoles communautaires



12a :Tomate rio



12b :Tomate olivette.

Photo 12 : Vue des parcelles de tomate rio et olivette à Bangangté (12a, Ouest) et à Bambalang (12b, Nord-ouest, Lekane, 10/06/2007)

Ces photos laissent voir deux exploitations familiales agricoles de type communautaire (2 hectares chacunes). La photo 12b est un projet communautaire d'exploitation de culture de tomate olivette dont le PCA résidant de la MC² de Bambalang et ses trois épouses (mutualistes) en sont les co-propriétaires. Ce projet communautaire a reçu un financement de 400 000 FCFA chacune de la MC² de Bambalang. La première tranche de crédit de 650 000 FCFA leur a permis de payer une partie des travaux de labour, d'acheter les semences de tomate, l'équipement d'irrigation (forage de 2 puits, achat de 100 m de tuyaux et une motopompe), les produits phytosanitaires et les fertilisants (cf fiche technique en annexe 1). La deuxième tranche de 150 000 FCFA a servi à acheter 1000 cageots de tomates à raison de 75 francs l'unité, de payer les travaux de récolte et enfin de louer une voiture pick-up pour permettre leur transport et leur commercialisation (au prix de 14 000 FCFA le cageot en décembre 2007 au marché du Mfoundi à Yaoundé). Après la vente 10000 cageots de tomates, ce mutualiste et ses épouses ont fait un chiffre d'affaire de 14 millions de FCFA. Ils ont d'abord remboursé leur dette de 800 000 FCFA à la MC², ensuite ils ont réinvesti 2,5 millions de FCFA dans l'équipement d'irrigation (achat de 300 m de tuyaux, pièces de rechange du motopompe et achat d'un autre motopompe), 2,5 millions de FCFA alloués aux travaux d'entretien des anciennes parcelles (2 ha) et d'extension de nouvelles parcelles (2 ha), soit un total de 5 hectares. Le chef de famille a pu dégager une somme de 3,5 millions FCFA pour construire et équiper sa salle de séjour. Chacune des trois femmes a reçu 200 000 FCFA pour renouveler sa garde robe et acheter aussi ses ustensils de cuisine. Enfin, près de 1000 000 FCFA ont été déboursés pour subvenir aux besoins scolaires de leurs 15 enfants. En Mai 2008, ce promoteur de cultures

maraîchères et ses épouses ont récolté près de 1700 cageots de tomate et sur le marché de Bamenda, le prix de vente d'un cageot de tomate s'élevait à 15000 FCFA et à 17500 FCFA sur les marchés de Yaoundé et Douala. Ils ont écoulé leur production sur le marché de Bamenda à hauteur de 25 500 000 FCFA. Nous avons visité d'autres projets communautaires à l'exemple de ceux illustrés sur les photos 13a et 13b ci-dessous.



13a : 2ha de pastèques à Foubot.



13b : 1ha de pastèques du GIC « les jeunes maraîchers dynamiques du Ndé » à Bangangté.

Photo 13: Projet communautaire d'exploitation de cultures de pastèques à Foubot et à Bangangté (Ouest Cameroun, Lekané, 21/06/2007).

La photo 13a montre 2 ha de parcelle de pastèques mis en valeur par l'UGIC APAEKO (l'union des groupes d'initiatives agro pastorales de l'entente de Kouoptamo qui compte 40 membres) dans les bas-fonds du village Kouoptamo. En plus de la production des pastèques, ce GIC met aussi en valeur des parcelles de tomates, de carottes et de haricots verts. En 2007, le groupe « les jeunes maraîchers dynamiques du Ndé (15 membres, photo 13b) » avait reçu de la MC² de Bangangté, 600 000 FCFA pour étendre d'un hectare et demi, la superficie des cultures de tomate, de carotte et de haricot vert. Ce crédit avait pour but d'accroître la production après qu'il ait obtenu du projet bas-fonds du MINADER, un don de motopompe et 10 mètres de tuyaux d'irrigation. Le GIC a finalement récolté 5000 cageots de tomates, 25 tonnes de pastèques, 800 sacs de 50 Kg de haricots verts et 500 sacs de 50 Kg de carottes.

Contrairement aux projets de cultures maraîchères, ceux des cultures vivrières (banane plantain, manioc, concombres, ignames, patates, macabos et maïs) et de rentes traditionnelles (café, cacao) à cycle long obtiennent de plus en plus du crédit dans les MC². Il s'agit des crédits de plus de 300 000 FCFA même si en valeur absolue, ils n'absorbent

que 14% du crédit total. Les mutualistes bénéficiaires de ce type de crédit se retrouvent dans les régions du Nord-ouest, du Centre, du Littoral, de l'Ouest, de l'Est et du Sud-ouest à cause des conditions agro écologiques favorables et des habitudes alimentaires des populations desdites régions.



Photo 14: Vue d'une parcelle communautaire de concombres à Ngaoundal (Adamaoua-Cameroun, Lekane, 10/08/2007)

Les promoteurs de culture de concombres, d'oignons et d'aulx obtiennent régulièrement des crédits de l'ordre de 250 000 FCFA par type de projets et par groupe de bénéficiaire dans les agences MC² de Penja, de Loum, de Bambalang, d'Ekondo-Titi, de Ngaoundal et de Banyo. D'autres types de projets de cultures vivrières financés sur crédit MC² sont clairement visibles en photo 15 et 16.



Photo 15 : Champ de culture du manioc local du GIC « Mighang cassava farming group » de Bambalang (Nord-ouest Cameroun).

La culture de la variété de manioc local ci-dessus illustrée en photo 15 a été financée par les MC² des régions du Nord-ouest et du Sud-ouest à hauteur de 2 millions depuis 2000.

Les produits directs issus de la transformation cette variété de manioc sont : le tapioca, les batons de manioc, la farine de manioc séchée, et celle non séchée appelée localement « water-fufu ». Ce « water-fufu » accompagné de légumes de « eru » (*Gnetum africa*), est très apprécié par les populations locales des régions anglophones et de plus en plus d'autres populations camerounaises. En raison de la forte demande des produits directs et dérivés du manioc (colle à papier et d'amidon) sur les marchés locaux et frontaliers, les agences MC² de Bambalang, de Santa, de Muyuka et d'Ekondo-Titi envisageront pour 2010, d'accorder des crédits à partir de 7 millions de FCFA par projet à tout promoteur de création des petites unités de transformation du manioc et de ses dérivées. Le but desdites unités est de rendre disponible et en quantité suffisante les produits directs et dérivé du manioc. L'objectif à terme est de relever la valeur marchande du manioc tout en diversifiant ses produits.



Photo 16: Champ de culture du manioc sélectionné (variété 80-34 IRAD) du GIC APEM de Nguélémdouka (Lekané, 10/06/2008)

Dans les villages du Centre, du Sud, de l'Est, du Littoral, du Nord-ouest et du Sud-ouest, les agences MC² accordent des crédits-semence pour acheter et mettre à la disposition des producteurs et groupe de producteurs des boutures sélectionnées du type de manioc que montre la photo 16. Depuis 2000, toutes les agences MC² ont accordé un crédit qui se chiffre à un montant de 18 millions francs CFA et consacré au financement de la production du manioc sélectionné dans les villages. Durant la même année, les agences MC² et le programme tubercule manioc du MINADER ont signé un accord de partenariat qui donne l'exclusivité à ce programme de produire en quantité suffisante et à moindre coût (25 FCFA la bouture) les boutures sélectionnées de manioc en direction des mutualistes MC² et des organisations de producteurs. La vulgarisation des boutures du manioc se fait par les moniteurs agricoles et la Ferme-Ecole. Quant à la subvention des boutures de

manioc, elle varie de 5 à 10 FCFA par agence MC². C'est ainsi que les producteurs de manioc de Bambalang par exemple reçoivent finalement leur bouture au prix de 15 FCFA l'unité alors que ceux de Nguéléhendouka achètent la même bouture au prix de 20 FCFA. Grâce au programme tubercule, les différents comités de crédit ont réduit de 7 millions de FCFA, le portefeuille du crédit semence dans les agences MC² en 2008.

La variété de manioc sélectionnée (80-34), issue des laboratoires de l'IRAD atteint la maturité après huit mois au contraire de la variété locale (photo 15) qui a un cycle végétatif de deux ans. Sa rentabilité est de 47 tonnes à l'hectare contre 15 tonnes à l'hectare pour la variété traditionnelle. Avant les émeutes de la faim de février 2008, les promoteurs de projets des deux variétés de manioc éprouvaient d'énormes difficultés à commercialiser leurs produits. Bien que le problème de commercialisation du manioc soit résolu, il est temps que les agences MC², avec le soutien des moniteurs agricoles, aident les promoteurs des projets à diversifier les sous produits du manioc, à mieux organiser cette filière pour garantir l'accroissement de leur pouvoir d'achat.

Après la récolte des produits agricoles, certaines agences MC² ont construit des magasins de stockage des produits agricoles. L'objectif est de garantir le pouvoir d'achat des mutualistes lors des ventes. Entre les mois de juin et août, les agences MC² de Bafoussam rural et de Banja par exemple, conditionnent et stockent des milliers de sacs de 50 Kg de haricot, de maïs et de café de leurs clients. Le mois de janvier est une période favorable à la commercialisation de ces produits agricoles. Ces différents équipements de stockage règlent le problème des crises de surproduction qui devraient constituer pour le mutualiste, la cause première de la baisse de ses revenus et occasionner les impayés au niveau de l'agence MC². Tous ces produits agricoles sont généralement destinés aux marchés locaux et surtout des grandes villes. Les projets communautaires d'exploitation d'élevage trouvent aussi une place primordiale dans la ligne de crédit des agences MC².

II.2- LES PROJETS D'ELEVAGE DU PETIT ET DU GROS BETAIL

Les motivations des MC² à financer des projets d'élevage tiennent compte de la demande et des besoins en protéines sans cesse croissants des consommateurs camerounais et ceux des pays frontaliers. Compte tenu de la faible production des projets individuels, les agences MC² ont accentué leur effort de financement dans des projets communautaires. L'objectif à atteindre est d'abord de réduire le déficit en protéines, rééquilibrer le gap entre l'offre et la demande et enfin d'améliorer les revenus des groupes d'éleveurs.

- **Les projets communautaires d'élevage porcin et caprin**

La planche V ci-dessous montre les photos d'un projet communautaire d'élevage porcin dans la région du Nord-ouest dont les promoteurs ont reçu en 2006, un crédit de 800 000 FCFA. Le projet était de construire une porcherie avec 4 loges et l'achat de deux truies et d'un verrat. Le GIC est constitué de 7 personnes dont 3 femmes et 4 hommes. En 2007, la première portée des deux truies a généré 16 porcelets. Les membres du GIC ont après 12 mois, effectué en décembre 2008, la vente de 15 sujets au prix de 40 000 FCFA chacun, soit une somme totale de 440 000 FCFA. Les promoteurs de ce projet ont versé 300 000 FCFA dans les caisses de la MC² en guise de première tranche de remboursement du crédit. Un porcelet et 100 000 FCFA ont été partagés comme bénéfice entre les 7 membres du GIC. Deux semaines après, on a assisté à la deuxième portée de 11 porcelets desdites truies. Les promoteurs du projet ont dépensé le reste de 40 000 FCFA pour l'achat de la drêche et payé les services du vétérinaire.

L'activité d'engraissement et plus tard le croisement de la truie (photo 17a) et du verrat (18b) ont donné vie aux sept porcelets de la photo 18b. Au deuxième mois de leur croissance, ces porcelets ont été séparés de leur mère et occupent une loge où ils sont engraisés par les membres du GIC. Les photos 17a et 17b confirment la pratique de ce type de projet d'engraissement des porcelets à Baham et à Njinikom.

Planche V : Elevage porcin financé sur crédit MC²



17a : Une truie



17b : Un verrat.

Photos 17a et 17b: Projets d'engraissement des porcs du GIC *Mbangulbal mixed farming group de Njinikom* (Nord-ouest, Lekané, 22/06/2007)



Photos 18a et 18b: Vue panoramique des porcelets à Baham et à Njinikom (Lekané, 16/06/2007)

Dans la plupart des villages MC², les mutualistes prennent de très gros risques dans la pratique de l'élevage porcin. Mais du fait de la forte demande en viande de porc pour des rites traditionnels dans les villages de l'Ouest, Nord-ouest et autres mets de « luxes » (porc braisé, etc) dans les grandes villes de Yaoundé, Douala, Bafoussam, le projet d'élevage de porcs demeure un meilleur risque. Lequel risque est à encouragé si on s'en tient aux deux critères de choix dans la formulation d'un projet économique (rentable et réalisable) surtout pour ceux qui s'attachent les services des zootechniciens. Le même constat peut être appliqué à l'élevage des caprins. La photo 19 ci-dessous projette l'image d'un autre projet communautaire mis en place par le GIC des femmes « One hand » du village Bambalang.



Photo 19: Projet d'engraissement de caprins dans le village Bambalang (région du Nord-ouest) grâce au crédit MC² (Lekané, 20/08/2008).

Cette photo laisse voir une activité d'élevage de caprins, qui est financée sur crédit MC². Que ce soit dans les régions du Grand-Sud ou dans celles du Grand-Nord, les GIC et

de plus en plus celles des femmes ont développé le réflexe de monter des projets économiques et de recevoir des crédits pour investir dans l'élevage du petit bétail. Elenor M (2007) dans ses travaux, note l'absence du support financier (en termes de crédit) au développement des activités d'élevage des chèvres dans le Donga-Mantung (Nord-ouest du Cameroun). Cependant, Il se trouve est établi que certaines agences MC² accordent des crédits au financement des projets d'élevage de caprins au profit des groupes de femmes et d'hommes, clients du réseau MC² dans certains villages du Nord-ouest.. Ce type d'élevage est avant tout un fait culturel. Ainsi, l'absence de suivi et d'accompagnement des populations locales en ce qui concerne le financement et l'extension de l'élevage de chèvres (espèces sélectionnés) est une motivation supplémentaire en direction des élites et des autres acteurs privés à créer des établissements de microfinance (du genre agence MC²) dans leur village. En outre, les épargnes des futurs éleveurs (membres des EMF) et leurs aptitudes à gérer les risques faciliteront l'ouverture des lignes de crédit allouées spécialement à l'élevage de petits ruminants.

Nos enquêtes de terrain de 2007 ont pu révéler que la Ferme-Ecole était devenue le laboratoire d'innovation-diffusion des techniques et des méthodes d'élevage de poulets, de porcs et de petits ruminants dans le village Baham et a constitué de ce fait le « *noyau / ou centre* » en ce qui concerne l'activité d'élevage. Les autres villages du réseau, parce que recevant et adoptant ces innovations, sont devenus des « *périphéries* ». De nos jours, sur un total de 1500 éleveurs recensés au village Baham, $\frac{3}{4}$ d'éleveurs de porcs sont membres des GIC, ont non seulement reçu des crédits MC² mais sont aussi assistés techniquement par la Ferme-Ecole. Pourtant Nkemgné (1980) soulignait la présence de seulement trois grands éleveurs à Baham. Si le projet communautaire du petit élevage est plus marqué dans les villages MC² du Grand-sud Cameroun, le Grand-nord s'illustre par des projets communautaires d'élevage du gros bétail.

- **les projets d'élevage semi-moderne du gros bétail**

L'élevage semi-moderne est une activité promue par les élites urbaines qui résident à Ngaoundéré, Garoua, Maroua et dans le Grand-Sud Cameroun. Grâce à leurs fonds propres ou aux crédits reçus des MC² de Ngaoundal, de Banyo, de Mokolo ou de Badjouma, ces élites financent leur projet communautaire d'élevage bovin dans leur village natal. L'élevage semi-moderne du gros bétail se pratique dans les ranches et le suivi est confié aux proches parents qui peuvent recruter des éleveurs-salariés pour conduire et faire paître de milliers de têtes de bœufs. Le bétail étant confiné dans des enclos faits de haies

vives ou de fils barbelés, va paître dans un pâturage constitué des plantes fourragères de bien meilleure qualité. De nombreux points d'eau y sont aussi aménagés.

Le bétail sur le plan sanitaire a droit aux visites et aux soins de qualité, administrés par des vétérinaires rémunérés par les promoteurs des projets. En saison sèche, ce bétail est nourri dans les ranches avec du foin qui a été coupé et gardé en prélude à cette période difficile. Contrairement à l'élevage traditionnel, l'élevage semi-moderne présente une bonne croissance des animaux, de produits laitiers et de produits en viande de qualité et de quantité meilleurs. Les agences MC² de Santa et de Njinikom dans la région du Nord-ouest accordent des crédits de 1 à 7 millions de FCFA par projet aux groupes de mutualistes pour financer les activités de l'élevage bovin qui vont de l'achat du bétail, l'engraissement, les soins zootechniques, l'installation des laiteries, à la commercialisation du bétail, de leur carcasse et des produits laitiers. Les revenus issus de l'élevage moderne sont aussi importants et permettent surtout aux promoteurs des projets d'améliorer leur quotidien. En plus, les projets d'élevage créent des emplois dans les villages des promoteurs pour vaincre le chômage et le désœuvrement des jeunes ruraux.

Nous pouvons aussi relever l'existence de 100 projets d'élevage transitoire ou d'engraissement du gros bétail. Ce type d'élevage est pratiqué par des commerçants de bétail qui s'associent par affinité ou par action et parcourent quotidiennement les marchés à bétail du Nord-ouest, du Nord, de l'Extrême-nord et de l'Adamaoua. Nous pouvons citer comme exemple le marché de Danfili (lundi), de Dir (mardi), de Ngaoundal gare (mercredi), de Betara (jeudi) et de Bibeka (vendredi). Ces commerçants obtiennent des crédits des agences MC² de Ngaoundal, de Badjouma, de Banyo, Njinikom ou de Santa à un taux d'intérêt de 14%. Après achat des bœufs (Mars-Mai), les commerçants les engraisent pour une durée de 6 à 9 mois juste le temps pour que le bétail atteigne la période où les enchères sont élevées sur les marchés à bétail de Yaoundé, Douala (décembre) et des pays voisins du Cameroun (Nigeria, Gabon) afin de bénéficier d'une importante plus-value.

Au marché de bétail de Ngaoundal gare, un commerçant, mutualiste de la MC² de Ngaoundal nous a confirmé qu'il a pour habitude d'acheter un bœuf de 9 mois à moins de 100.000 francs CFA (Avril), après 9 mois au maximum, il le revend à Yaoundé, Douala, Ambam-Minko ou au Nigeria entre 250 000 et 400 000 francs CFA. En Mars 2005, il a obtenu un crédit de 1 500 000 FCFA à son agence MC² pour l'achat de 15 bœufs. Après avoir engraisé ses boeufs, il les vend aux bouchers de Yaoundé au mois de décembre, qui coïncide avec les fêtes de fin d'année à 400 000 FCFA la bête. Au terme de la vente, notre éleveur a obtenu une somme de 6 000 000 FCFA. Après remboursement du crédit à la MC²,

la soustraction des frais de production et de commercialisation (4 000 000 FCFA), il a eu un bénéfice de 2 000 000 FCFA. Cette transaction commerciale lui permet d'accroître ses revenus et son pouvoir d'achat. Cette expérience devra être élargie auprès des autres ruraux afin que les revenus générés par l'élevage puissent réduire la pauvreté dans les campagnes du Nord, de l'Extrême-nord et de l'Adamaoua. Depuis février 2008, le kilogramme de viande de bœufs ne cesse de grimper sur les marchés et on atteint des prix qui oscillent entre 1800 FCFA (zone productrice) à 2500 FCFA (zones de consommations).

De ce qui précède, les agences MC² de Ngaoundal, de Mokolo, de Banyo et de Santa ont également expérimenté ce projet d'élevage d'engraissement. A ce sujet, les agences MC² ont ouvert une ligne de crédit spécial d'un montant ne dépassant pas dix millions de francs CFA. Du 16 août 1997 au 10 avril 2008, elles ont déjà accordé 89.300.000 francs CFA de crédits de ce type de projets communautaires avec des moyennes de 10 millions de FCFA par groupe de commerçants et 1 million de FCFA par commerçant. La série de photos ci-dessous synthétise la pratique des projets communautaires d'élevage bovin dans les villages du Grand-Nord et de la région du Nord-Ouest.



Photo 20 : *Vue de la qualité médiocre du Pâturage à Badjouma (Nord-Cameroun, Lekane, 28/04/2006)*

Cette photo présente une dégradation du pâturage à cause de la sécheresse et du surpâturage. La qualité médiocre du pâturage présentant un couvert végétal en touffe (1) par conséquent incapable de développer un élevage rentable susceptible d'améliorer le quotidien de leurs promoteurs. La culture des plantes fourragères grâce à l'assistance financière et technique des agences MC² pourrait améliorer la qualité de l'élevage dans les villages MC² de Mokolo et de Badjouma. Par contre, les photos 21 et 22 montrent un meilleur pâturage à l'Ouest et dans le Nord-Ouest.

Planche VI : Projet communautaire d'élevage bovin pratiqué sur financement des agences MC²



Photo 21 : Vue d'un pâturage sur le mont Mbatpit (Lekané, 10/08/2007).



Photo 22 : Pâturage de Mishié (Lekané, 20/07/2008).

Sur la photo 21, on aperçoit un troupeau de bœufs (variété toro zébu bororo et zébu vodali) du GIC APEM de Foubot qui paît sur les interfluvies du mont Mbatpit. Quant à la photo 22, elle focalise l'attention sur : les plantes fourragères et des points d'eau, propices à l'élevage bovin et caprin à Mishié-Bambalang. Le bétail (toro zébu hybride, toro laitier et vache laitière) observé dans cette région se distingue par sa forte croissance, la qualité et la quantité considérable de ses produits laitiers. Les agences MC² accordent dans ces villages, des crédits de 50 000 à 150 000 FCFA aux éleveurs pour l'achat des sacs de sel (12kg), l'offre des soins zootechniques et les frais de transport des bœufs ou des carcasses de viande vers les marchés.

II.3- LES PROJETS D'EXPLOITATION PISCICOLE

Une autre activité économique d'exploitation d'élevage financée par le réseau MC² est la pisciculture avec cependant une forte implication en direction des activités de capture. Les projets piscicoles que nous présentons dans cette analyse se localisent dans les villages de Kribi, de Campo, de Bamenjin et de Bambalang.

- **Les projets de capture des produits piscicoles**

Autrefois, dans les villages de Kribi, de Campo, de la Mapé, de Bamenjin, de Bambalang, de Mbakao ou de Lagdo, les petits promoteurs d'activité de pêche ne disposaient pas assez de fonds propres pour acheter le matériel de pêche adéquat (filet, plomb, moteur hors-bord, pirogue en acier, etc.). Ils étaient obligés de pratiquer une pêche à la ligne, à l'épervier, à la nasse ou la pêche de scène qui est appelée sur les plages de kribi

« *tiré-tiré* ». La pêche de scène a besoin d'une main d'œuvre importante (10-15 personnes) comme le montre les photos 23 et 24. Pour capturer les sardines, les fritures, les machoirons, les carpes et les disques qui dépassent rarement dix kilogrammes, les pêcheurs doivent consacrer pas moins de huit heures d'intense activité. Ces produits de pêche, destinés à la consommation domestique des gagne-petits sont généralement exposés en tas de 20 à 30 petits poissons pour un coût de 300 à 1000 francs CFA.

Planche VII : Pêche communautaire artisanale



Photo 23: Vue d'une partie de pêche de scène à Kribi.



Photo : 24 Collecte des produits de pêche de scène à Campo (Lekané, 26/03/2006).

Nous sommes en présence d'une activité de pêche de scène, sur la plage de Kribi. Ce type de pêche reçoit de très petits crédits des agences MC² (de 50 000 à 100 000 FCFA), juste pour l'achat des filets et des plombs. La technique de pêche consiste à utiliser plusieurs pêcheurs (1) qui restent à la plage tout en tenant des filets et en balayant le fond de l'eau de gauche à droite. Cette activité s'effectue sous la direction d'un piroguier (2) situé au plus à un kilomètre de la plage.

Avec la création des MC² dans certains villages du Cameroun, la pêche traditionnelle a cédé la place à la pêche semi-moderne. Cette pêche est pratiquée soit par les mutualistes des agences MC² qui ont reçu des crédits, soit par l'élite urbaine des grandes villes de Douala, de Yaoundé, de Garoua. Parfois, les promoteurs des projets piscicoles confient la gestion de leurs embarcations de pêche à leurs proches ou aux parents. Dans les villages où se pratique la pêche semi-moderne, les armateurs sont les principaux acteurs de cette activité car ce type de pêche nécessite d'énormes capitaux. Les informations recueillies auprès des armateurs professionnels de Kribi et de Campo, révèlent qu'une barque neuve en acier de 10 mètres de long sur 2 mètres de large coûte 1.500.000 francs CFA, les accessoires à l'instar d'une coque de congélateur de 250 litres qui sert de chambre

froide coûte entre 35000 à 65000 francs CFA. Le moteur hors-bord de 15 CV vaut 3.000.000 francs CFA sur le marché, des filets d'une longueur de 2 kilomètres par unité (périodicité de 3 mois) correspondent à une valeur marchande de 300.000 francs CFA et enfin 3000 plombs pour des besoins de la cause coûtent 50 francs CFA l'unité (cf. photo 25).



Photo 25 : Activités communautaires de ramassage et tri des poissons à Mboa Manga-Kribi (Lekané, 17/04/2006)

Au regard de ce qui précède, pour créer une entreprise de pêche, le promoteur doit disposer d'un capital qui se situe entre 6 à 10 millions de francs CFA. L'investissement ne s'arrête pas à ce niveau, si on projette deux sorties en mer par semaine, on constate que pour chacune des deux marées par semaine, l'armateur dépense près de 150.000 francs CFA en terme de préparatif. Soit 45 à 60 litres d'essence au prix de 600 FCFA le litre, 3 à 4 sacs de 50 kilogramme de glace pour conserver les prises et des provisions pour les pêcheurs-ouvriers.

Dans les pêcheries camerounaises, cette somme n'est pas à la portée de tous ceux qui s'activent dans ce secteur, d'où l'une des raisons d'être des MC² de Kribi, de Campo, de Bambalang et de la Caisse Rurale de Développement/MC² de Belabo. Elles offrent à ses mutualistes des crédits de 250 000 à 5 millions FCFA afin qu'ils changent leur statut de petits pêcheurs en armateurs. Cette initiative devrait améliorer les conditions de vie des pêcheurs. Il est établi que sur une période de 12 mois, les activités de pêche occupent 8 mois (Octobre-Mai) avec des prises allant de 150 à 200 kilogrammes environ par zone de pêche. Si ce sont des poissons-bars (photo 26), il est clair que des prises de 150 kilogrammes par marée par exemple dont le prix du kilogramme est de 2000 F CFA, peut

valoir annuellement à notre armateur une somme de 19.200.000 francs CFA. De quoi rembourser ses dettes à la MC² et faire face à d'autres engagements sociaux.

Cette possibilité est confirmée par la plupart des membres de la COOPECO de Kribi car les activités de la pêche sont en pleines croissance tant à Kribi qu'ailleurs (Bamenjin, Lagdo, Bambalang). Pour s'en convaincre, les études menées par l'agence MC² de Kribi (projet PECH, 2000) portant sur le marché du poisson frais à Kribi affirment que sur une demande totale annuelle de 925.080 kilogrammes, seule une offre de 282.800 kilogrammes est satisfaite, soit 30% contre 70% non satisfaite (pp.4-6). Cette demande ne tient pas compte de celle des revendeurs, des intermédiaires et des touristes qui ont besoin à leur retour d'un minimum de 50 kilogrammes de poissons à emporter hors de Kribi.

Cependant à Kribi, à Campo et à Bambalang, l'activité de pêche en dépit du financement de la MC² et d'une forte demande en produit de pêche, ne trouve pas toujours un climat favorable à son plein essor. Ces obstacles s'observent à trois niveaux :

- au niveau des agences MC², certains mutualistes s'inquiètent de l'inadéquation entre crédit demandé et crédit offert surtout dans son option à court terme avec cependant des taux d'intérêt très élevés (15%). Le fort taux d'intérêt discrimine l'accès au crédit et freine l'essor de l'activité de pêche dans ses débuts. Pourtant c'est au cours de la troisième année que l'activité prend véritablement son envol et peut générer des profits à ces promoteurs.

L'amateurisme et le désordre contribuent à intensifier la pauvreté auprès des différents acteurs de la filière de la pêche dans les villages MC². A Kribi, le regroupement des 88 armateurs mutualistes et non mutualistes au sein de la COOPECO a une action très timide dans le rayonnement des activités de la pêche. Cela est dû à l'égoïsme des uns et des autres. Les agences MC² pourraient servir de forum où ses mutualistes débattraient des problèmes relatifs à leur quotidien. Les crédits destinés aux activités de pêche depuis l'ouverture des MC² de Kribi, de Campo et de Bambalang, au 15/04/2008, s'élevaient à un montant de 37.236.067 francs CFA, soit 7,82% du crédit total offert à ce secteur (aucun crédit n'excède 2.000.000 francs CFA).

En outre, ce secteur polarise autour de lui, d'autres secteurs d'activité de l'économie nationale, formels (hôtellerie, restaurant, commerce) et informels (braiseurs de poissons, vendeurs de glace, mécaniciens de moteur hors-bord, porteurs, etc.). Ces activités sont également financées par les MC². Ainsi, le salut et l'envol du secteur de la pêche en plus de l'application de la réglementation et de l'organisation de la filière pêche, passe également par le renforcement d'une synergie entre les MC², les élites, les Pouvoirs publics, les ONG

et les pêcheurs. L'appel de cœur que nous lançons en direction des Pouvoirs publics, de l'élite et de la coopération bilatérale (Lekane, 2004) à trouver une suite favorable avec la création au port de Mboa-Manga d'un centre de formation et d'encadrement des pêcheurs de Kribi, avec l'appui financier du Japon.

En novembre 2008, le ministère des pêches et des industries animales a accordé une subvention de 35 millions de FCFA à la confédération des organisations de pêcheurs de Kribi et 30 millions à celle de Limbé afin de soutenir la filière et acquérir le matériel de pêche (les filets et les accessoires, les moteurs hors bord, les gilets de sauvetage, les pirogues). Ces subventions ont été logées dans un compte de dépôt ouvert à cet effet à l'agence MC² de Kribi en faveur des groupes de pêcheurs de l'océan. Malgré un portefeuille de crédits conséquent orienté vers les projets de capture des poissons, les agences MC² de Kribi, de Campo et de Bambalang ont tout de même affecter une enveloppe de plus de 80 000 000 FCFA destinée à promouvoir les projets communautaires liés aux échanges des produits halieutiques.

II.4- FINANCEMENT DES PROJETS D'ETABLISSEMENTS COMMERCIAUX

Plusieurs agences MC² (de Fongo Tongo, de Baham, de Foreké, de Bangangté, de Baleng et de Njinikom) ont octroyé des crédits importants aux associations de commerçants et aux groupes de mutualistes pour financer des projets communautaires de vente des produits halieutiques (communément appelé poissonnerie). L'objectif visé est d'assurer la distribution des produits halieutiques et rendre disponible ces produits dans les villages MC².

- **Les projets communautaires de vente de produits de pêche et d'élevage bovin**

Les MC² accordent des crédits aux promoteurs des projets communautaires dits modernes de vente des produits halieutiques. Ces projets sont logés dans des locaux aménagés, respectant des normes hygiéniques et sont équipés du matériel de conservation. Les agences MC² de Kribi, de Campo et de Bambalang financent d'autres projets communautaires d'exposition et de vente de poisson en plein air sur les plages comme en témoigne la photo 26 ci-dessous.



Photo 26 : Etal à même le sol et vente des poissons au port de Mboa manga (Kribi, Lekané, 19/04/2006, 8h).

Les activités de vente des produits de pêche traditionnelles ou semi-modernes marquent la vie des groupes de mutualistes à travers les villages MC² du Cameroun. Le volume élevé du portefeuille de crédit alloué aux différents projets communautaires de vente des produits halieutiques dans les différentes agences MC², témoigne de l'importance de ce secteur d'activité dans la politique économique du réseau des MC².

Par ailleurs, les agences MC² des villages de Mokolo, de Badjouma, de Ngaoundéré, de Ngaoundal et de Santa ont aussi promu des crédits spécifiques, dans le but de financer des projets communautaires initiés par des groupes de commerçants de la filière bovine. Les projets concernent l'achat et la vente sur place du bétail dans les marchés locaux (Dir, Danfili...) en passant par l'achat, l'engraissement et la revente sur les marchés des grandes agglomérations du Cameroun ou sur les marchés frontaliers (Nigeria, d'Ambam Minko). Cette photo 27 ci-dessous illustre de manière fort pertinente une séquence de transaction commerciale entre groupe d'éleveurs et les représentants de l'association des jeunes commerçants de bétail de Ngaoundal. Ces derniers ont reçu de la MC² de Ngaoundal, un crédit de 1500 000 FCFA pour le financement de ce projet.



Photo 27: Vue du marché à bétail de Ngaoundal gare (Adamaoua) Lekané, 06/05/2007.

Les petits éleveurs (1) sont en pleine activité de transaction commerciale avec les groupes d'éleveurs transitoires (2) ou groupe de commerçants. C'est la variété zébu peul du

sahal. La plupart de ces commerçants, environ 80% ont reçu des agences MC² de Ngaoundal, de Santa ou de Banyo des crédits d'au moins 900 000 FCFA. Cette activité génère une forte plus-value significative de 25 à 70%. La qualité médiocre du pâturage du Grand-nord tranche avec celle luxuriante du village Mishié-Bambalang dans la région du Nord-ouest et de celui du mont Mbatpit (région de l'Ouest). Au-delà de l'offre de crédit en direction des projets de vente des produits de pêche et d'élevage, les agences MC² ont également mis en œuvre une stratégie de financement des projets communautaires dans le secteur des transports.

II.5- FINANCEMENT DES PROJETS D'ENTREPRISE DE TRANSPORT

Les agences MC² des villages de Ngaoundal, de Baleng, de Baham, de Doumbouo ont financé depuis 1992, des projets communautaires d'entreprise de transport inter urbain par car, par taxi et par moto-taxi à concurrence de plus d'un milliard de francs CFA. Le tableau 16 ci-dessous fait cas du financement de 212 projets d'entreprises de transport dans 03 régions du Cameroun. Le risque d'accident demeure le point faible dans de tels projets.

Tableau 16: Projets communautaires d'entreprise de transport

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés	de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Transport par car	10 02 08	01 08		01 /	/
Est	Transport par moto-taxi	02	02		/	/
Ouest	Transport des biens par pick-up	200 30	20		10	/
	Transport des hommes par	50	30		20	/
	Taxi	120	90		25	05
	Moto-taxi					

Sources : Fiches de crédits des MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008.

- **Les projets d'entreprise de transport inter urbain par car**

La ligne de crédit réservée à l'activité du transport n'est pas une nouveauté dans certaines agences MC². En 1988-1999, la MC² de Ngaoundal avait finalisé avec un groupe d'entrepreneurs dans les activités de transport inter urbain (SATEX), une étude de faisabilité pour la création de l'agence de voyage « *Ngaoundal Express* ». Son parc automobile était de 10 cars de marque Hiace ayant une capacité de 19 places chacun. Chaque chauffeur devrait verser une recette de 600 000 FCFA par mois. Ce projet communautaire de 175 millions de FCFA a permis aux actionnaires non seulement de créer des richesses en multipliant le nombre de déplacements des hommes et le transport des biens, mais d'améliorer leur confort, leur sécurité et la régularité des voyageurs entre la ville de Ngaoundal et celles de Tibati, Meiganga et de Banyo. Cependant, à partir de 2003, le non renouvellement du parc automobile et la forte concurrence ont entraîné la fermeture de cette première agence de voyage de Ngaoundal. Que dire des projets d'exploitation de transport par taxi et par moto-taxi financés sur crédits MC² ?

- **Les projets d'entreprise de transport urbain par taxi et par moto-taxi**

En juin 2003, l'agence MC² de Baleng a octroyé un crédit de 7 millions de FCFA pour l'acquisition de six véhicules de cinq places à usage taxi, à six membres de l'association des chauffeurs taxi ressortissants de Baleng (A.C.T.B) et résidant à Yaoundé. À cet effet, ces taximen qui étaient jadis appelés « *mercenaires ou attaquants* » sont devenus aujourd'hui chauffeurs propriétaires de taxi. Ils ont constitué une épargne de huit millions logée à la MC² de Baleng. Ainsi, 15 millions de FCFA ont été générés pour mener à bien ce projet communautaire grâce à la mobilisation de l'épargne personnelle des membres (8 millions FCFA) et du crédit MC² (7 millions FCFA). Ledit projet est rentable car la recette journalière d'un taxi neuf est de 10 000 FCFA. En plus des services financiers offerts, cette agence MC² a intégré les services non financiers de suivi technique et d'assurance au profit de ses mutualistes bénéficiaires du projet. C'est pourquoi, ces véhicules ont bénéficié du suivi technique d'un concessionnaire agréé et leurs propriétaires ont été assurés à la CNPS et à la SAAR-vie grâce à l'action conjointe MC² de Baleng et l'A.C.T.B. Les actions des agences MC² et de leurs clients viennent conforter non seulement le lien de solidarité entre membres d'une même communauté ou de même profession mais aussi, relève l'importance du rôle que joue le crédit dans le domaine des transports.

Dans la même perspective et au vu des fiches de crédits, toutes les agences MC² du Cameroun ont dégagé plus de 50 millions de FCFA en l'espace de 16 ans pour financer les projets communautaires en ce qui concerne l'activité des motos-taxi. C'est ainsi que sur 305 présidents des GIC et associations à but économique et social que nous avons interviewé au cours de nos enquêtes de terrain, 200 affirment avoir soumis à leur agence MC² un projet d'achat de moto à usage taxi. Ils disent avoir reçu au moins 500 000 FCFA de crédit afin rendre concret leur projet communautaire. A l'issue des réalisations de tous ces projets, 80% des promoteurs desdits projets ont atteint leur autonomisation (la recette journalière est de 2000 FCFA) et les bénéfices engrangés servent à améliorer leur bien-être et celui de leurs proches. Les projets communautaires dans le domaine des transports ne sont pas les seuls secteurs d'activité économique financés par le réseau MC², les projets liés à l'artisanat occupent aussi une place de choix dans sa politique d'offre de crédits.

II.6- FINANCEMENT D'ENTREPRISE D'ARTISANAT DE PRODUCTION ET DE SERVICES

En plus du financement des projets individuels, les agences MC² accordent du crédit aux groupes et associations qui oeuvrent dans la production d'objets d'art, de décoration, d'anoblissement et d'objets utilitaires. De 1992 à 2008, la MC² de Baham par exemple a régulièrement financé les activités de projets communautaires du GIC-Pumtse du quartier Banka-Baham en ce qui concerne la production d'objets d'art. Il s'agit de groupe de 8 femmes qui oeuvrent dans la décoration des tenues d'apparat et accessoires de danse traditionnelle. Elles décorent aussi les objets traditionnels d'anoblissement et les objets d'arts.

En vue de préparer la manifestation du SIAC-2007 au musée national de Yaoundé et à l'intensification de ses activités, le GIC pumtse a obtenu un crédit d'un million de FCFA à l'agence MC² de Baham. En parcourant les fiches de crédits de la MC² de Baham, on s'aperçoit qu'en 16 ans, les femmes de ce GIC ont reçu plus de 10 millions dans le but de produire et de commercialiser les objets d'art et d'anoblissement. La planche VIII ci-dessous expose les chefs-d'œuvres de ce GIC au Musée de Yaoundé (ancien palais présidentiel).

PLANCHE VIII: Entreprise communautaire d'artisanat



Photo 28a



Photo 28b



Photo 28c

Photos 28: Exposition d'objets d'art et d'anoblissement du GIC Puntse au SIAC-2007 à Yaoundé (Lekané, 27/12/2007)

Les photos 28a et 28c montrent des tabourets et cannes perlées d'anoblissement, des objets de décoration représentant des animaux, des oiseaux et autres objets utilitaires que l'on retrouve dans les villages. La photo 28b, exhibe des sacs utilitaires et des chapeaux larges bords (portés par des agriculteurs, des éleveurs et des commerçants contre le soleil) tressés avec des fibres de raphiales. Cette photo comporte aussi des objets décoratifs. Le tableau 17 ci-dessous fait état du recensement non exhaustif des catégories et les types d'activités artisanales.

Tableau 17: Projets communautaires d'entreprises artisanales financés par les MC²

Catégorie de projets	Type de projets
Secteur de production	Vannerie de rotins, vannerie de bambous poterie Sculpture (tabourets, statuettes, tamtams, tambours) Forge (lances, machettes, daba, l'araire) Tressage de nattes Producteur de Matelats Tisseurs avec fils de raphiales, joncs, coton, bande à cassettes, etc. Fabrication d'objets en bambous (tabourets, bancs, plafond, paravents, greniers) Tisserands Fabrication de marmites et ustensiles de cuisines en aluminium fondu (macocottes, louches, cuillères etc) Boulangerie locale ou traditionnelle
Secteur de services	Fabrication d'objets de danse et d'instruments de musique avec des fruits, noyaux, troncs d'arbres (chapeaux, sacs à main, habits, colliers, etc...) Coiffure hommes et dames Couture hommes et dames Savetiers (raccommodage des chaussures et objets en cuir détériorés) Mécanique de moto, bicyclette, auto etc... Ferrerie ou menuiserie métallique et aluminium (portes, fenêtres, living, berceaux, cantines, lits) Photographie Fabriques de parpings et accessoires sanitaires

Source: Enquêtes de terrain, 2007

Nous constatons dans ce tableau que le secteur artisanal est un vivier important de création de richesse et partant une niche d'emplois à explorer. A ce sujet, nous comptons 22 activités qui pourraient faire autant de projets communautaires à financer dans les seuls deux secteurs de production et de services.

En tout temps, l'artisanat dans les zones rurales a constitué une activité d'appoint ou secondaire, et les différents crédits affectés à ce secteur d'activité accroissent les revenus monétaires de leurs promoteurs. Le secteur artisanal constitue finalement une opportunité de création d'emplois pour les jeunes ruraux et urbains. Les pouvoirs publics ont pour rôle d'organiser le secteur artisanal et les EMF doivent financer de façon efficiente les organisations de promoteurs de projets de ce secteur, afin d'y maximiser la plus-value susceptible d'améliorer le quotidien des artisans, de leur famille et partant de la communauté toute entière. Le tableau ci-dessous donne un éclairage à ce propos.

Les promoteurs du secteur artisanal prélèvent la matière première dans leur environnement immédiat qui est constituée de ressources ligneuses, de peaux d'animaux et de leurs défenses ; ivoires. Le désordre orchestré par des acteurs de ce secteur a longtemps constitué un handicap à l'émergence de l'artisanat camerounais. Pourtant les objets de l'artisanat du Cameroun sont appréciés tant par des nationaux que par des étrangers. D'où l'urgence de la puissance publique et de la société civile à valoriser les produits artisanaux afin d'améliorer le pouvoir d'achat des promoteurs des projets de ce secteur.

Le vœu est de voir la ligne de crédit MC² de financement en faveur des projets du secteur artisanal être revue à la hausse aussi bien par les agences MC² que par des subventions étatiques. De même, nous souhaitons un meilleur encadrement des artisans et l'organisation régulière des foires et symposiums de l'artisanat, à l'instar du SIAC 2007, organisé par le Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat. On a pu apprécier à cette occasion, dans le stand des femmes du GIC-Pumtse (quartier Banka-Baham, Ouest-Cameroun) l'exposition et la vente des tenues traditionnelles d'apparat : habits et colliers de danse traditionnelle, les tabourets perlés et les cannes d'anoblissement. Le tableau suivant récapitule le nombre de projets économiques rentables financé par les agences MC² de 1992 à 2008.

Tableau 18: Nombre de projets économiques financés par région entre 1992 et 2008

Région	Nombre de projets économiques communautaires	Nombre total de projets
Adamaoua	500	1350
Centre	1400	2000
Est	300	1300
Extrême-nord	1000	1600
Littoral	500	1250
Nord	200	500
Nord-ouest	1000	1950
Ouest	2600	7900
Sud	300	550
Sud-ouest	200	600
Total	8000	19000

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Le tableau 18 indique clairement que les agences MC² ont financé 19000 projets économiques. De ce point de vue, 8000 projets économiques communautaires ont été exécutés dans les villages MC² bénéficiaires. Le nombre de projets communautaires, même si la région de l'Ouest occupe toujours la première place avec 2600 projets financés, on constate l'augmentation considérable du nombre de projets financés dans la région du Centre qui gagne la deuxième place (1400), suivi des régions de l'Extrême-nord et du Nord-ouest (1000). La forte augmentation des projets financés se justifie par rapport aux

efforts du dynamisme démontrés par les GIC et les GIE de ces régions. Ces 19000 projets économiques, sont montés et financés par les agences MC² et exécutés au profit de leurs promoteurs.

A partir des données statistiques de 2003 disponibles à l'ONG ADAF, nous avons constaté que dans la répartition du montant des crédits par projets économique dans les agences MC² en 2003, les projets d'entreprises de commerce occupaient la première place avec 39%, suivi de ceux d'exploitation agricole et d'élevage (31%) et des projets d'entreprises de l'artisanat (8%). Par contre, de janvier 2005 au 31 décembre 2008, nous avons mené une enquête socio-économique auprès de 420 mutualistes dans 21 villages MC² à travers les 10 régions administratives et les 5 zones agro écologiques du Cameroun. Nous avons noté un renversement spectaculaire du rang occupé et des pourcentages enregistrés par les projets économiques (individuels et communautaires) financés sur crédit MC². C'est ainsi qu'à partir des données du tableau 19 ci-dessous, les projets du secteur de l'agriculture et de l'élevage occupent le premier rang avec 39%, suivi en deuxième position du commerce ayant 34%.

Tableau 19: Projets économiques financés sur crédits de 21 MC²

PROJETS ÉCONOMIQUES	EFFECTIF DES MUTUALISTES	MONTANT DES CRÉDITS (en FCFA)	%
Agriculture	5700	776616961	39%
Commerce	1785	665519687	34%
Transport	212	67140657	3%
Bâtiment	34	51727413	3%
Artisanat	120	47615691	2%

Source : Fiches de crédit de 21 MC², dec 2008

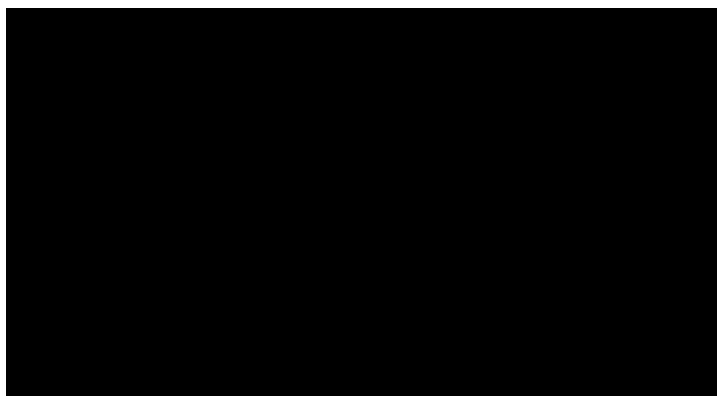
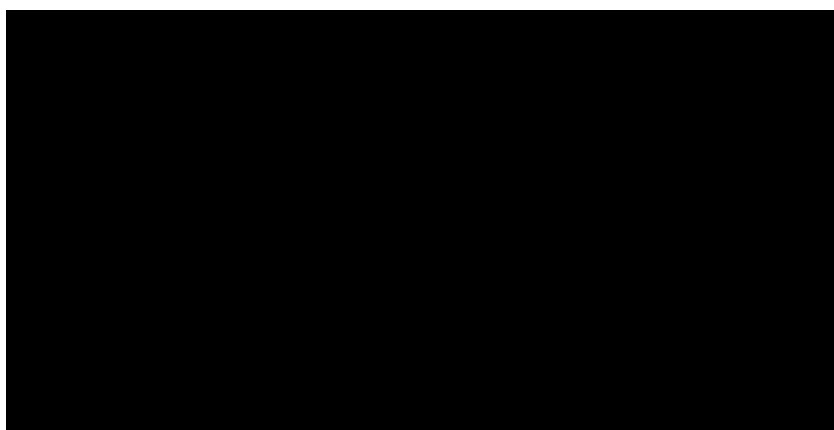


Fig. 20 : Répartition des crédits par projets



Source : Enquêtes de terrain, février 2008.

Fig. 21: Montant des crédits accordé par projets économiques

Le tableau 19 et les deux figures 20 et 21 ci-dessus confirment clairement qu'en 2008, les MC² ont mis à la disposition de plus de 6000 mutualistes (individus et groupes confondus) des crédits d'un montant total de 3.409.807.170 Francs CFA.

Finalement, en 16 ans, le réseau des MC² dans le cadre du service d'offre de crédits à ses mutualistes a financé 19 milliards tant au niveau des individus que des groupes. Les MC² ont effectivement financé des projets économiques lucratifs en milieu rural à l'instar de ceux liés aux activités de l'agriculture, du commerce, de l'élevage, de la pêche, de l'artisanat, du transport, du bâtiment et du tourisme. Elles ont mis à la disposition de ses mutualistes une somme de 12 milliards francs CFA. Le crédit a permis à plus de 6000 mutualistes de se prendre en charge. Le réseau des MC² grâce à ses lignes de crédits en direction du financement des projets des activités agro-pastorales, piscicoles, commerciales et artisanales a pu transformer entre 1992 et 2008, le niveau et le cadre de vie des populations des campagnes camerounaises. Sur les 420 mutualistes enquêtés, 300 promoteurs de projets se sont enrichis, soit 71,41% du total. Les différents projets

d'activités de pêche, d'élevage ainsi que les petits métiers y afférents ayant bénéficié des crédits MC² ont transformé le paysage de certains territoires MC². On observe une inégalité tant dans l'octroi des crédits que sur les montants desdits crédits accordés. Ainsi certains projets d'activités économiques lucratives reçoivent plus de crédits MC² à cause de leur capacité à générer et à créer des richesses dans les villages du Cameroun. C'est d'ailleurs ce qui explique la profonde mutation socioéconomique dans les terroirs MC². Par rapport au financement des projets sociaux, quel impact l'offre de crédits MC² peut-il avoir sur le changement de statut social des mutualistes et des groupes dans les villages MC² ?

CHAPITRE : IV

LE FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX

Le réseau des MC² a initié l'ouverture des lignes de crédits pour financer des projets individuels et communautaires se rapportant aux entreprises de santé, de l'éducation, de l'organisation des fêtes et des funérailles. En 2008 par exemple, Le montant total du financement des projets sociaux s'élevait à 320 965 286 FCFA, soit 17% du crédit total contre 11% en 2003. Bien que tous Les projets sociaux ont pour faiblesses de ne créer aucune richesse et de ne générer la moindre plus-value. Par contre, les services offerts par lesdits projets soulagent les souffrances des populations pauvres et ces services satisfont les besoins des bénéficiaires.

Tableau 20: Financement des projets sociaux en 2008

Projets sociaux	Montant des crédits en Fcfa	Pourcentage
Education	258.444.586	13%
Logement secondaire	51.727.413	5%
Santé	32.706.293	2%
Organisation des funérailles et des fêtes	29.814.407	2%

Source : Statistiques ADAF, 2008.

Ce tableau combine le montant et le pourcentage des crédits alloués aux projets individuels et communautaire à l'instar des projets d'éducation, de la santé, de l'organisation des funérailles et des fêtes. Nous analysons le financement des projets sociaux individuels et des projets sociaux communautaires.

I- FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX INDIVIDUELS

Les projets sociaux individuels financés sur crédits MC² dans les villages du Cameroun concernent les projets de construction de logements secondaires, les projets liés

aux domaines de la santé, de l'éducation et ceux des financements orientés vers l'organisation des fêtes et des funérailles.

I.1- LES PROJETS DE CONSTRUCTION DES LOGEMENTS SECONDAIRES

Les MC² des régions de l'Ouest et du Nord-ouest, consacrent des sommes non négligeables au financement du secteur du bâtiment. Ce financement concerne des projets de construction des logements de résidence principale et secondaire.

Les enquêtes de terrain de 2008 démontrent que la création des agences MC², a accéléré le rythme de projets individuels de construction des résidences secondaires ou de retraites, d'environ 200 mutualistes dans les villages Baham, Bandjoun, Doumbouo, Foto, Bafoussam rural, Njinikom et autres. L'explication vient d'abord de la facilité du transfert de fonds vers le village par le canal du réseau des MC², au profit des parents ou frères à qui a été confiée, la conduite des travaux de construction. Ensuite, la proximité de l'établissement financier par rapport au client et la disponibilité d'une ligne de crédit prêt à financer ce type de projet, motivent les mutualistes (résidents ou non dans le village) à se construire une résidence secondaire. Non seulement le réseau des MC² offre des crédits pour bâtir des maisons ou transformer les anciennes mais aussi, encourage les mutualistes à équiper ces maisons afin d'y vivre décemment. Les promoteurs des projets de construction de logements secondaires ont bénéficié d'une somme de 51.727.413 francs CFA, dont 5 % du crédit total.

Finalement, chaque agence MC² a le souci constant de matérialiser son approche sociale par l'amélioration du cadre de vie de ses mutualistes. D'ailleurs, au sein des communautés villageoises MC², on attache une valeur culturelle indéniable au bâti qui se trouve être l'expression d'affirmation de soi dans ces sociétés. On retrouve aussi les mêmes besoins de financement pour certains projets sociaux à l'instar des projets de santé.

I.2- LES PROJETS D'ACCES AUX SOINS DE SANTE

Dans sa vision sociale, le réseau des MC² se soucie du mieux-être de ses mutualistes. C'est pour cette raison qu'il a mis sur pied une ligne de crédit, spécialement orientée vers le financement des projets individuels s'intéressant au service de consultation et de chirurgie (ophtamologique, urologique), au dépistage du cancer du col de l'utérus et des seins et enfin l'accès aux soins de santé primaire. Ainsi, de 1993 à 2008, le réseau des

MC² a accordé des crédits de soin de l'ordre de 327.006.293 francs CFA en faveur de 2500 mutualistes.

Tableau 21: Financement des projets individuels de soin de santé de 1992 à 2008

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de crédits accordés
Adamaoua	Soin de santé	10	10
Centre	Soin de santé	10	10
Est	Soin de santé	05	05
Extrême-nord	Soin de santé	10	10
Littoral	Soin de santé	300	300
Nord	Soin de santé	50	50
Nord-ouest	Soin de santé	250	250
Ouest	Soin de santé	1200	1200
Sud	Soin de santé	15	15
Sud-ouest	Soin de santé	200	200

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

A partir des données du tableau ci-dessus, on constate que toutes les régions qui bénéficient des services des mutuelles de santé solidaire ou des centres de soin tenus par les missionnaires chrétiens ont un nombre élevé de projets de soin de santé. Le partenariat entre ces centres de santé et les MC² des différents villages facilite l'accès au crédit de soin de santé à près de 2500 personnes exposées aux diverses maladies de pauvreté.

Les enquêtes de terrain relèvent l'absence au Cameroun, d'une politique de sécurité sociale adaptée à la couverture maladie des populations vulnérables. En dehors de la solidarité des parents, des amis et des associations rotatives et non rotatives d'épargne et de crédit (tontines), les agences MC² accordent des crédits-santé, qui permettent aux bénéficiaires de supporter les coûts des ordonnances médicales. Le financement des systèmes de soins concerne autant les mutualistes que leurs enfants. Ainsi, dans la quête du corps sain dans un esprit sain, les enfants se préparent à mieux recevoir le savoir, distillé

par des pédagogues dans les différents ordres et cycles d'enseignement du Cameroun. D'où l'intérêt des agences MC² à accorder des crédits de financement aux projets individuels ayant trait à l'éducation.

I.3- LES PROJETS EDUCATIFS INDIVIDUELS (CREDIT SCOLAIRE)

L'éducation est la mise en œuvre de tous les moyens nécessaires à l'homme afin d'acquérir des compétences. Lesquelles compétences lui permettront de se développer et d'exprimer ses possibilités dans le milieu culturel où il se trouve. L'éducation exige un investissement soutenu en ressources financières, matérielles et en ressources humaines qualifiées. Malheureusement, ces différentes ressources ne sont pas toujours disponibles au moment opportun. Pour accompagner les parents d'élèves et la communauté éducative, les Conseils d'Administration des agences MC² ont orienté l'une de leur mission d'offre des « *crédits scolaires* », en direction des mutualistes porteurs de projets éducatifs individuels.

Tableau 22: Financement des projets éducatifs individuels de 1992 à 2008

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de crédits accordés
Adamaoua	Projet éducatif	250	250
Centre	Projet éducatif	100	100
Est	Projet éducatif	50	50
Extrême-nord	Projet éducatif	300	10
Littoral	Projet éducatif	100	300
Nord	Projet éducatif	50	50
Nord-ouest	Projet éducatif	250	250
Ouest	Projet éducatif	1000	1000
Sud	Projet éducatif	50	50
Sud-ouest	Projet éducatif	50	50

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

A la lecture de ce tableau, il est clairement démontré que les MC² ont accordé des crédits à 1200 mutualistes pour financer 1200 projets de paiement des frais exigibles, à 600 mutualistes, demandeurs de crédits de paiement des frais de dossiers aux examens et concours. Ces MC² ont enfin accordé à 400 mutualistes, du crédit pour l'achat des fournitures scolaires de leurs enfants. Tous ces financements MC² ont permis de constater

dans chaque famille cliente de la MC², un taux de réussite des enfants aux examens officiels et en classe supérieure oscillant entre 50 et 100%.

En 2008, les 79 agences MC² du Cameroun ont dégagé de leur portefeuille crédit, une somme de 258.444.586 FCFA au profit du secteur éducatif, ce montant correspond à 13 % du crédit total MC². A ce jour, près de 2 200 projets individuels liés au financement de l'éducation, ont déjà reçu ce type de crédit en période de rentrée scolaire, pour honorer le paiement des frais exigibles auprès des établissements scolaires (1200), payer les frais de dossiers aux examens et concours (600) et acheter des fournitures scolaires aux enfants (400).

De 1992 à 2008, les agences MC² ont octroyé plus de 750 millions de FCFA de crédit scolaire aux mutualistes. La ligne de crédit scolaire MC² est ouverte aussi bien aux individus qu'aux groupes et associations à but économique ou social. Par ailleurs, les besoins de financement des projets sociaux des mutualistes continuent de se multiplier et cela, en fonction des us et coutumes des ruraux. C'est ce qui explique la ligne de crédits tournée vers l'organisation des fêtes et des funérailles dans les villages de l'Ouest, du Nord-ouest et du Sud-ouest Cameroun.

I.4- LES PROJETS D'ORGANISATION DES FETES ET DES FUNERAILLES

La singularité des agences MC² est leur ancrage dans la culture de chacun des villages de leur zone d'implantation. L'agence MC² naît à partir de la volonté des populations d'une communauté et, compte tenu de la place qu'occupent les funérailles, les deuils, les naissances et autres fêtes dans ces sociétés rurales, le problème de leur financement se pose avec acuité. Dans les villages MC², les funérailles et ses corollaires engloutissent par an près de 29.814.407 francs CFA. Soit 2% du crédit total accordé par les agences MC² en 2008. En 16 ans d'existence, les agences MC² ont accordé près de 330 millions de FCFA de crédits pour l'organisation des fêtes et des funérailles à 4000 mutualistes dans 79 villages du Cameroun.

Tableau 23: Financement des projets individuels d'organisation des fêtes et de funérailles de 1992 à 2008

Régions	Nombre de projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de crédits accordés
Adamaoua	Organisation des fêtes Funérailles et rites	800 38	800 38
Centre	Organisation des fêtes Funérailles et rites	600 388	600 388
Est	Organisation des fêtes Funérailles et rites	445 200	445 200
Extrême-nord	Organisation des fêtes Funérailles et rites	300 89	300 89
Littoral	Organisation des fêtes Funérailles et rites	50 50	50 50
Nord	Organisation des fêtes Funérailles et rites	50 10	50 10
Nord-ouest	Organisation des fêtes Funérailles et rites	100 175	100 175
Ouest	Organisation des fêtes Funérailles et rites	55 500	55 500
Sud	Organisation des fêtes Funérailles et rites	50 10	50 10
Sud-ouest	Organisation des fêtes Funérailles et rites	50 60	50 60

Sources : Fiches de crédits des agences MC² du Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Le tableau ci-dessus indique que 2500 projets d'organisation des fêtes ont bénéficié du crédit des MC². Les régions de l'Adamaoua, du Centre, de l'Extrême-nord et de l'Est occupent les premiers rangs en termes du nombre de crédits accordés pour financer les fêtes de naissance, les fêtes de fin d'années, les fêtes religieuses, etc. Finalement, nous constatons que les régions de l'Ouest, du Nord-ouest et du Sud-ouest consacrent d'énormes

capitaux au financement des projets d'organisation des funérailles, des rites initiatiques et d'anoblissement.

À ce sujet, on constate que les 3/5 des mutualistes des régions de l'Ouest, du Nord-ouest et du Sud-ouest sollicitent les crédits de financement des projets sociaux individuels ayant trait à l'organisation des fêtes, des naissances, des rites des jumeaux, à l'enterrement, à l'organisation des neuvaines et des funérailles par opposition à 1/5 des mutualistes d'autres villages et régions du Cameroun. Si on calcule la moyenne pondérée des frais d'organisation des fêtes et des funérailles, le cumul du montant de crédits en FCFA venant des agences MC², des autres structures de microfinance et de diverses tontines, on devrait se rapprocher de la somme d'au moins 6 milliards dépensés chaque année pour ces activités.

En effet, le coût du projet d'organisation des funérailles par exemple d'un parent, des beaux-parents ou d'un proche, est généralement au dessus des revenus cumulés d'au moins trois mois d'un fonctionnaire de catégorie A2 au Cameroun (autour de 506.100 francs CFA). Une somme d'argent pas toujours à la portée des uns et des autres, à moins qu'elle ait été au préalable épargnée dans des tontines depuis une dizaine d'années. Au cas contraire, certains ruraux se verraient obliger de contracter des crédits auprès des tontines et des structures de microfinance ou auprès d'autres ruraux. Ils vont aussi s'attacher les services des usuriers avec malheureusement un taux d'intérêt de 120%. Ce qui les condamne à un endettement sans précédent car, le crédit n'est pas orienté vers une activité créatrice de richesse. D'où leur maintien dans la précarité et dans la pauvreté.

Les agences MC² accordent enfin des crédits au financement des projets individuels qui ont trait aux activités de loisir. Il s'agit des crédits accordés à certains mutualistes dans le but de leur permettre de se déplacer à l'intérieur et à l'extérieur du Cameroun afin de rendre visite aux amis et aux parents pour plusieurs raisons. En somme, si les différents cas de projets individuels ci-dessus étudiés occupent une place de choix dans la politique du crédit des agences MC², qu'en est-il du crédit de financement dirigé au profit des projets sociaux communautaires ?

II- FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX COMMUNAUTAIRES

Les crédits sociaux MC² sont accordés aux groupes et aux associations de mutualistes, ayant opté pour la promotion du financement des projets d'entreprise dans le domaine de la santé et de l'éducation. Le tableau 24 ci-dessous met en relief les types et le nombre de projets sociaux financés sur crédits MC² dans les dix régions du Cameroun.

Tableau 24: Financement des projets sociaux communautaires de 1993 à 2008

Régions	Nbre de total projets	Structure agricole	Mutuelle de santé	Centre multi média	Magasin de stockage	Borne fontaine	Soin collectif	Crédit scolaire	Salle de classe	Bourse Etude	Table banc
AD	250	/	01	01	/	/	50	50	10	48	90
CE	325	/	01	01	/	/	100	100	/	73	50
ES	550	/	/	01	/	/	100	350	/	54	50
EN	450	/	/	01	/	/	20	49	/	300	80
LT	750	/	01	/	01	/	348	390	10	50	50
NO	150	/	/	/	/	/	75	75	/	/	/
NW	325	/	/	/	/	01	100	124	/	50	50
OU	900	01	01	01	02	01	200	399	35	100	160
SU	100	01	/	/	01	/	38	50	/	10	/
SW	200	/	/	/	/	/	90	100	/	05	05

Source : Fiches statistiques MC² et Statistiques ADAF, 2008

Ce tableau révèle que de 1992 à 2008, les agences MC² ont financé 4000 projets communautaires dans les 10 régions du Cameroun. On note par exemple le financement de 02 projets de structures agricoles au Sud-ouest et à l'Ouest (Ferme-ecole à Baham) qui a coûté près de 20 millions à la MC² locale et à l'ONG ADAF, 04 mutuelles de santé solidaire à Ngaoundéré (Adamaoua), Zamengoé (Centre), Manjo (Littoral), et à Doumbouo (Ouest). 04 centres multimédias communautaires ont été financés à raison de 20 millions chacun par les MC² de Banyo (Adamaoua), de Bafia (Centre), de Batouri (Est), de Mokolo (Extrême-nord) et de Baham (Ouest). De même, 03 projets de construction de magasins de

stockage des produits agricoles ont été financés sur crédit MC² dans les villages de Kekem, de Bafoussam (Ouest) et de Manjo (Littoral).

II.1- LES PROJETS DANS LE DOMAINE DE LA SANTE

Les projets sociaux communautaires concernent les infrastructures et l'accès aux soins de santé. Les réalisations les plus visibles se matérialisent par des projets de construction et d'exploitation des mutuelles de santé, de prise en charge de risque maladie « banque secours », du financement des campagnes de dépistage et de traitement des maladies rares. D'autres réalisations prioritaires sont axées sur le dépistage du cancer du col de l'utérus, des seins, du VIH sida. La chirurgie esthétique est effectuée sur des patients souffrant de cas de maladies rares, telles que le bec de lièvre. Les agences MC² apportent leur quote part financière et accordent aussi des crédits aux promoteurs des dons de médicaments et de lits d'hospitalisation dans les centres de santé des villages MC².

- **Les projets de construction et d'équipement des mutuelles de santé**

Les projets de construction des bâtiments des mutuelles de santé et leur équipement en plateau technique ont absorbé en 2008, 2% du total des encours crédits MC² dans le réseau. Les agences MC² de Doumbouo, de Zamengoé, de Melong et de Ngaoundéré ont financé à concurrence de 20 millions de FCFA chacune, la création de projets communautaires de construction des mutuelles de santé solidaire dont le rôle consiste à assurer aux mutualistes la couverture des risques maladies et l'accès aux soins de qualité et à moindre coût. Dans ces villages MC², les mutualistes souscrivent déjà auprès de leur agence MC², des polices d'assurance maladie au taux fixe de 1000 francs CFA par mois, soit 12 000 francs CFA par an pour toute la couverture du package minimum des maladies récurrentes (paludisme, maladies hydriques, fièvre jaune).

Les mutuelles de santé communautaire deviennent de plus en plus des points de distribution des moustiquaires imprégnées, de vaccination et de dépistage des maladies telles que le sida, le cancer du col de l'utérus et des seins dans les villages MC². Les mutuelles de santé solidaire ont rapproché les services de soins de qualité en direction des populations nécessiteuses. La conséquence est le recul de la mortalité infantile de moitié, la prise en charge et le suivi de 10% des patients souffrant de maladies de vieillesse dans ces villages. De 2004 à 2008, près de 12 000 personnes ont bénéficié des services de prise en charge de ces projets de mutuelles communautaires de santé dans les villages MC² de Melong, de Zamengoé, de Doumbouo, et de Ngaoundal et au-delà de ces villages. Au cours

de la même période, les crédits accordés par les agences MC² aux projets communautaires dans ce domaine s'élèvent à 1 090 000 000 FCFA, avec une forte enveloppe de crédit d'investissement dans la construction et l'équipement des mutuelles de santé communautaire.

Il est donc urgent pour les autres agences MC² d'accorder plus de crédit aux promoteurs de projets communautaires de création des mutuelles de santé solidaire afin d'améliorer les soins de santé primaire des populations pauvres dans les autres villages du Cameroun. Les gestionnaires des MC² et les mutualistes devraient par la même occasion s'accorder sur une sécurité sociale obligatoire au sein de 79 agences et caisses MC², qui intègre une couverture maladie généralisée. Pour le succès d'une telle initiative, l'accent doit être mis sur le partenariat entre l'Etat, les municipalités et tous les promoteurs en charge de la sécurité sociale ou de prestation des produits et services sociaux, de collecte des primes. Au cas où les non-mutualistes et les villages qui n'ont pas d'agence MC² seraient touchés par les produits de sécurité sociale, il est nécessaire d'opérer une différenciation et une refondation des produits et services de la CNPS. La déconcentration de certaines missions de la CNPS au profit d'autres organismes privés en charge de la sécurité sociale est fortement recommandée. Pour que la déclinaison de l'« *Etat social* » soit opérationnelle et efficace dans la politique camerounaise de sécurité sociale, il faut adapter ses produits et services aux demandes ou aux besoins des salariés, des producteurs ruraux et des acteurs du secteur informel. Au vu des statistiques indiquant le nombre de projets ainsi que les montants et les proportions de crédits sociaux communautaires, nous remarquons qu'une priorité est accordée par les agences MC² aux projets communautaires liés au secteur de l'éducation.

II.2- LES PROJETS DANS LE SECTEUR DE L'EDUCATION

Les projets communautaires financés par le réseau MC² concernent aussi bien la formation dans l'enseignement maternel et secondaire avec la construction des salles de classes, leur équipement, l'offre de bourse d'étude aux élèves et futurs étudiants que la formation aux métiers professionnels. Il est intéressant pour les agences MC² d'accorder des crédits aux groupes et associations afin de construire et d'équiper des centres multimédias communautaires et une ferme école agricole, d'offrir à leurs stagiaires des bourses de formation et d'installation.

- **Les projets de construction et d'équipement des établissements scolaires et des centres de formation**

Dans les régions de l'Ouest, du Centre, du Littoral, de l'Adamaoua et de l'Extrême-Nord, certaines agences MC² en plus d'avoir construit de nombreuses salles de classes et de bâtiments administratifs, ont également offert des dons de nombreuses tables-bancs aux écoles primaires, aux lycées et aux collèges. Par exemple les agences MC² de Baham, de Doumbouo, de Bafou, de Baleveng, de Mokolo, de Banyo, de Melong accordent en fin de chaque année, au moins 1000 prix d'excellence. Ces bourses vont des fournitures complètes pour la classe supérieure à 200 bourses d'étude d'une valeur de 10 000 FCFA chacune pour les élèves du primaire et 20 000 FCFA pour ceux du secondaire. A partir des enquêtes de terrain et des fiches d'actioi des bourses MC², nous confirmons que seules les agences MC² de Mokolo et de Banyo accordent des bourses d'étude de 50 000 FCFA chacune à tous les élèves (futurs étudiants) qui ont été reçus au Baccalauréat. Ces bourses permettent à leur bénéficiaire de payer les frais exigibles dans les Universités et grandes écoles du Cameroun. L'objectif visé par le Conseil d'Administration des agences MC² et surtout des associations et cercles de développement, promoteurs desdits projets est de faciliter l'accès des fils des villages Mokolo et Banyo à l'enseignement supérieur, sans distinction de sexe.

Concernant l'introduction de l'informatique dans les programmes scolaires des lycées et collèges du Cameroun, elle a pour finalité de rendre la jeunesse camerounaise plus compétitive et tournée vers la quête du savoir universel. Le projet communautaire d'entreprise et de création des centres de ressources multimédias dans certains lycées bien que louable demeure insuffisant pour prétendre atteindre cette finalité de départ et réduire la fracture numérique dans les technologies de l'information et la communication au Cameroun (TIC). C'est fort de ce constat que les agences MC² de Baham, de Banyo, de Batouri, de Bafia et de Mokolo ont accordé des crédits de plus de 30 millions de francs CFA aux projets de création des centres communautaires des technologies de l'information et de la communication. Certains promoteurs de ces projets signent des accords de partenariat avec des lycées et collèges afin d'offrir des services de formation en informatique aux élèves et aux professeurs. Pour conforter le partenariat entre les MC² et la communauté éducative, il serait judicieux pour les agences MC² de mieux financer les projets des TIC, d'augmenter le montant alloué aux crédits d'achat des équipements informatiques et de mise en place des centres de ressources multimédia au sein des écoles, des collèges et des lycées.

Au vu des effectifs qui sont souvent au dessus de la moyenne (60 élèves par classe) dans les salles de classe, il est possible qu'à partir de la contribution exigible de 5000 FCFA de frais d'informatique, que le Conseil d'établissement et l'Association des parents d'élèves (APE) s'engagent à prendre un crédit auprès des EMF, donc des agences MC². À défaut, les agences MC² et les gestionnaires des établissements pourraient signer un accord de partenariat et de sous-traitance en ce qui concerne les services d'offre de formation sur les enseignements par module des TIC auprès des ministères en charge de l'éducation. Cette solution est envisageable car, la matière « informatique » fait partie des programmes des établissements scolaires du primaire et du secondaire. Dans le village Bafia par exemple, les services d'Internet sont une réalité et la planche IX ci-dessous montre la vue extérieure et intérieure de son centre multimédia.

Planche IX : Projet communautaire de construction des centres multimédias financés sur crédit MC²



Photo 29 : Vue extérieure du centre multimédia. **Photo 30 :** Vue intérieure de la salle multimédia de Bafia (Centre-Cameroun Lekané, 20/05/2007)

La photo 30 nous fait découvrir la salle multimédia dont l'équipement a été financé sur crédit de l'agence MC² de Bafia. Au premier plan, on aperçoit le moniteur et gestionnaire du centre qui déroule son savoir-faire et apporte son assistance technique aux apprenants. Ces apprenants qui sont assis juste derrière lui sont, trois élèves du lycée de Bafia en tenue civile et une enseignante. Après la séance de formation, ils vont se lancer à la recherche des informations utiles chacun dans son domaine d'activité. La bonne qualité du matériel informatique et le haut débit de connexion offert, favorisent l'épanouissement de ces internautes.

Les centres multimédias en plus de la formation des élèves et de leurs parents-mutualistes en ce qui concerne les cours en informatique, offrent des services Internet pour accroître et renforcer la capacité de recherche des élèves. Les diverses informations disponibles et recueillies sur la toile dans ce centre multimédia enrichissent et améliorent le

contenu des cours des enseignants. Pour des parents agriculteurs ou artisans, l'accès à Internet est une opportunité de vente en ligne ou d'élargissement d'horizons de recherche de débouchés ou de consolidation de partenariat. De même, ils peuvent bénéficier des formations en ligne sur les nouvelles innovations dans la production agro pastorale et artisanale, afin de respecter les normes prévues dans le cadre de la compétitivité des marchés nationaux et internationaux. Depuis la création du centre multimédia de Bafia, plus de 1000 élèves et 400 mutualistes savent se servir de cet outil

Pour maintenir un bon partenariat entre les agences MC² et la communauté éducative des villages et dans le but d'éviter une quelconque malversation financière dans les institutions scolaires, il serait opportun que les gestionnaires desdites agences MC² rassurent et incitent les parents et les responsables des établissements scolaires à ouvrir des comptes de dépôts auprès de leur guichet. Ces comptes leur permettront d'y verser les droits d'examens officiels, les frais exigibles d'associations des parents d'élève (APE) et des jeux FENASCO. Nous avons pu observer ce scénario à travers les agences MC² de Baham, de Mokolo et de Bambalang. Tant que les élèves et leurs parents déposeront les frais d'examen et de concours auprès de ces agences MC², elles continueront de les sécuriser afin d'éviter divers détournements desdits frais d'examens officiels par certains chefs d'établissements, d'économistes et d'intendants véreux. De tels détournements créent un climat de méfiance et de suspicion entre les membres de la communauté éducative et compromettent enfin l'avenir des élèves. La conséquence est le taux de redoublement massif des élèves et la compromission de leur avenir. Par conséquent, les sanctions du Ministre des Enseignements Secondaires qui relèvent ces responsables véreux d'établissements scolaires publics de leur fonction, ne vont pas résoudre le problème.

Les populations du village Baham bénéficient en plus de l'accès au crédit dans les agences MC², d'une formation en techniques agricoles et piscicoles. Laquelle formation en technique de production agricole, d'élevage et de pêche est assurée par une Ferme-Ecole à Mboukué- Baham.

- **Les projets de construction et d'équipement des structures d'encadrement agricole**

Dans le but d'aider les promoteurs de projets à maîtriser les techniques et méthodes culturelles, certaines agences MC², vont créer des structures de formation en production agro pastorale. D'autres agences MC² vont financer des programmes de vulgarisation agricole. Pour coordonner toutes ces initiatives de formation et de vulgarisation, la MC² de Baham et

l'ONG ADAF ont créé une Ferme-Ecole au quartier Mboukué-Baham. Trois missions sont assignées à cette Ferme-Ecole : 1- Servir de cadre de laboratoire d'innovation et de diffusion des espèces végétales et animales à travers les villages MC² ;

2- Former les mutualistes agriculteurs des MC² en technique de pépinière, de greffage, de montage de projet agricole ;

3- Former des mutualistes en technique de gestion d'exploitation et de compte d'exploitation agricole.

L'objectif final de cette ferme est d'introduire et de diffuser dans le village Baham, des cultures vivrières comme les pommes de terre, la banane plantain et des cultures maraîchères à l'instar de légumes, d'aubergines, de tomates et de choux. Jadis, ces produits agricoles ont été importés de Dschang et de Foumbot avant 1992 (Lekané, 2001). Les stagiaires sortis de la Ferme-Ecole après 9 mois bénéficient d'une bourse d'installation dont le montant varie en fonction de l'ampleur du projet et de l'activité à développer. En plus, ils ont des facilités d'accès au crédit des agences MC² et bénéficient des conditions de remboursement avantageuses par rapport aux autres mutualistes.

Il est important de relever le rôle prépondérant joué par la disponibilité du crédit qu'offre les MC² à ce secteur d'activité, de même que l'impact positif des enseignements ou des renforcements de capacité en techniques et méthodes de production d'élevage, assurés par la Ferme-Ecole de Baham (parrainée par la MC² et l'ONG ADAF). Cette Ferme-Ecole a développé et diffusé dans le village Baham et ses environs les enseignements sur la pratique de l'élevage de lapins, de porcs, de chèvres, de poules de chair et de ponte. Cet apprentissage tient compte des habitudes alimentaires des habitants des villages, et met l'accent sur la conception et le montage des projets devant accroître les revenus et améliorer les conditions de vie des familles des stagiaires.

Certaines agences MC² surtout celles des villages de Baham, de Bafoussam rural, de Mokolo et de Banyo financent chaque année sous forme de don, plusieurs projets communautaires de construction des foyers culturels, d'extension des logements secondaires des chefferies, voire de parrainage des comices agropastoraux (en primant les meilleurs producteurs). Le tableau ci-dessous examine au détail près le montant cumulé et les proportions de crédits accordés aux projets sociaux par régions.

Tableau 25: Montant et proportion des projets sociaux leaders financés par les MC² (en milliers de FCFA)

Région	Activités sociales	Montant du crédit alloué aux projets communautaires	%
Adamaoua	Centre multimédia Éducation Santé + Mutuelle de santé	250 000 250 000	7,69
Centre	Mutuelle de santé Santé Éducation + TIC	250 000 250 000 75 000	8,85
Est	Centre multimédia Éducation + TIC Santé Magasin de stockage	400 000 100 000 250 000 100 000	13,08
Extrême-nord	Centre multimédia Éducation Santé	250 000 500 000 50 000	12,31
Littoral	Mutuelle de santé Magasin de stockage et comptoir Santé Éducation	300 000 200 000 300 000 300 000	16,93
Nord	Marché de bétail Education Santé	150 000 80 000 40 000	4,15
Nord-ouest	Éducation + Foyer culturel Santé Organisation des fêtes et funérailles Borne-fontaine Festival et comice agro pastoral Extension énergie photo voltaïque	150 000 50 000 200 000 80 000 20 000 50 000	8,46
Ouest	Mutuelle de santé Centre multimédia Magasins de stockage Éducation Santé Habitat secondaire Foyer culturel et chefferie Organisation des fêtes et funérailles Borne-fontaine Festival culturel et comice agro pastoral	250 000 300 000 100 000 150 000 100 000 0 200 000 100 000 50 000 100 000	20,46
Sud	Construction des comptoirs Éducation	100 000 20 000	1,84
Sud-ouest	Éducation Santé Fêtes et funérailles Foyer culturel	100 000 100 000 100 000 80 000	5,85
Total		6 495 000	100

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Le réseau des MC² a financé 10920 projets à but social dans 79 villages du Cameroun. Ces projets ont reçu des crédits de financement de l'ordre de 9 495 000 milliards de FCFA. Cependant, on note une spécialisation régionale du financement des crédits en fonction des projets sociaux initiés par les mutualistes et les groupes dans les différents villages d'implantation des agences MC². À cet effet, les régions de l'Adamaoua, de l'Extrême-nord, de l'Est, par exemple ont consacré 970 millions de FCFA de crédit aux

projets économiques individuels et communautaires réservés à la construction et l'équipement de 05 centres multimédias. De même, les agences MC² des régions de l'Adamaoua, de l'Ouest, du Centre et du Littoral ont accordé près de 950 millions de FCFA de crédits dans des projets de mise en place de 04 mutuelles de santé communautaire. Le nombre de projets financés permet d'analyser le cumul des crédits en rapport avec la répartition régionale des crédits. Le tableau ci-dessus récapitule le nombre de projets sociaux financés par région.

CONCLUSION DEUXIEME PARTIE

Au terme de cette deuxième partie qui avait pour centre d'intérêt le financement des différents projets économiques et sociaux par les agences MC² Cameroun. Au cours de notre analyse, nous avons constaté une très forte disparité régionale en ce qui concerne les types de projets à financer et les montants alloués. Les agences MC² ont financé plus de 11 000 projets économiques aux individus contre 8000 projets communautaires dans les 79 villages du Cameroun. Ces agences MC² ont également accordé des crédits de plus de 9 milliards de FCFA au financement de 6920 projets sociaux et 4000 projets communautaires des mutualistes dans 79 villages du Cameroun. Il s'agit notamment des crédits de santé (1046), de construction des mutuelles de santé (04), de crédits scolaires aux individus, aux associations culturelles et aux associations des parents d'élèves (1297), de construction des centres multimédias communautaires (05), des dons de table-bancs (2271), d'offre de bourse d'étude et autres primes d'excellence (1736). Le cas de financement individuel de 2500 projets d'organisation des fêtes et des funérailles (industrie du deuil) a aussi englouti près de 330 000 000 FCFA en 16 ans dans son portefeuille de crédits sociaux. La figure 22 ressort la répartition des projets sociaux par région. Au regard de ces crédits accordés par les agences MC² aux mutualistes, quel peut être l'impact du financement des projets économiques et sociaux sur le territoire MC² ?

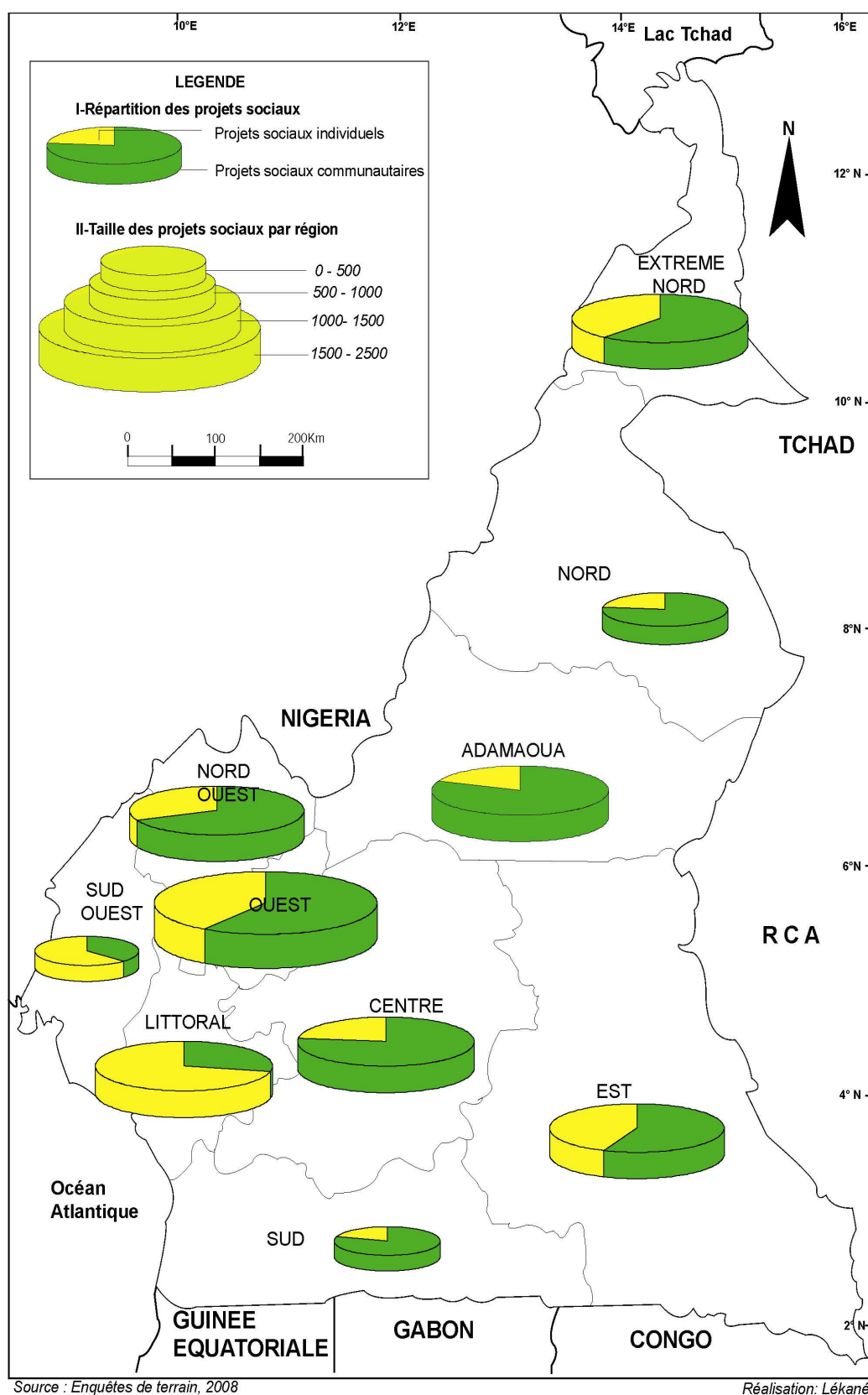


Fig. 22: Répartition régionale et proportion du crédit MC² par projets sociaux

TROISIÈME PARTIE

LA FINALITE DES INITIATIVES DES MC² CAMEROUN

TROISIÈME PARTIE :

LA FINALITE DES INITIATIVES DES MC² CAMEROUN

INTRODUCTION

Les agences MC² ont financé 29 920 projets économiques et sociaux dans 79 villages du Cameroun. Les financements ont concerné aussi bien les projets individuels que communautaires. A terme, tous ces projets ont eu un impact autant sur le quotidien des promoteurs, la performance de l'institution financière (agence MC²) que sur la morphologie rurale de chaque village MC². Toutes les initiatives MC² ont-elles renforcé ou supprimé les inégalités sociales dans les villages MC² ?

La troisième partie de l'étude traite de la finalité des initiatives des MC² Cameroun. Les données exploitées pour produire cette partie sont multi sources. Elles proviennent des observations directes et des enquêtes par questionnaires sur le terrain, des entretiens semi-directifs auprès personnes ressources du réseau MC², CAMCCUL, ADEAC et NOWEFOR. Cette deuxième partie est subdivisée en trois chapitres. Le chapitre V analyse l'impact des projets économiques et sociaux sur le quotidien des promoteurs desdits projets. Quant au chapitre VI, il identifie les apports des produits et services MC² dans les villages du Cameroun. Comme retombées immédiates, on peut citer: la création des sièges MC², la création d'emplois directs aux métiers de banquiers. Le chapitre VII mesure l'efficacité des MC² et analyse les coûts de leurs opérations financières.

La refondation du concept de microfinance dans le paysage rural camerounais qui fait l'objet du chapitre VIII, propose à partir du modèle des 3M, une possibilité pour les EMF d'offrir simultanément aux populations pauvres et vulnérables, trois composantes des produits et services innovants (de micro crédit et épargne, de micro assurance et de mutuelles de santé solidaire) afin d'améliorer leur bien-être, leur cadre de vie et la bonne exécution de leurs projets économiques et sociaux.

CHAPITRE V :

IMPACT DES PROJETS FINANCÉS PAR LES MC²

Les projets de développement financés sur les crédits MC² ont un impact visible tant au niveau des mutualistes que sur la morphologie des villages MC². Ainsi, les retombées des projets économiques ont des conséquences respectivement sur l'espace de pratique desdits projets dans les villages MC² et sur le quotidien des promoteurs de projets. Ce chapitre aborde en premier lieu l'impact des projets individuels et en second lieu l'impact des projets communautaires dans les villages MC².

I- L'IMPACT DES PROJETS INDIVIDUELS

Le montant de crédit réservé aux projets individuels dans les agences MC² est compris entre 100 000 FCFA et moins de 25 millions de FCFA. Les projets individuels ont un impact économique, social et environnemental tant auprès des promoteurs, de leur ménage que des villages MC².

I.1- L'IMPACT ECONOMIQUE

L'impact économique fait ressortir la diversité des projets dans les villages MC². Lesquels projets suscitent un impact financier dans la mise en œuvre et la réalisation desdits projets.

I.1.1- La diversité des projets économiques

Les enquêtes de terrain achevées au 31 dec 2008 indiquent que le réseau des MC² a financé 16 920 projets de développement dans les villages MC² pour un montant de crédit cumulé de 15 milliards francs CFA. Ces projets concernent aussi bien des micro projets générateurs de revenus que des micro réalisations à l'instar de l'élevage, de l'agriculture maraîchère et vivrière, des ventes de détail des produits maraîchers, vivriers et des produits de pêche exposés à même le sol, sur étal ou dans des échoppes. Les tableaux 26, 27, 28 et 29 ci-dessous donnent de plus amples informations en ce qui concerne le nombre de projets financés, la réussite ou non de l'exécution des projets agricoles par régions et par zone agro-écologique.

Tableau 26: Projets individuels agricoles réalisés en zone I et II

Zone ou Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Zone I Extrême-nord	Cultures maraîchères	0	0	0	0
	Cultures vivrières	200	50	50	100
	<i>Oignon</i>	100	25	25	50
	<i>Arachide</i>	50	10	20	20
	<i>sorgho</i>	50	10	20	20
Nord	Cultures maraîchères	50	30	15	05
	<i>tomate</i>	20	15	03	02
	<i>Légumes</i>	30	20	05	05
	Cultures vivrières	50	30	16	04
	<i>Ignames blanches</i>	20	18	02	00
	<i>Oignon</i>	10	06	02	02
	<i>Arachide</i>	10	05	03	02
	<i>Mil</i>	10	06	02	02
Zone II Adamaoua	Cultures maraîchères :	300	180	100	20
	<i>Tomates</i>	150	100	40	10
	<i>Légumes</i>	150	80	60	10
	Cultures vivrières	200	100	60	40
	<i>Ignames blanches</i>	80	40	30	10
	<i>Oignon</i>	50	30	10	10
	<i>Arachide</i>	20	10	0	10
	<i>Mil et sorgho</i>	50	20	20	10

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

La zone agro-écologique I dite soudano-sahélienne regroupe les régions de l'Extrême-nord et du Nord. Dans cette zone agro-écologique, les MC² ont accordé des financements en direction de 250 projets leaders de cultures vivrières à l'instar des oignons, des ignames blanches et des arachides. Nous constatons au regard de la pluviométrie qu'aucun promoteur agricole n'a pris le risque d'investir sur les cultures maraîchères dans la région de l'Extrême-nord, à cause de l'exigence en eau desdites cultures. Par contre, dans la région du nord, près de 50 projets de cultures maraîchères (tomates et légumes) ont été financés sur crédit MC².

Quant à la zone agro-écologique II qui correspond aux hautes savanes guinéennes, la forte pluviométrie enregistrée dans la région de l'Adamaoua est responsable du financement et la réalisation de 300 projets leaders de cultures maraîchères (tomates et légumes). Dans le même ordre d'idées, nous constatons que les crédits MC² sont élargis aux promoteurs des projets de cultures d'ignames blanches (80) et de mil (50) dans les villages de Mbe et de Banyo.

Tableau 27: Projets individuels agricoles développés en zone III

Zone ou Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Zone III Ouest	Cultures maraîchères	1500	700	600	200
	<i>tomates</i>	500	300	175	25
	<i>Pastèques</i>	300	150	125	25
	<i>Choux</i>	200	150	50	50
	<i>Légumes</i>	300	50	100	50
	<i>piment</i>	200	50	150	50
	Cultures vivrières	1000	700	300	100
	<i>Banane plantain</i>	400	300	100	10
	<i>Maïs</i>	100	80	25	55
	<i>Macabo</i>	300	220	75	35
	<i>Haricot</i>	200	100	100	00
Nord-ouest	Cultures maraîchères	300	200	90	10
	<i>tomate</i>	150	110	30	10
	<i>Légumes</i>	100	70	30	00
	<i>Choux</i>	50	20	30	00
	Cultures vivrières	350	250	90	10
	<i>Banane plantain</i>	200	160	40	10
	<i>manioc</i>	100	70	30	00
	<i>Macabo et taro</i>	50	20	30	00

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

La zone agro-écologique III concerne les hauts-plateaux de l'ouest. Cette zone regroupe les régions de l'Ouest et du nord-ouest. Elle totalise 6300 projets leaders de cultures maraîchères et vivrières, financés sur crédit MC². Les promoteurs desdits projets sont confrontés aux difficultés liées aux aléas naturels (inondation, sécheresse) et économiques (fluctuation des prix sur le marché, absence de compte d'exploitation) d'où certain manquement dans l'exécution de quelques projets agricoles individuels.

Tableau 28: Projets individuels agricoles en zone IV

Zone ou Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés	de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Zone IV Sud-ouest	Cultures maraîchères <i>tomate</i> <i>Légumes</i>	75	50		20	05
		50	30		15	05
		25	20		05	00
	Cultures vivrières <i>Banane plantain</i> <i>Manioc</i> <i>Taro</i>	75	50		20	05
		20	10		10	00
		30	20		10	00
		25	20		00	00
Littoral	Cultures maraîchères <i>tomate</i> <i>Légumes</i>	300	200		85	15
		150	120		20	10
		150	130		10	10
	Cultures vivrières <i>Banane plantain</i> <i>Macabo et taro</i> <i>Maïs</i>	300	250		45	05
		150	140		10	00
		50	30		15	05
		100	80		15	05
Sud (Kribi)	Cultures maraîchères	00	00		00	00
	Cultures vivrières	00	00		00	00

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Le tableau 28 présente les projets agricoles en zone agro-écologique IV dite forêt humide à pluviométrie monomodale. Cette zone est constituée des régions du Sud-ouest, du Littoral et du Sud. Les MC² ont financé près de 750 projets de cultures maraîchères et vivrières en faveur des promoteurs agricoles dans cette zone. Dans la région du Sud et en l'occurrence à Kribi et à Campo, les MC² ont concentré leur crédit vers les projets piscicoles et non agricoles.

Tableau 29: Projets individuels agricoles en zone V

Zone ou Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
ZoneV Centre	Cultures maraîchères <i>tomate</i> <i>piment</i>	200	120	75	05
		180	100	75	05
		20	10	05	05
	Cultures vivrières <i>Manioc</i> <i>Macabo</i> <i>Banane plantain</i>	200	100	80	10
		50	25	20	03
		50	25	20	02
		100	50	40	05
Est	Cultures maraîchères <i>tomate</i> <i>Légumes</i>	200	150	30	10
		160	120	20	10
		40	20	10	10
	Cultures vivrières <i>Banane plantain</i> <i>Manioc</i> <i>Patate</i> <i>Macabo</i>	400	350	40	10
		100	50	40	10
		150	100	40	10
		75	50	20	05
		75	50	15	10
Sud (Ebolowa)	Cultures maraîchères	00	00	00	00
	Cultures vivrières	00	00	00	00

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Le tableau 29 fait observer 1000 projets leaders de cultures maraîchères et vivrières qui sont financés sur crédit MC². Ces projets agricoles individuels sont réalisés dans les régions du Centre, de l'Est et du Sud. Nous constatons que dans les régions de l'Est, les MC² et les Caisses rurales de développement MC² sont très dynamiques dans l'encadrement et le financement des promoteurs des projets agricoles. C'est ainsi que nous notons avec satisfaction le financement de 600 projets agricoles sur les 1000 dans la seule région de l'Est.

A l'observation de tous ces tableaux (26, 27, 28 et 29), sur 5700 projets agricoles financés sur crédits MC², on remarque que 3500 projets ont été bien exécutés, soit 61,40%

du taux de réussite. Ce fort taux de réussite a multiplié par dix les projets agricoles, leur production dans les villages MC². L'impact immédiat est l'amélioration des revenus des promoteurs (de 15 000 FCFA à plus de 150 000 FCFA par mois) et par conséquent, de transformer leur cadre de vie. Seuls 604 projets ont subi des échecs, soit 10, 59% du taux d'échec. Les projets maraîchers enregistrent plus de 65 % de ce taux d'échec. Les causes de ces échecs sont à mettre à l'actif des détournements de l'objet du crédit par certains promoteurs, des destructions des cultures de tomates ou de légumes par la pourriture et des meventes à la suite des surproductions. Il est vrai que la moitié de ces projets mal exécutés ont entraîné l'endettement de leurs promoteurs auprès des agences MC².

Le financement des projets est responsable de l'accroissement de la taille des exploitations agricoles individuelles, de groupes ou d'organisations paysannes dont la moyenne se situe entre 1 et 2 hectares. En définitive, ces agriculteurs ont non seulement agrandi les espaces cultivables d'au moins un hectare mais ils ont aussi diversifié les cultures. L'accent a été plus mis sur des projets de cultures maraîchères (laitue, tomate, carottes, haricot vert, fenouil...) et de cultures de rentes nées de la crise économique (banane plantain, igname blanche, patate douce, pomme de terre, macabo, manioc...).

Cependant, d'autres projets économiques sont aussi financés sur des crédits MC² : c'est le cas des projets d'élevage bovin, porcin, caprin et avicole tel que récapitulé dans le tableau ci-dessous. Les projets d'élevage de 5000 poules de chair et de 5000 poules de ponte sont initiés respectivement par Messieurs Kamgaing (village Baham) et Tefouet (village Doumbouo) en sont des exemples d'illustration. Après 45 jours, les poules de chair sont vendues à partir de 2000 FCFA, pendant que les poules de ponte livrent leurs premiers œufs. Lesquels œufs sont commercialisés à 50 FCFA au sein de la ferme et 60 à 75 FCFA dans les boutiques. En plus, les fermiers vendent la fiente aux agriculteurs à 1500 FCFA le sac de 50 Kg. Le financement MC² a permis de promouvoir 1275 projets d'élevage dont le but était de satisfaire les besoins des populations en protéines animales et d'accroître leurs revenus monétaires. Dans les villages de Mokolo, de Ngaoundal et de Banyo, nous avons pu constater grâce au crédit MC², l'extension des ranches de certains mutualistes, la construction des clôtures desdites ranches à l'aide des fils barbelés, et l'introduction des espèces fourragères (*leucaena*) qui résistent à la longue saison sèche. Ayant reçu 1000 000 FCFA chacun, deux promoteurs d'élevage bovin, Bouba (village Ngaoundal) et Moussa (village Mokolo) ont respectivement agrandi la taille de leur cheptel bovin de 50 à 100 têtes. Même les superficies des ranches ont été triplées (de 1 à 4 ha). Le but recherché est d'améliorer l'offre en produits laitiers et en viande tant qualitativement que

quantitativement. A partir du tableau 30, on constate une diversité des projets d'élevage dans les villages MC². Malheureusement, on note que 67 projets avicoles et porcins ont connu des échecs dans leur exécution dans presque toutes les régions du Cameroun.

Tableau 30: Projets individuels d'élevage

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Gros bétail:	200	/	/	/
	<i>Vaches, bœufs</i>	200	75	125	/
	Porcin	05	03	02	/
	Petits ruminants :	100			
	<i>Chèvres</i>	50	25	20	05
	<i>Moutons</i>	50	25	20	05
	Avicole :	10			
	Poules de chair	04	05	03	/
	Poules de ponte	06	04	01	/
Est	Avicole	45			
	Poules de chair	20	16	03	01
	Poules de ponte	25	25	/	/
	Porcin	10	06	02	02
	Petits ruminants	05			
Extrême-nord	<i>Chèvres</i>	05	03	02	
	Gros bétail	200			
	<i>Vaches, bœufs</i>	200	100	98	02
	Petits ruminants	100			
	Moutons	50	30	20	/
Nord	Chèvres	50	30	20	/
	Gros bétail	150			
	<i>Vaches, bœufs</i>	150	98	50	02
	Petits ruminants	50			
	Moutons	20	15	05	/
Nord-ouest	Chèvres	30	25	05	
	Porcin	100	50	45	05
	Petits ruminants	70			
	Moutons	20	15	05	/
	Chèvres	45	25	15	05
	Lapins	05	03	02	/

Ouest	Avicole	1100			
	Poules de chair	700	300	390	10
	Poules de ponte	400	200	195	05
	Porcin	500	250	225	25
	Lapin	100	75	05	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008.

Entre 2006 et 2007, près de 15 promoteurs des projets avicoles dans les villages de l'Ouest ont fait faillite à cause de la grippe aviaire : 03 promoteurs de projets de poules de chair à Bafoussam rural, 03 au village Foto, 02 au village Babadjou, 02 promoteurs de projets de pondeuse dans le village kekem, 01 dans le village Doumbouo et 04 dans le village Baham. La grippe porcine a été aussi à l'origine de l'endettement de 32 promoteurs des projets porcins dans les villages des régions de l'Ouest (25), du Nord-ouest (05) et de l'Est (02).

Dans les villages MC² qui sont traversés par des grands cours d'eau ou qui ont une ouverture sur la mer, de nombreux projets piscicoles sont financés sur des crédits MC² comme en témoigne le tableau ci-dessous. Certains villages MC² vont se spécialiser dans le financement du matériel de capture et des étangs piscicoles.

Tableau 31: Projets individuels piscicoles

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Achat matériels de capture	05			
		03	02	01	/
	Etang piscicole	02	02	/	/
Est	Achat matériels de capture	20			
		18	10	08	/
	Etang piscicole	02	02	/	/
Littoral	Achat matériels de capture	150			
		100	75	25	/
	Etang piscicole	50	25	25	/
Nord-ouest	Achat matériels de capture	50			
		35	25	10	/
	Etang piscicole	15	10	05	/
Sud	Achat matériels	100			

	de capture	95	50	40	05
	Etang piscicole	05	03	02	/
Sud-ouest	Achat matériels	50			
	de capture	48	38	10	/
	Etang piscicole	02	01	01	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Le tableau 31 fait la synthèse du financement de 375 projets piscicoles à travers six des dix régions du Cameroun. Il est évident que les crédits MC² vont prioritairement aux promoteurs de 299 projets d'achat de matériels de capture et à ceux de 76 projets d'étang piscicole. L'achat du matériel de capture et d'autres commodités de base a renforcé l'idée des gestionnaires des MC² à consacrer une part du crédit au financement des projets de commercialisation des produits agricoles et piscicoles.

Quant au tableau 32 ci-dessous, on constate que les MC² des villages de l'Ouest, du Centre, de l'Extrême-nord, du Sud-ouest, du Sud et de l'Adamaoua ont financé 1718 projets d'entreprises commerciales. Ainsi, près de 925 projets ont été bien exécutés par leurs promoteurs, soit 53,84% de réussite contre 0,46% des projets mal exécutés (08). Ce taux de réussite s'explique par le caractère rentable desdits projets dès leur financement et leur réalisation. L'échec des projets, bien que très faible est à mettre à l'actif des coups de vols et des coupures d'énergie qui ont engendré la perte du capital de 05 promoteurs de poissonneries à Muyuka (02), Kumba (01) et Ekondo- Titi (02).

Tableau 32: Projets individuels d'entreprises commerciales

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés	de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua		18				
	Produits d'élevage	10	07		03	/
	Produits de pêche	08	04		04	/
Centre		200				
	Biens d'équipement	50	25		25	/
	Biens consommation	50	30		20	/
	Semences et produits phyto	50	30		20	/
	Outils agricoles	25	20		05	/
	Produits d'élevage	25	20		05	/
Extrême-nord		200				
	Produits d'élevage	50	25		25	/
	Produits de pêche	50	30		20	/
	Biens d'équipement	50	20		30	/
	Outils agricoles	25	40		10	/
Ouest		1000				
	Commerce de détails de :					
	Produits maraîchers	200	25		25	/
	Produits vivriers	100	80		20	/
	Produits d'élevage	100	90		10	/
	Produits de pêche	50	38		12	/
	Semences et produits phyto	50	25		25	/
		200	100		100	/
	Outils et accessoires agricoles	200	150		50	/
	Boutique prêt-à porté	100	50		48	02
	Biens d'équipement	100	25		75	/
	Biens consommation	100	75		25	/
Sud		50				
	Produits de pêche	20	15		05	/
	Biens consommation	30	15		15	/
Sud-ouest		150				
	Produits de pêche				20	05
	Outils et accessoires agricoles	25	19		05	01
		75	50		25	/
	Biens d'équipement	50	30		20	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Bien évidemment, toute la production issue des projets agricoles et piscicoles est acheminée dans les marchés et auprès des consommateurs, d'où la pertinence des crédits au financement des projets de transport.

Tableau 33: Projets individuels d'entreprises de transport

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets bien exécutés	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Transport par car	02	01	01	/
Est	Transport par moto-taxi	02	01	01	
Ouest	Transport des biens par pick-up	17 03	02	01	/ /
	Transport des hommes par				
	Taxi	07			
	Moto-taxi	07			

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Le tableau 33 récapitule le financement de 21 projets d'entreprises de transport dans les régions de l'Adamaoua, de l'Est et de l'Ouest. Les promoteurs bénéficiaires des crédits MC² ont orienté leur financement en direction des projets de transport des hommes par car (02), par taxi (07) par moto-taxi (09) et du transport des marchandises par pick-up (03). Les projets artisanaux sont aussi financés dans les agences MC² et le tableau ci-dessous apporte des détails assez précis sur l'état dudit financement. Les projets de production des biens et services de l'artisanat qui ont reçu les crédits MC² se sont nettement améliorés ; on en veut pour preuve la transformation des catégories et types d'activités liées à l'artisanat d'art, de production et de service dans les villages MC².

Tableau 34: Projets individuels artisanaux

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets bien exécutés	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Nord-ouest	Artisanat de production	25			
	Vannerie	08	05	03	/
	Sculpture	09	06	03	/
	Fabrique d'ustensils de cuisine	06	04	02	/
	Forgerie	02	01	01	/
	Artisanat de service	25			
	Objets d'art, de danse et d'anoblissement	15	10	05	/
	Atelier de couture	05	03	02	/
	Atelier mécanique	05	03	02	/
Ouest	Artisanat de production	20			
	Vannerie	07			/
	Sculpture	03	03	/	/
	Tissage de nattes	02	02	/	/
	Objets ba mbous	01	01	/	/
		01	01	/	
	Artisanat de service	13			
	Objet d'art, de danse traditionnelle et d'anoblissement	07	06	/	/
	Atelier coiffure	01	01	/	/
	Atelier couture	01	01	/	/
	Atelier mécanique	01	01	/	/
	Menuiserie et métallurgie d'aluminium	01			
		02	01	/	/
			01	/	/
Sud-ouest	Artisanat de production	50			
	Sculpture	05	04	01	/
	Artisanat de service	45			
	Objets de danse et d'anoblissement	25	20	05	/
	Atelier coiffure	10	08	01	/
	Atelier couture	10	05	03	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Ce tableau condense 120 projets de l'artisanat de production et de service financé par les agences MC² des régions du Nord-ouest, de l'Ouest et du Sud-ouest. On constate

que les 47 projets de production d'objets d'art, de danse traditionnelle et d'anoblissement réalisés dans lesdites régions constituent 39% de tous les projets de l'artisanat ayant bénéficiés des crédits MC². Quel est l'état du financement des projets touristiques ?

Tableau 35: Projets d'entreprises touristiques

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés	de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Restaurants et cafétéria Snack-bars	10 08 02	05 02		03 /	/
Centre	Restaurants Snack-bars Ventes-emportées Salles de jeux	10 02 02 05 01	02 02 03 01		/	/
Ouest	Restaurants Boites de nuit Snack-bars Ventes-emportées Salles de jeux	13 03 02 02 04 02	02 02 02 03 02		01 /	/
Sud	Construction d'auberges et équipement Boites de nuit Snack-bars Restaurants Ventes-emportées Salles de jeux	75 05 20 20 10 10 10	03 15 15 08 10 07		02 05 05 02 /	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et statistiques ADAF, 2008

Les MC² ont financé au regard de tableau, 108 projets d'entreprises touristiques dans les régions de l'Adamaoua, du Centre, de l'Ouest et Sud. Ces projets concernent 23 restaurants et cafétérias, 26 snack-bars, 19 ventes-emportées, 13 salles de jeux, 22 boites de nuits et 05 constructions d'auberges. Les promoteurs de ces projets en tirent des bénéfices immédiats car les services offerts sont modelés en fonction des besoins de la clientèle.

Finalement les agences MC² ont financé de nombreux projets individuels comme en témoigne le tableau ci-dessous. Ce tableau illustre le nombre de projets économiques rentables financés par région. Ces projets individuels concernent :

- 212 projets d'entreprises de transport public (taxi, motos-taxi, agence de voyage) ;
- 2000 projets d'entreprises commerciales (vente de produits phytosanitaires, d'équipement, de produits agricoles, d'élevage et de pêche) ; En termes de rentabilité par exemple, les coopératives de commercialisation des produits phytosanitaires UGICAF de Fousset (Foumbot) et Ami des planteurs de Doumbouo (Dschang) mettent à la disposition de leurs membres, un sac d'urée de 20 Kg à 9000 FCFA et un sac d'engrais de 50 Kg du 20-10-10 ou 15-15-15 au prix de 16 000 à 25 000 FCFA. Selon leur fiche statistique, le gain obtenu annuellement par tonne est de 850 000 FCFA.
- 15 projets d'entreprises touristiques (construction d'auberge, boîte de nuit, salle de jeux) ;
- 1000 projets d'exploitation agricole, piscicole et d'élevage bovin, porcin, avicole.

Tableau 36: Nombre de projets économiques financés par région entre 1992 et 2008

Région	Nombre de projets économiques individuels	Nombre total de projets
Adamaoua	850	1350
Centre	600	2000
Est	1000	1300
Extrême-nord	600	1600
Littoral	750	1250
Nord	300	500
Nord-ouest	950	1950
Ouest	5300	7900
Sud	250	550
Sud-ouest	400	600
Total	11000	19000

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Au regard du tableau 36, il est clairement indiqué que les agences MC² ont financé 11000 projets économiques individuels et 8000 projets dans les villages MC² bénéficiaires. Pour ces projets économiques individuels, la région de l'Ouest vient en tête avec près de 5300 projets financés, suivi de l'Est (1000), du Nord-ouest (950) et la région du Sud ferme

la queue avec 250. La forte augmentation des projets financés se justifie par rapport aux efforts du dynamisme démontrés par les GIC et les GIE de ces régions. Ces 19000 projets économiques, sont montés et financés par les agences MC² et exécutés au profit de leurs promoteurs.

I.1.2- L'impact financier

La politique de crédit MC² accorde une place de choix au financement des petites et moyennes entreprises. C'est pourquoi le comité de crédit dans chaque agence MC² encourage leur promoteur non seulement à l'accès au crédit de financement mais aussi renforce les capacités de ces agents de développement communautaire, dans le montage et la gestion de leur entreprise. Nous avons l'exemple de Pavillon Vert SARL dans le village Baham.

L'utilisation efficiente des crédits alloués aux promoteurs de projets par les agences MC² a engendré une hausse substantielle de leurs revenus monétaires grâce aux bénéfices tirés des retombées des différents projets économiques. A cet effet, les projets économiques deviennent des sources précieuses de l'amélioration des revenus monétaires des promoteurs. Cette hausse de revenus monétaires permet aux mutualistes et à leurs familles de résoudre les problèmes du quotidien. À partir des enquêtes de terrain où nous avons mené entre 2005 et 2008 une enquête auprès de 420 mutualistes, dont 150 agriculteurs, 150 commerçants, 50 éleveurs, 40 pêcheurs et 30 artisans. Il s'en dégage que le crédit reçu des agences MC² a rendu autonome (financièrement) 35,71 % de ces agriculteurs et de ces commerçants, 11% de ces éleveurs, 9,52 % de ces pêcheurs et 7,14% de ces artisans.

Le tableau 37 ci-dessous montre par exemple qu'il existe une corrélation entre la production des cultures vivrières et maraîchères, le choix du lieu de leur commercialisation (sur les marchés nationaux et de la sous région Afrique centrale) et l'amélioration des revenus des promoteurs. Nous y constatons que différents promoteurs des projets de vente des produits agricoles tirent le maximum de bénéfice car les prix pratiqués sur les marchés des grandes villes de Yaoundé, de Douala, et des marchés frontaliers de Kye-ossi et d'Ambam minko sont attrayants. On note cependant une forte variation des prix entre les marchés intérieurs et frontaliers à cause des coûts de transport et de la forte demande de certains produits agricoles. Ainsi, lorsque les moyens de communication sont possibles, les agriculteurs ou organisations paysannes reçoivent des commandes des produits agricoles et parfois des avances financières de leurs clients afin de garantir la production (grossistes,

Bayam sellam, ou des intermédiaires des grossistes venant du Gabon, de la Guinée Equatoriale ou du Nigéria).

Tableau 37: Commercialisation et valeur monétaire de certains produits vivriers et maraîchers financés par les MC²

Produits	Quantité	Prix/Marché local en Fcfa	Prix en Fcfa marché frontalier
Banane plantain	Régime moyen	1500	2500
Pomme de terre	Seau (15 l)	1800	2800/3000
Macabo	Cuvette (20 l)	2800	4000
Igname blanc	En tas de 3	4000	6000
Manioc	En tas de 3	500	1500
Patate douce	Seau (15 l)	2800	4000
Taro	Seau (15 l)	2800	4000
Mais/farine	Seau (15 l)	3000	7000
Haricot	Seau (15 l)	4000	8000
Arachide	Seau (15 l)	4000	8000
Tomate	Cageot 4kg	2000	3500
Oignon	Sac (25 kg)	50000	70000
Pastèque	Par tête /moyen	600	1000
Chou	Par tête/moyen	300	700
Piment	Seau (15 l)	5000	8000
Legume	Paquet	100	350
Poireau/Celeri/Basilic/ Fenouil/haricot vert	Palette 3kg/tas	3000/100	5500/200

Source : Compilation des prix des marchés intérieurs et frontaliers, déc 2007

Le Tableau 37 présente un spécimen de fiche de suivi permanent de commercialisation des produits agricoles dans l'établissement commercial de Mme Atsongui (Mbalmayo).

Les bénéfices générés par des produits agricoles encouragent les gestionnaires des MC² à accorder des crédits aux promoteurs des projets agricoles et de vente de produits agricoles. L'objectif est de permettre aux agriculteurs et aux commerçants de développer des économies d'échelle afin de changer leur niveau et cadre de vie. Le tableau ci-dessous identifie les différents projets économiques et les montants cumulés des crédits accordés par les agences MC² dans les 10 régions du Cameroun.

Tableau 38: Montant et proportion des projets économiques leaders financés par les MC² (en milliers de FCFA)

Région	Projets économiques	Montant du crédit alloué aux projets individuels	%
Adamaoua	Elevage de gros et petit bétail	200 000	7,5
	Transport	300 000	
	Agriculture vivrière	25 000	
Centre	Agriculture vivrière et maraîchère	125000	6,07
	Commerce	300000	
Est	Agriculture vivrière	75000	22,5
	Commerce	100 000	
Extrême-nord	Elevage de gros et petit bétail	100000	5,35
	Agriculture vivrière	75 000	
	Commerce	200000	
Littoral	Pêche	200000	6,42
	Agriculture vivrière et maraîchère	250000	
Nord	Elevage de gros et petit bétail	200000	2,85
Nord-ouest	Agriculture vivrière et maraîchère	50 000	9,28
	Elevage bovin, petits ruminants	100 000	
	Pêche	400 000	
	Artisanat	100 000	
Ouest	Agriculture vivrière et maraîchère	400 000	51,42
	Commerce	2 500 000	
	Elevage porcin et de petits ruminants	200 000	
	Transport	300 000	
	Artisanat	150 000	
	Magasin de stockage	50 000	
Sud	Pêche	100 000	2,85
	Tourisme	50 000	
	Commerce	50 000	
Sud-ouest	Artisanat	50 000	4,28
	Pêche	50 000	
	Agriculture vivrière	100 000	
	Commerce	100 000	
Total		7 000 000	100

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Le tableau 38 ci-dessus fait apparaître que le réseau MC² a financé 19000 projets individuels à but économique dans 79 villages du Cameroun. Ces projets ont reçu des crédits d'un montant de 19 milliards de FCFA. Les différents crédits ont permis aux

promoteurs des projets de se constituer un capital afin d'accroître le rendement de leur productivité et par conséquent améliorer leurs revenus. C'est ainsi que 80% de ces promoteurs sont devenus autonomes. Un des projets leaders ayant retenu notre attention est le projet d'entreprise commerciale de vente de produits agricole de Mr Sounna du village Baham. En 1994, la MC² de Baham a accordé à ce mutualiste, un crédit de 500 000 FCFA pour financer son projet d'achat et de vente de 80 régimes de bananes plantains, 50 alvéoles d'œufs (1600 FCFA l'unité), 50 cageots de tomates (14000 FCFA/cageot), 10 sacs de 50 kg respectivement de haricots (45 000 à 80 000 FCFA/sac), d'arachides (45 000 FCFA/sac) et de maïs (45 000 à 65 000 FCFA/sac). Au 31 décembre 2008, nous avons constaté avec satisfaction que ce mutualiste avait non seulement remboursé sa dette, mais achète désormais 160 cageots de tomates, 300 régimes de bananes plantains, 15 sacs de 50 kg de haricots, d'arachides, de maïs dont une infime partie est vendue localement et la grande partie est écoulee sur le marché frontalier d'Ambam minko. Son chiffre d'affaire est passé de 500 000 FCFA en 1994 à 10 millions de FCFA en décembre 2008.

Cependant, on note une spécialisation régionale du financement des crédits en fonction des activités développées dans les différents villages d'implantation des MC². A cet effet, les régions du Grand-nord par exemple ont consacré 15,7% du crédit aux projets économiques individuels liés à l'élevage du bétail contre 16,86% pour les crédits communautaires, soit 16,28% du total des crédits MC². De même, les agences MC² des régions de l'Ouest, du Nord-ouest ont investi près de 450 millions de FCFA de crédits dans des projets individuels d'exploitation de cultures vivrières (banane plantain, macabo, patate, taro, haricot, maïs) et maraîchères (légumes, choux, tomates, pastèques, laitues) contre 1 600 000 000 FCFA de crédits pour des projets communautaires.

La figure 23 ci-dessous matérialise cette distribution du crédit par région et par type de projets économiques financés par les agences MC². Tous les projets individuels ont permis à leurs promoteurs d'améliorer leurs revenus propres, d'assurer l'éducation de leurs enfants et de changer leur statut social. C'est le cas du projet de la culture de 2 hectares d'oignon réalisé par Mr Idrissou du village Mokolo (Extême-nord) en 2007. Il a reçu 990 150 FCFA de crédit pour financer les différentes charges : semences oignon (25 000 FCFA), 10 sacs de 50 Kg d'engrais 15-15-15 (16 000 FCFA/sac), 6 sacs de 20 Kg d'urée (9000 FCFA/sac), produits phytosanitaires (9 000 FCFA), main d'œuvre (300 000 FCFA), transport (500 000 FCFA). Ce cultivateur a récolté 100 sacs de 50 Kg d'oignon sur les deux hectares exploités. Le prix de vente unitaire en janvier et février 2008 était de 45 000 FCFA à Mokolo et de 80 000 FCFA au marché du Mfoundi et de Mokolo (Yaoundé).

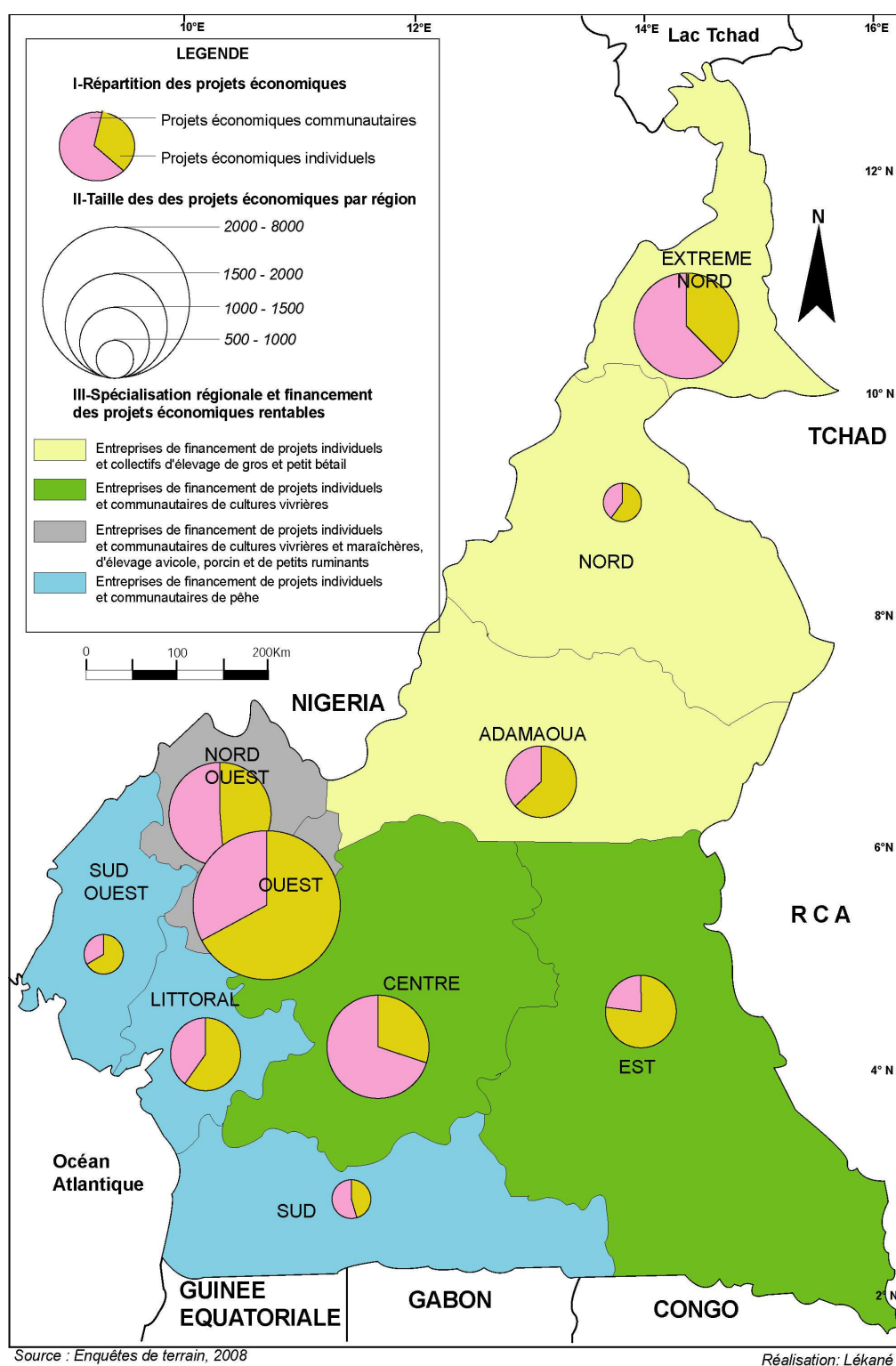


Fig. 23: Répartition et proportion du crédit MC² par projets économiques.

Le produit des ventes de 100 sacs d'oignon est de 8 000 000 de francs CFA. Le résultat (charges – produit) est de 7 009 850 FCFA. Au niveau des villages Mokolo, Baham, Doumbouo, etc, les projets agricoles et d'élevage ont changé le mode de mise en valeur des terres et ont accentué la pression sur ces terres, d'où les questions de réforme agraire et de rente de localisation qui se posent déjà avec acuité dans certains villages MC². Certains de ces projets sont à l'origine de création des emplois d'ouvriers agricoles dans les villages à l'exemple de Pavillon Vert Sarl dans le village de Baham.

I.2- L'IMPACT SOCIAL

L'impact social concerne l'amélioration du cadre de vie avec notamment la construction des résidences et logements secondaires. Le tableau ci-dessous nous en donne un bon éclairage.

Tableau 39: Projets de construction des résidences secondaires de 1992 à 2008

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets bien exécutés	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Logements	02	02	/	/
Centre	Logements	02	02	/	/
Est	Logements	/	/	/	/
Extrême-nord	Logements	01	/	/	/
Littoral	Logements	10	08	01	01
Nord	Logements	01	01	/	/
Nord-ouest	Logements	20	15	05	/
Ouest	Logements	150	120	25	05
Sud	Logements	04	02	01	01
Sud-ouest	Logements	10	08	01	01

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Au regard du tableau, on constate que 8 projets sur 200 seulement ont été jugés infructueux après le suivi évaluation des MC² de Nkongsamba, de Baham, de Kribi, de Campo et de Muyuka. Les raisons avancées par les promoteurs qui justifient l'échec des projets sont de divers ordres : d'abord le détournement de l'objet premier du crédit au profit du paiement des ordonnances médicales des enfants et proches, ensuite le vol du matériel de construction et enfin, le détournement de l'argent du matériel et parfois celui du paiement des frais de l'entrepreneur par les proches à qui on a confié le projet.

Il se dégage définitivement que 192 mutualistes ont pu améliorer leur habitat dans les 09 régions du Cameroun. Cet habitat tient compte des revenus du promoteur, de la taille de sa famille et de ses activités économiques. D'autres impacts sociaux concernent :

- L'accès aux produits vestimentaires : En fonction de l'épaisseur de leur bourse, plus de 2000 promoteurs des projets et leur famille ont eu accès aux produits vestimentaires de leur choix issus de la friperie (vêtement, chaussures, sous vêtements... de seconde main) ou des magasins chinois.
- L'accès au soin de santé : Plus de 90 millions de FCFA ont permis aux agences MC² de financer l'accès de plus 1000 mutualistes au service de soin dans les formations hospitalières du village et en dehors.
- L'accès à la formation : les agences MC² ont financé des projets éducatifs individuels pour un montant de 151 millions de FCFA dans les villages MC². Plus de 1500 élèves et étudiants ont bénéficié des bourses et du crédit MC² pour le financement de leur formation scolaire et professionnelle.

En définitive, plus 1 million de personnes dans les villages MC² et ailleurs ont amélioré la qualité et la quantité de leur alimentation, 1500 mutualistes ont eu accès à l'équipement mobilier, électroménager et agricole ; porte-tout, engrais, fongicides. En plus, 400 mutualistes ont pu acquérir des moyens de déplacement propre (bicyclette, moto, camionnette...). Les propriétaires des dits moyens de transports ont désormais la possibilité d'entreprendre des projets économiques, de mieux évacuer leurs produits, de les vendre afin d'avoir de l'argent tout au long de l'année et éviter d'aller se surendetter chez les usuriers et les marchands d'illusions (Fouillet C et als, 2007).

Dans l'objectif d'apprécier les effets des projets économiques et sociaux au niveau de leurs promoteurs (mutualistes et des ménages), l'étude s'est focalisée sur 50 ménages de promoteurs des projets composés de : 15 ménages de promoteurs agricoles, 10 ménages de promoteurs d'entreprises de commerce, 10 ménages de promoteurs de projets d'élevage, 05 ménages de promoteurs de projets piscicoles et 05 ménages de promoteurs de projets

d'entreprises d'artisanat. Nous avons constaté que les chefs de ces ménages bi ou mono parental ont réalisé un double projet (agriculture-commerce, agriculture-élevage, agriculture-pêche, agriculture-artisanat...) et le projet d'appoint qui avait été financé au moins à 90% sur crédit MC² a permis aux promoteurs de se faire des bénéfices.

Le bénéfice engrangé ou l'autonomie financière a permis de développer le deuxième projet qui apporte un surplus de revenus à leurs promoteurs et par conséquent assure l'amélioration du cadre et du niveau de vie de leur ménage. Ce changement de statut social est confirmé par 30% des ménages, promoteurs de projets agricoles, 20% de promoteurs de projets de commerce et d'élevage, 10% de promoteurs de projets piscicoles et d'artisanat à travers les 21 agences MC² enquêtées.

Au demeurant, 50 promoteurs de micro entreprises dont 15 agricoles et commerciales, 10 d'élevages, 05 de pêche et d'artisanat ont pu financer et démarrer leur projet grâce au crédit accordé par 21 agences MC² ou à travers le transfert des aides financières venant de la diaspora et des élites urbaines via les 79 agences MC². Ces micro entreprises ont transformé le paysage des villages d'implantation des MC² avec l'introduction de nouveaux petits et moyens projets et infrastructures de base. Elles constituent également des enclaves pourvoyeuses d'emplois stables et saisonniers aux frères et parents restés au village. Enfin, il est clair que le crédit MC² est responsable du financement de certains petits projets dans le domaine agricole, commercial, d'élevage, de pêche et d'artisanat. Les crédits MC² ont été affectés directement à 574 480 mutualistes dont 93 410 promoteurs individuels de projets économiques. On enregistre à cet effet une moyenne de 50 personnes par groupe. Quelle est la contribution des gros projets dans la transformation du cadre de vie de leurs promoteurs et du paysage des villages MC²?

II- IMPACT DES PROJETS COMMUNAUTAIRES

Les projets communautaires financés sur crédit des agences MC² sont de gros projets économiques et sociaux. Le montant des crédits peut atteindre ou dépassé 25 millions de FCFA. L'impact des projets est économique, social et environnemental

II.1- L'IMPACT ECONOMIQUE

L'impact économique met l'accent sur la promotion des projets leaders telsque :

- La construction de 02 magasins de stockage dans le village Bafoussam rural et de conditionnement du café et cacao dans le village Kekem, façonne l'environnement physique

et social de ces villages. Une fois la production agricole réalisée par les mutualistes, il se pose alors l'épineux problème de conditionnement et de stockage, seule issue possible pour accroître de façon substantielle leurs revenus. Ces magasins ont non seulement entraîné l'accroissement des superficies cultivables de haricots, de maïs, d'arachide et de riz de un hectare et demi par promoteur, mais a favorisé leur bonne conservation et conditionnement. L'impact immédiat après la commercialisation des ces produits agricoles a été l'augmentation des revenus monétaires de 250 000 FCFA de chaque promoteurs de cultures de haricot, de maïs, de riz et d'arachide. De même, les réserves de ces produits agricoles ont assuré la ration alimentaire des promoteurs et de leur famille durant la période de soudure.

- le financement des projets d'élevage, piscicole, d'entreprise commerciale et artisanale. Le tableau 40 ci-dessous apporte des données statistiques par rapport au nombre de projets d'élevage financés sur crédit MC². Au regard des chiffres contenus dans ledit tableau, nous constatons que près de 95% de ces projets communautaires ont été bien exécutés grâce à la bonne gouvernance observée dans la réalisation et le suivi desdits projets au sein des communautés et des groupes. Le partage et la mise en commun des expériences sont autant d'atouts qui ont œuvré dans la bonne conduite des projets communautaires. Les bénéfices engrangés ont permis à plus de 800 groupes (constitués d'au moins 11 membres, soit 8800 personnes) d'augmenter de 250000 FCFA chacune leurs revenus annuels. Cependant, on a pu enregistrer un taux d'echecs de 5% dans l'exécution des projets avicole et porcin à cause de l'épizootie de la grippe aviaire et porcine. L'absence d'une « caisse- sinistre » au sein des agence MC² et au MINEPIA afin d'assister les groupes d'éleveurs sinistrés a entraîné la faillite de 28 organisations paysannes dont 20 dans la seule région de l'Ouest, 05 dans le Nord-ouest, 02 dans le Sud-ouest et 01 dans le Centre.

Tableau 40: Financement des projets communautaires d'élevage

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets bien exécutés	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua	Gros bétail:	250			
	<i>Vaches, bœufs</i>	250	100	150	/
	Porcin	10	06	03	01
	Petits ruminants :	10			
	<i>Chèvres</i>	06	04	/	/
	<i>Moutons</i>	04	06	/	/
	Avicole :	10			
	Poules de chair	04	05	03	
	Poules de ponte	06	04	01	
Extrême-nord	Gros bétail	200			
	<i>Vaches, bœufs</i>	200	100	100	/
	Petits ruminants	100			
	Moutons	75	70	05	/
	Chèvres	25	20	05	/
Nord	Gros bétail	150			
	<i>Vaches, bœufs</i>	150	98	50	02
	Petits ruminants	50			
	Moutons	20	15	05	/
	Chèvres	30	25	05	/
Nord-ouest	Gros bétail	150	100	50	/
	Porcin	100	50	50	/
	10				
	Petits ruminants	10	10	/	/
		45	25	15	05
	Chèvres	05	03	02	/
Ouest	Avicole	200			
	Poules de chair	100	50	48	02
	Poules de ponte	100	50	50	/
	Porcin	350	200	125	25

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Dans l'ensemble, la bonne exécution des projets d'élevage est en partie responsable du financement des projets piscicoles. Le tableau 41 apporte un éclairage sur le nombre et l'état d'exécution des projets communautaires financés sur crédit MC².

Tableau 41: Projets communautaires piscicoles

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets bien exécutés	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua		10			
	Achat matériels de capture	06	04	02	/
	Etang piscicole	04	02	02	/
Littoral		175			
	Achat matériels de capture	100	50	50	/
	Etang piscicole	75	25	50	/
Nord-ouest		200			
	Achat matériels de capture	175	75	100	/
	Etang piscicole	25	20	05	/
Sud		200			
	Achat matériels de capture	175	75	95	05
	Etang piscicole	25	20	05	/
Sud-ouest		50			
	Achat matériels de capture	47	30	17	/
	Etang piscicole	03	02	01	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

A partir du tableau 41 ci-dessus, on constate que 635 projets piscicoles ont reçu des crédits MC². Seulement 05 projets ont été jugés infructueux car le matériel de capture était de mauvaise qualité et par conséquent ne pouvait capturer de meilleurs produits piscicoles ayant une forte valeur marchande. La conséquence qui en découle est que les promoteurs sont devenus endettés auprès des MC² de Kribi et de Campo. Cependant, 630 autres projets ont connu un état d'exécution et de réalisation satisfaisant, d'où l'évacuation et la commercialisation desdits produits dans les marchés. A l'instar des produits de pêche, ceux d'élevage et d'agriculture sont commercialisés dans les villages MC². Au regard de ce qui précède, les agences MC² accordent des crédits aux promoteurs d'entreprises commerciales. Le tableau 42 nous donne assez d'informations à ce sujet.

Tableau 42: Projets communautaires d'entreprises commerciales

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés	de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Adamaoua		10				
	Produits d'élevage	05		03	02	/
	Produits de pêche	05		03	02	/
Centre		600				
	Biens :d'équipement	100		50	50	/
	Biens consommation	100		50	50	/
	Semences et produits phyto	200		150	50	/
	Outils agricoles	100		50	50	/
	Produits d'élevage	100		50	50	/
Extrême-nord		200				
	Produits d'élevage	50		25	25	/
	Produits de pêche	50		20	30	/
	Biens d'équipement	50		30	20	/
	Outils agricoles	50		25	25	/
Ouest		800				
	Commerce de détails de :	50		30	20	/
	Produits maraîchers	50		40	10	/
	Produits vivriers	50		30	20	/
	Produits d'élevage	50		40	10	/
	Produits de pêche	100		50	50	/
	Semences et produits phyto	200		150	50	/
	Outils et accessoires agricoles	50		30	16	04
	Boutique prêt-à porter	100		25	75	/
	Boutique prêt-à porter	150		75	75	/
	Biens d'équipement					
	Biens consommation					
Sud		100				
	Produits de pêche	75		50	25	/
	Biens consommation	25		20	05	/
Sud-ouest		75				
	Produits de pêche	25		20	04	01
	Outils et accessoires agricoles	25		05	25	/
	Biens d'équipement	25		19	19	/

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

Les enquêtes de terrain ont confirmé que les MC² ont financé près de 1785 projets d'entreprises commerciales dans 6 régions du Cameroun. Certains promoteurs ont mieux exécuté leur projet à l'instar du projet de commerce des biens de consommation (275), d'équipements (275), de vente des produits agricoles (100), de produits d'élevage (205), de pêche (200), de vente des semences et produits phytosanitaires (300). D'autres promoteurs de projets de même filière ont mis à profit les méthodes de vente groupée, la politique de transparence dans la gestion des comptes du groupe. Cependant, quatre (04) projets de boutiques de prêt-à-porter dans les villages de Bafoussam rural, Kekem, Batouri et Bafia ont connu un échec pour des motifs de cambriolage d'une part et de gestion non transparente du comité de pilotage d'autre part.

Le tableau 43 ci-dessous récapitule le financement de 425 projets artisanaux par les MC² du Nord-ouest et de l'Ouest. Les projets d'artisanat de production sont relativement bien exécutés car les promoteurs sont aussi des ouvriers et les gestionnaires de l'entreprise. Alors que certains projets d'artisanat de services en l'occurrence, ceux de coiffure, d'atelier de couture ou de photocopie sont laissés en gérance libre au profit des ouvriers d'où l'échec de 11 projets infructueux dans la seule région d l'Ouest.

Tableau 43: Projets communautaires d'entreprises artisanales

Régions	Projets leaders	Nombre total de projets financés	Nombre de projets exécutés de bien	Nombre de projets moyennement réussis	Nombre de projets infructueux
Nord-ouest	Artisanat de production	50			
	Vannerie	25			
	Sculpture	09	06	03	0
	Fabrique d'ustensils de cuisine	08	05	03	0
	Forgerie	06	04	02	0
		02	02	0/	0
	Artisanat de services	25			0
	Objets d'art, de danse et d'anoblissement	15	15	/	
	Atelier de couture	05	03	02	0
	Atelier mécanique	05	03	02	0
Ouest	Artisanat de production	200			
	Vannerie	50			
	Sculpture	20	15	05	
	Tissage de nattes	10	05	05	
	Objets ba mbous	10	05	05	
		10	06	04	
	Artisanat de services	150			
	Objet d'art, de danse traditionnelle et d'anoblissement	50	40	08	02
	Atelier coiffure	25	15	05	05
	Atelier couture	20	10	08	02
	Atelier mécanique	20	15	05	/
	Menuiserie métallurgie et d'aluminium	10	10	/	/
	Photocopie	25	20	03	02

Sources : Fiches de crédits MC² Cameroun et Statistiques ADAF, 2008

La bonne exécution des projets économiques créent des richesses et améliorent le bien-être des promoteurs et de leur famille. Cependant, les agences MC² financent aussi des projets sociaux.

II.2- L'IMPACT SOCIAL

L'impact social du crédit MC² se mesure par rapport aux compétences acquises dans les multiples formations des mutualistes et de leurs enfants. Pour mener à bien lesdites formations, on note:

- La construction de 02 centres d'encadrement, de suivi et de diffusion des résultats de l'innovation dans les domaines de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche et de l'artisanat. Une Ferme-Ecole à Mboukué-Baham et le centre de formation des métiers de pêche de Kribi en sont les parfaites illustrations. Ces deux projets ont coûté chacun au moins 27 millions de FCFA aux MC² de Baham et de Kribi. Toutes ces initiatives en direction des ruraux sont responsables de la modernisation et de l'extension des espaces cultivables, d'élevage et des zones de pêche.

- La construction de 05 centres multimédias dans certains villages MC² met en pratique le discours officiel de la puissance publique, dont l'objectif est la formation en masse des paysans et de leurs enfants dans les domaines des TIC ; l'informatique (secrétariat, comptabilité informatique), service téléphonique et de l'accès à internet. Les villages Batouri (Est), Baham (Ouest), Bafia (Centre), Banyo (Adamaoua) et Mokolo (Extrême-nord) ont été les pionniers dans l'expérimentation de cet outil innovant de développement qui permet à leurs utilisateurs (mutualistes) de communiquer avec les tiers et de nouer des contacts avec des clients réels ou potentiels en dehors de leur village. Désormais, ils ont la possibilité d'avoir une visibilité sur les coûts et les quantités des produits agricoles, d'élevage, de pêche et d'artisanat à travers les marchés intérieurs, de la sous région CEMAC et du Nigeria voisin. Par ailleurs, les emplois du temps des paysans et des jeunes ruraux connaissent au contact de cette technologie de l'information et de la communication, un réaménagement notoire surtout les dimanches et les après-midi, qui deviennent désormais des moments propices à la formation dans ce domaine. À travers cette formation, le langage informatique et la culture cybernétique font une entrée remarquable dans les conversations, les mœurs et le quotidien des paysans de ces sociétés villageoises MC².

- les projets de construction de structures de soin

Pour le bien-être social des mutualistes et de leur progéniture, des infrastructures sanitaires sont créées et financées sur crédit MC² à l'instar des mutuelles de santé solidaire et les centres de santé. Ces structures sanitaires existantes ont reçu des dons et sont régulièrement équipés en lits d'hospitalisation, lits d'accouchement et sont aussi

approvisionnés en médicaments essentiels. Ce fut le cas dans les mutuelles de santé de Melong, de Doumbouo, de Zamengoé et à l'hôpital de district de Baham.

- la construction des 02 centres de santé, de 04 mutuelles de santé solidaire ou à l'équipement et achat des médicaments afin d'améliorer la qualité de l'offre de soin aux populations des villages. Dans les villages de Doumbouo, de Zamengoé, de Baham et de Melong, l'objectif affiché par ces mutuelles de santé est de faire reculer la barrière des maladies récurrentes et de civilisation. L'imposante architecture et l'emprise spatiale des bâtiments qui abritent les mutuelles de santé solidaire diffèrent des cases et logements des paysans existants dans lesdits villages. Le coût de réalisation du bâtiment et de son équipement se chiffre à près de 70 millions de FCFA. Les services de soin qui y sont offerts se situent à l'opposé des services de voyance et de guérison offerts par les tradi-praticiens. Dans le même ordre d'idées, on y observe la présence de nouveaux acteurs qui sont des personnels para médicaux. Le simple fait qu'ils revêtent de blouses blanches propres et bien repassées contraste avec des tenues traditionnelles et assorties de colliers, de plumes d'oiseau et autres dents d'animaux qu'arborent les tradi-praticiens au quotidien. La même observation peut être portée à l'endroit des paysans dont les activités traditionnelles sont tournées uniquement vers des projets d'exploitation agricole, de pêche, d'élevage, d'artisanat. Parfois, le personnel paramédical permanent est renforcé par de jeunes stagiaires (élèves-médecins et infirmiers) et des coopérants (médecins blancs). Ces images renforcent l'idée de la diversité des acteurs qui gravitent autour de ces territoires et amplifient le changement du paysage rural desdits villages.

Tableau 44: Nombre de projets sociaux MC² financés par région

Région	Nombre de projets sociaux communautaires	Nombre total de projets
Adamaoua	250	1350
Centre	325	1425
Est	550	1250
Extrême-nord	450	1150
Littoral	750	1050
Nord	150	650
Nord-ouest	325	1025
Ouest	900	2200
Sud	100	500
Sud-ouest	200	320
Total	4000	10920

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Au regard de ce tableau, il est clairement indiqué que les agences MC² ont financé en tout 10920 projets sociaux. On dénombre 4000 projets sociaux communautaires qui ont reçu du financement dans les villages MC². Pour des projets communautaires financés,

même si la région de l'Ouest occupe toujours le fauteuil de leader avec 900 projets financés, on apprécie et encourage la région du Littoral pour avoir gagné la deuxième place (750), suivi de la région de l'Est (550). Cette percée a pour explication le dynamisme et le sens de solidarité dont démontrent de plus en plus les GIC et les associations à but culturel de ces régions. Quant au tableau 45, on y a repertorié tous les projets sociaux initiés et réalisés par des promoteurs communautaires à travers les 10 régions du Cameroun.

Tableau 45: Spatialisation régionale des projets économiques et sociaux financés sur du crédit MC²

Région	Projets Communautaires	Projets communautaires
Adamaoua	Éducation (crédit scolaire), Santé (soins médicaux)	Centre multimédia
Centre	Santé (soins médicaux)	Construction de centre de santé
Est	Éducation (crédit scolaire)	Construction de centre multimédia
Extrême-nord	Éducation ; crédit scolaire, bourse d'étude Santé (soins médicaux)	Construction de centre multimédia
Littoral	Santé (soins médicaux) Éducation ; crédit scolaire, bourse d'étude	Construction de centre de santé
Nord	Éducation ; crédit scolaire, bourse d'étude Santé (soins médicaux)	
Nord-ouest	Éducation ; crédit scolaire, Santé (soins médicaux) Funérailles	Constructions des logements secondaires
Ouest	Éducation ; crédit scolaire, Santé (soins médicaux) Funérailles	Constructions des logements secondaires Construction des centres de santé et des centres multimédias
Sud	Éducation ; crédit scolaire, Santé (soins médicaux)	
Sud-ouest	Éducation ; crédit scolaire, Santé (soins médicaux) Funérailles	Construction de logements secondaires

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Les multiples projets initiés en zones rurales camerounaises qui reçoivent l'assistance financière et technique du réseau MC², concourent à dégager des marges bénéficiaires au profit de leurs promoteurs. La conséquence immédiate est le relèvement de leurs revenus mensuels. Pour s'en convaincre, il n'y a qu'à observer l'augmentation sans cesse du volume du portefeuille des dépenses ou d'épargne des mutualistes, des ménages et des micro entreprises.

Dans les sociétés villageoises MC², les projets ne semblent pas seulement avoir un impact matériel et économique. Certains projets ont un impact social sur leurs promoteurs. On en veut pour preuve des lignes de crédits allouées aux projets d'amélioration de l'habitat avec la construction des logements secondaires, leur embellissement, leur équipement en biens meubles, électroménager. Les promoteurs de projets mettent un accent particulier sur leur habillement qu'ils achètent sur les différents marchés vestimentaires de la friperie ou dans les magasins vestimentaires chinois. L'amélioration de l'alimentation devient possible grâce au financement des projets agricoles et piscicoles, qui mettent à la disposition des populations des productions en quantité et en qualité. On note une nette amélioration du réseau de distribution des biens de consommation en l'occurrence la fourniture de l'eau potable à travers les bornes fontaines, les forages et l'énergie électrique.

Nous constatons aussi l'accentuation des liens de solidarité entre membres de la société villageoise MC² avec en prime la participation et l'intégration des mutualistes, promoteurs de projets aux affaires de leur communauté. Les différents cercles de réflexions créés au sein des agences MC² invitent ces promoteurs non pas seulement à se pencher sur le devenir de la structure et du développement du village (en termes économique) mais à se retrouver aussi entre ressortissants du même village. L'objectif est de promouvoir les valeurs socio-culturelles (patrimoine culturel) qui doit servir de garanties/ou gages en faveur de l'offre de crédit dans les sociétés MC².

Cependant, le progrès ou l'enrichissement tant prôné par les agences MC² à partir des projets économiques ne profite pas à tous les mutualistes ou à tous les promoteurs dans les villages MC². En dépit du changement opéré dans des projets prioritaires dans les villages MC², nous relèvons tout de même que le développement est générateur d'inégalités économiques et sociales. Fort de ce constat, on peut présenter la situation de certains paysans qui sont des laissés-pour-compte du système micro financier et qui ont été abandonnés au bord de la route du développement tant prôné par le modèle MC². À partir des enquêtes de terrain, nous avons pu constater que le crédit n'est pas accordé à tout initiateur de projets car en plus de l'insuffisance de liquidité financière de certaines agences MC², les gestionnaires exigent en principe un minimum de sûreté personnelle (épargne, caution morale, caution de groupe, lettre de garantie motivée des proches, gage, hypothèque...). Dans d'autres agences MC², il est parfois curieux de constater un sous financement des projets en direction des promoteurs et dans le pire des cas, ces MC² opposent un refus d'offre de crédit à certains promoteurs pourtant, ceux-ci disposent de ce minimum de sûreté personnelle.

A cet effet, ces lésés de la société MC² formulent régulièrement des plaintes non seulement sur le non accès au service du crédit, mais surtout une offre insuffisante du montant escompté du crédit. Ce qui jette du discrédit sur les missions premières des agences MC². C'est le cas de certains mutualistes de Foto, de Foréké-Dschang, de Mbalmayo et de Mbankomo. Nos enquêtes de terrain font également état de critères « *connaissance physique* » des emprunteurs, même s'il est un mutualiste fondateur de la structure financière. Pour renverser la tendance et mettre un terme à ce dysfonctionnement qui n'honore pas les agences MC² en ce qui concerne leur politique de micro crédit, il serait nécessaire de créer un comité consultatif des mutualistes emprunteurs qui devraient assister aux séances du comité de crédit afin de défendre enfin les demandes de crédit de leur membre. Ainsi, 30% des mutualistes fondateurs des agences MC² ne résidant pas dans les villages MC² et sont victimes des rejets de leur demande de crédit. Par contre, 40% de mutualistes jugent insuffisant le montant du crédit à eux octroyé par 67% des agences MC² par rapport à leurs besoins de départ.

Le cas d'un mutualiste de la MC² de Foréké-Dschang résidant à Yaoundé nous édifie par rapport à ce type de problème : Mr D. nous rapporte avoir déposé sa demande de crédit au mois de juillet 2006 pour un montant de 3.000.000 de FCFA (réaliser son projet d'achat et de vente d'une tonne de poisson bar, une tonne de poisson capitaine). Il reçoit le 15 décembre 2006 le coup de fil du Secrétaire trésorier qui lui demande de venir entrer en possession de 400.000 FCFA, montant décidé finalement par le comité de crédit. La stupéfaction et l'indignation de ce mutualiste n'ont d'égal que la longue période d'attente (4 mois) et du gap financier à combler (2 600.000 FCFA). Pourtant, en plus de l'épargne de 200.000 FCFA dont il dispose dans son compte à la MC² depuis le 19 novembre 2000, il y a déposé le titre foncier de son terrain de 800 m² à Dschang ville comme garantie. En tout état de cause, ce crédit devrait lui permettre de commander une tonne de poissons bars, capitaines et de crustacés pour sa poissonnerie (projet principal) afin de les écouler en décembre, période faste des fêtes de nativité et de nouvel an. Le bénéfice serait réinvesti à 50% dans la poissonnerie et l'autre moitié lui permettrait d'achever la charpente de sa maison de retraite à Dschang. Tous ces projets économiques et sociaux transforment la morphologie rurale des villages MC², d'où l'impact environnemental.

II.3- IMPACT ENVIRONNEMENTAL

Le premier gros investissement communautaire qui est réalisé dans chaque village MC² concerne la construction du siège de l'agence de la micro banque. Ainsi, 60% des MC² ayant construit leur siège ont investi au moins 50 millions de FCFA, c'est le cas de la MC² de Baham, de Melong, de Banja, de Banyo. La construction de 79 agences MC² ont changé la morphologie rurale à partir de leur imposante et diversité architecturale.

La construction des centres multimédias a été responsable de la transformation physique des terroirs et offre un nouveau paysage aux villages MC². Le changement s'observe au niveau de l'espace terrestre : de grands bâtiments sont construits et meublés de box à ordinateur, des chaises, des postes d'ordinateurs et de ses accessoires (imprimante, scanner, web cam). L'espace aérien est couvert de différents types d'antennes d'émission, de réception signal et d'autres équipements de protection qui sont installés sur les toitures desdits bâtiments.

La réalisation de 2500 projets communautaires d'exploitation agricoles, d'élevage porcin, bovin, d'exploitation piscicole, d'entreprise de transport, de tourisme et d'artisanat a changé la morphologie rurale des villages MC² car ces projets nécessitent de plus en plus de parcelles de terrain. Les promoteurs de ces projets exercent par ailleurs une pression sur les ressources naturelles comme les sols (la perte de fertilité entraîne l'utilisation des engrais chimiques et des pesticides qui affectent la nappe phréatique), les eaux (pour irriguer les cultures et abreuver les animaux) et le couvert végétal (prélèvement des plantes fourragères pour nourrir le bétail et la coupe du bois d'œuvre et de chauffe).

D'autre part, plus de 67% des talwegs qui sont transformés en espaces de pratiques des cultures maraîchères voient leur source tarir ou diminuer de débit. La conséquence immédiate dans les villages MC² de l'Ouest-Cameroun est la disparition progressive des raphiales et la diminution de la quantité et de la qualité du vin de raphiale. Les vastes superficies occupées (2 à 20 ha) par ces gros projets ont transformé le paysage rural car nous observons désormais des parcelles géométriques, ayant des équipements agricoles et traversées de pistes d'exploitation au contraire des parcelles paysannes dont les superficies ne dépassaient guère 2 hectares et n'ont pas d'équipements d'exploitation.

Au regard de ce qui précède, il se dégage que dans les villages MC², l'impact des projets financés se mesure au plan économique, social et environnemental. Le crédit a été alloué directement à 574.480 mutualistes, soit 93.410 individus et 11.130 organisations paysannes pour réaliser 17 920 projets individuels et communautaires. Certains de ces

projets en 2008 ont été financés par 21 agences MC² à hauteur de 3.409.807.170 francs CFA. A partir des projets économiques, on constate par exemple que 35,71% des promoteurs de projets agricoles et commerciaux, 11% de promoteurs de projets d'élevage, 9,52% de promoteurs de projets de pêche et 7,14% de promoteurs de projets artisanaux sont devenus autonomes après le remboursement des crédits auprès de leur agence MC². La figure 24 liste et matérialise l'ensemble des projets économiques financés sur crédit MC² dans les 79 villages MC². Finalement, l'impact économique de l'intervention des agences MC² sur 29 920 projets nous permet d'affirmer le taux de remboursement des crédits MC² est de 93% de la part des bénéficiaires sur l'ensemble des projets financés dans le réseau des MC². De même, notre enquête de terrain montre que sur 420 promoteurs de projets économiques enquêtés, 300 se sont réellement enrichis, soit 71,41%. Sur le plan social, l'analyse de l'impact nous permet de vérifier que la création des agences MC² a entraîné moins de justice sociale car tous les demandeurs de crédit n'y ont pas eu accès. Les financements MC² ont aussi renforcé l'écart économique et social entre les mutualistes d'une même agence MC² et entre les villages MC² du Cameroun. Cependant, l'accès de certaines femmes et de certains jeunes aux ressources (crédit) leur ont permis de participer de plus en plus à la prise de décision dans les ménages et dans leur communauté (Ouest, Nord-ouest, Adamaoua, Centre, Est, Sud et Extrême-nord).

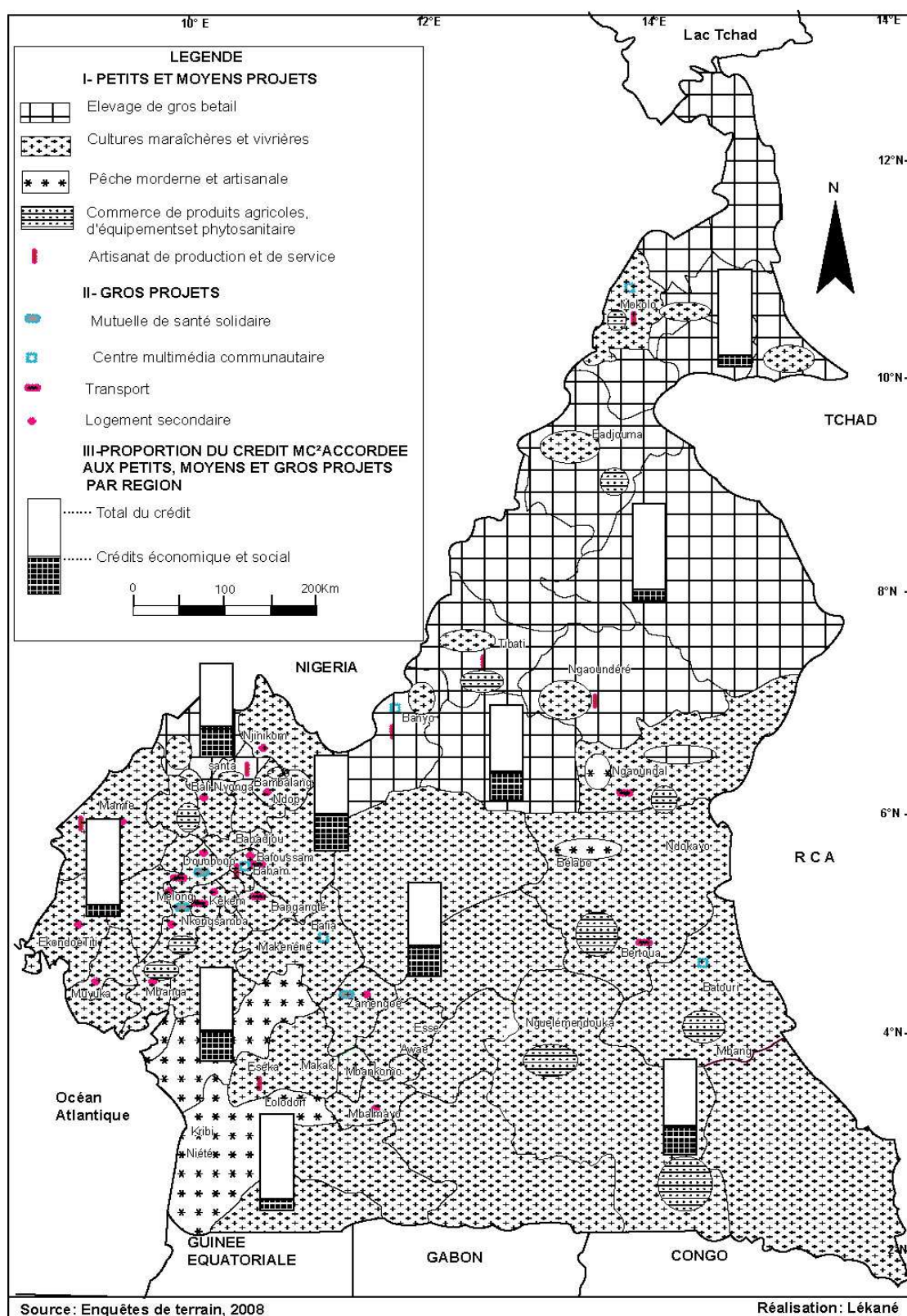


Fig. 24: Carte des projets financés sur crédit MC²

CHAPITRE VI

LES APPORTS DES PRODUITS ET SERVICES MC² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN

Les apports des produits et services MC² se concrétisent à travers l'offre des services non financiers (appui conseil, création des mutuelles de santé...) et financiers (épargne, crédit, transfert d'argent...) au profit des mutualistes. Cette offre des services non financiers et financiers concourt à la modernisation et à la rentabilisation des projets économiques des mutualistes et à la transformation du milieu rural. Dans l'analyse des apports des produits et services MC², nous allons nous intéresser aux retombées des initiatives propres des MC² et à la promotion des projets secondaires dont la conséquence est la transformation du milieu rural.

I- LES RETOMBÉES DES INITIATIVES PROPRES DES MC²

Dans les villages du Cameroun, les retombées des initiatives propres des MC² se matérialisent par la création des agences MC² et la création d'emplois directs.

- **Création des agences MC²**

La création d'une agence MC² modifie fondamentalement le paysage du village où elle est implantée. Sa construction tient compte des normes et des dispositions de sécurités propres aux banques. Cette agence qui fait l'objet de notre étude est intégrée dans le réseau des agences de Mutuelles Communautaires de Croissance (MC²). Elle est initiée par Fokam K.P, diffusée par l'ONG ADAF et la banque commerciale Afriland First-Bank sous la sollicitation et l'initiative des élites urbaines, traditionnelles et des populations locales de chaque village. Les agences MC² ont des points communs : même cigne (MC²), officient en réseau, elles ont un même organe faîtière (Afriland First-Bank). Elles ont aussi en commun les mêmes structures d'audit externe et de recherche des partenaires (ADAF, Afriland First-Bank).

Dans le réseau MC², on y pratique les mêmes normes comptables (calcul des normes prudentielles, des ratios, même intervalle des taux d'intérêt du crédit (3,5% à 15%) et un

taux d'épargne annuel de 2,5%). Il se dégage enfin des similitudes au niveau des différentes agences MC² à travers les activités qui s'y développent. Elles vont des produits et services financiers (crédit, épargne, transfert de fonds, etc) à ceux non financiers (appui conseil aux micro entreprises, offre des soins à travers les mutuelles de santé, renforcement des capacités en technique agro pastorale, artisanale et piscicole, etc). En ce qui concerne le processus de l'innovation-diffusion, il existe des obstacles/ou barrières d'ordre culturel, économique, naturel, technologique et humain à l'expansion de l'idée nouvelle et qui peuvent même modifier l'idée et la pratique originale. Pour la diffusion de l'innovation financière, on peut constater une transformation voire même une réappropriation et une réadaptation en une idée plus novatrice et conforme aux besoins de la population de la zone d'adoption. C'est pourquoi, le produit (agence et caisse MC²) diffusé à travers soixante-dix-neuf (79) villages du Cameroun ne saurait présenter les mêmes résultats.

Chaque agence ou caisse rurale de développement /MC² se trouve être son propre laboratoire et expérimente d'autres produits et services plus innovants que ceux reçus et adoptés ailleurs. L'innovation financière est confortée par les spécificités culturelles, économiques et géographiques de la zone d'implantation de chaque agence MC² qui ont une influence remarquable sur la gestion et la performance de l'établissement microfinancier. Laquelle performance peut aussi être imputable à l'efficacité, au sens d'ingéniosité des gestionnaires des agences MC² et au dynamisme des mutualistes.

Pour accéder aux guichets des agences MC², les clients doivent traverser des grilles métalliques, gardées par un agent de sécurité. Aux aspects de sécurité et de confort des agences MC² se greffent la diversité de leurs produits et services financiers et non financiers. Les nouveaux produits et services MC² tranchent avec le quotidien du commun des paysans. Les soixante-quinze agences et quatre Caisses Rurales de développement/MC², leurs mutualistes vont modifier fondamentalement la physionomie de certains espaces économiques des milieux ruraux et péri-urbains du Cameroun, grâce aux différents bâtiments construits. La planche X ci-dessous laisse apparaître une diversité d'architecture de siège des agences MC² dans certains villages du Cameroun.

Planche X : Vue architecturale de quelques agences MC² Cameroun



Photo 31 : MC² de Ngaoundal (Lekane, 29/04/2003. **Photo 32 :** MC² de Kribi (Lekane, 15/04/2003)



Photo 33 : MC² de Njinikom

Photo 34: MC² de Bali-Nyongha (Nord-ouest, Lekané, 29/04/2007)

Les photos 31, 32, 33 et 34 dévoilent les sièges des agences MC² de Ngaoundal, de Kribi, de Njinikom et de Bali-Nyongha. Lesdits sièges sont construits selon un plan architectural très simple et pour la plupart des cas, ce sont des logements de particuliers transformés en banque. Le nombre des mutualistes et le capital social de chaque agence MC² justifie la taille de son siège.

Quant aux photos 35, 36 et 37, elles laissent apercevoir des agences MC² logées dans des immeubles à architecture imposante. Ces immeubles témoignent du rayonnement et de la performance des activités financières de ces agences MC². Les photos 36 et 37 illustrent cette performance à travers les immeubles successifs de la MC² de Melong. La photo 35 est le siège que louait cette structure dès sa création alors que la photo 36 en dessous témoigne aujourd'hui son statut de propriétaire. Ces deux photos ci-dessous

certifient la transformation du paysage rural et péri-urbain de Melong par la MC² et démontrent par ailleurs sa performance et sa maturité au sein de cette société villageoise MC². Le caractère imposant de l'immeuble de l'agence MC² de Melong (photo 36), ainsi que son confort et son cadre sécuritaire offre à ses mutualistes un espace efficient de transaction financière.

Planche XI : Quelques Immeubles des agences MC²



Photo 35 : Siège de la MC² de Melong dès sa création (23 août 1993)



Photo 36 : Siège actuel financé sur fonds de la MC² de Melong (15 sept 2008)



Photo 37: MC² de Baham (Lekané, 22/12/2005)

La MC² de Baham est la fille aînée du réseau au Cameroun. Elle est opérationnelle depuis le 09/09/1992. Son capital social qui s'élève à 66.353.575 FCFA a été constitué par 2.256 actionnaires-mutualistes. Le stationnement sur le parking de la micro banque d'au moins trois véhicules dont un pick-up, démontre l'engouement des mutualistes, promoteurs des projets agricoles et commerciaux auprès de l'agence MC². L'affluence des clients justifie l'intensité du flux des opérations financières (dépôt épargne et crédit) en ce lieu.



Photo 38 : MC² de Bambalang (Lekané, 20/04/2007)

L'agence MC² du village Bambalang est ouverte le 31/10/1997. Son architecture est modifiée par l'installation d'un pylône de six plaques solaires photovoltaïques. Elle étend donc ses services non financiers à la fourniture en énergie électrique à 20 ménages de mutualistes au prix de 1000 FCFA par mois. Cette énergie solaire alimente la seule poissonnerie du village qui sert aussi de chambre froide aux 20 pêcheurs de Bambalang dont les produits de pêche y sont à conservés (jusqu'à mercredi, jour du marché). Ce service non financier permet à cette petite entreprise de maintenir son chiffre d'affaire autour de 500 000 FCFA. Un coin du guichet de cette MC² sert de point de recharge des batteries pour téléphone portable de tous les villageois qui en possède. Le coût de chargement des batteries de téléphone est 50 FCFA par jour.

De 1992 à 2008, on dénombre 79 agences MC² dans les villages du Cameroun. Ces agences emploient les filles et fils des villages de leur implantation.

- Création d'emplois directs

L'agence MC² recrute ses gestionnaires parmi les fils et les filles des villages d'implantation ayant un diplôme à partir du C.A.P. Chaque agence MC² offre au moins trois (03) postes d'emploi direct au métier de banquier dans le village d'implantation et un poste d'agent de sécurité. Le rôle de serviteur financier joué par les gestionnaires MC² auprès des autres populations rurales, justifie leur salaire mensuel qui oscille entre 110 000 à 250 000 FCFA. Cette situation salariale s'améliore régulièrement en fonction de la performance de l'agence MC². Les revenus de ces salariés MC² sont jugés stables et sécurisants par rapport à ceux de leurs frères et sœurs qui sont des promoteurs agricoles. Leurs revenus fluctuent au gré des aléas naturels et économiques. A cet égard, certains gestionnaires des agences MC² ont un rôle central à jouer dans le dispositif socio productif

des villages. Ces gestionnaires de la banque communautaire ont non seulement accès au crédit MC², mais bénéficient également de nombreux privilèges au sein de leur MC² (anoblissement, assistance sociale, dons et contre-parties par rapport aux services rendus à la banque). Dans le but de montrer le nombre d'emplois directs créés par toutes les agences MC², le tableau ci-dessous matérialise la répartition spatiale des salariés des MC² à travers les villages du Cameroun.

Tableau 46: Répartition spatiale des salariés du réseau MC²

Aire culturelle/ Région	Nombre de mutualistes	Nombre de salariés total	Nombre de salariées femmes	Nombre de salariés hommes
Nord-ouest	16570	27	07	20
Ouest	300440	144	47	97
Total (Grassfield)	317010	171	54	117
Centre	95056	36	09	27
Est	20089	24	06	18
Sud	26002	12	05	7
Total (Fang-beti-bulu)	141147	72	20	52
Littoral	79096	32	08	24
Sud-ouest	20765	12	04	8
Total (Sawa)	99861	44	12	32
Adamaoua	15127	16	04	12
Nord	500	02	01	01
Extrême-nord	743	03	01	02
Total (Paléo soudanais)	16370	21	06	15
Totaux	574480	308	92	216

Source : compilation de données du réseau MC², au 31/12/2008

On constate une disparité entre le nombre des mutualistes et les salariés du réseau MC² à travers les dix régions du Cameroun. Les régions de l'Ouest et du Nord-ouest occupent le peloton de tête avec 317.010 mutualistes soit 64,53% du total des mutualistes du réseau des MC² et 171 salariés MC² (55,51%) dont 54 salariées femmes (58,69%). Cette inégalité s'observe entre les sexes où on constate que les salariées femmes sont moins nombreuses. Les régions du Centre, de l'Est et du Sud occupent le second rang avec 13,10%

du total des mutualistes, 13,17% des salariés et notamment 13% des salariées femmes. Au troisième rang, se trouvent les régions du Littoral et du Sud-ouest avec 14,79% des mutualistes du réseau, 3,41% du total des salariés et 13% des salariées femmes. Enfin, les régions du Grand-nord ferme la boucle et représente 2,56% du total des mutualistes, 6,82% des salariés du réseau MC², dont 7,05 % des salariées femmes.

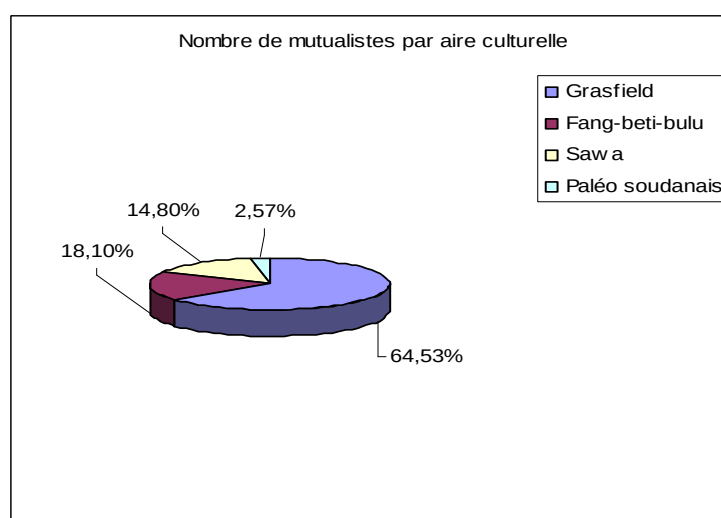


Fig. 25: Répartition spatiale des mutualistes par aire culturelle

En fonction des services et produits disponibles au sein du réseau des MC², il est à noter que 308 salariés du réseau MC² financent et encadrent près de 600 000 mutualistes dans les aires culturelles grassfield, fang-beti-bulu, sawa et paléo soudanaise.

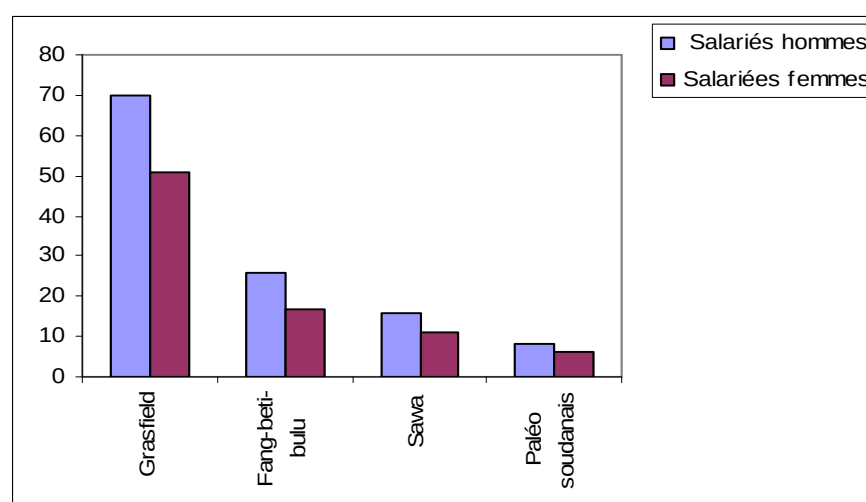


Fig. 26: Répartition des salariés-MC² par sexe

Les agences et caisses réseau des MC² du Cameroun ont créé dans soixante-dix-neuf villages, trois cent huit (308) emplois directs au métier de banquiers parmi les jeunes des communautés d'implantation. Par extension à l'approche genre, on recense au sein des agences et caisses MC² deux cent seize (216) salariés hommes, soit 70,12% du total des salariés contre quatre vingt douze (92) salariées femmes, dont 29,87% de l'ensemble des salariés du réseau des MC². Le constat que nous faisons est qu'il existe une corrélation entre la création des agences MC² dans une région et l'augmentation des mutualistes et des salariés MC². La figure en dessous montre bien la repartition des salariés MC² dans les 10 régions du Cameroun.

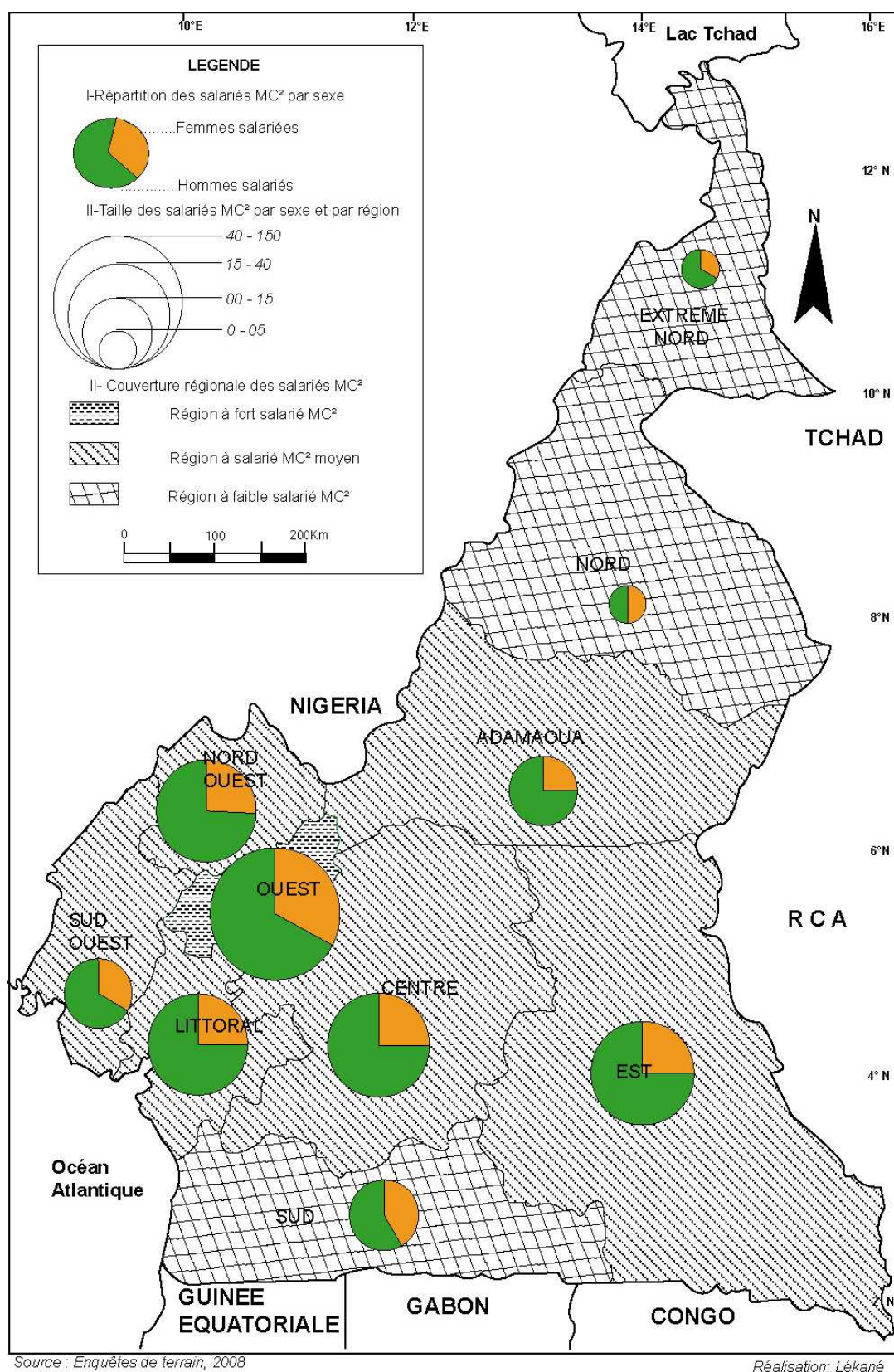


Fig. 27: Couverture des salariés MC² par sexe et par région

La répartition des salariés MC² par sexe et par région ne peut se justifier que dans le cas où on représente l'ensemble des mutualistes des agences MC². A cet effet, le tableau ci-dessous nous en donne une parfaite illustration.

Tableau 47: Répartition régionale des mutualistes du réseau des MC²

Région	Nombre de mutualistes	Nombre de mutualiste homme	Nombre de mutualiste femme
Nord-ouest	16570	16000	570
Ouest	300440	200440	100000
Total	317010	216440	100570
Centre	95056	80000	15056
Est	20089	19089	1000
Sud	26002	25002	1000
Total	141147	124094	17056
Littoral	79096	77796	1500
Sud-ouest	20765	19665	1102
Total	99861	112168	2602
Adamaoua	15127	13727	1400
Nord	500	387	113
Extrême-nord	743	593	150
Total	16370	14707	1663
Totaux	574480	467409	121891

Source : compilation de données statistiques du réseau MC², au 31/12/2008

Ce tableau fait constater non seulement une inégale répartition des mutualistes par région mais aussi une répartition inégale par sexe. C'est ainsi que sur le plan régional par exemple, les régions de l'Ouest et du Nord-ouest comptent 317010 mutualistes sur le total de 574 480 des mutualistes du réseau des MC². Les régions de l'Est, du Centre et du Sud occupent la deuxième position du classement avec 141147 mutualistes. Les régions du littoral et du Sud-ouest quant à elles affichent un total de 99 861 mutualistes et se placent en troisième position. En dernière place s'alignent les régions de l'Adamaoua, du Nord et de l'Extrême-nord avec seulement 16 370 mutualistes. La figure 28 apporte des informations qualitatives et quantitatives sur la répartition des mutualistes MC² au Cameroun

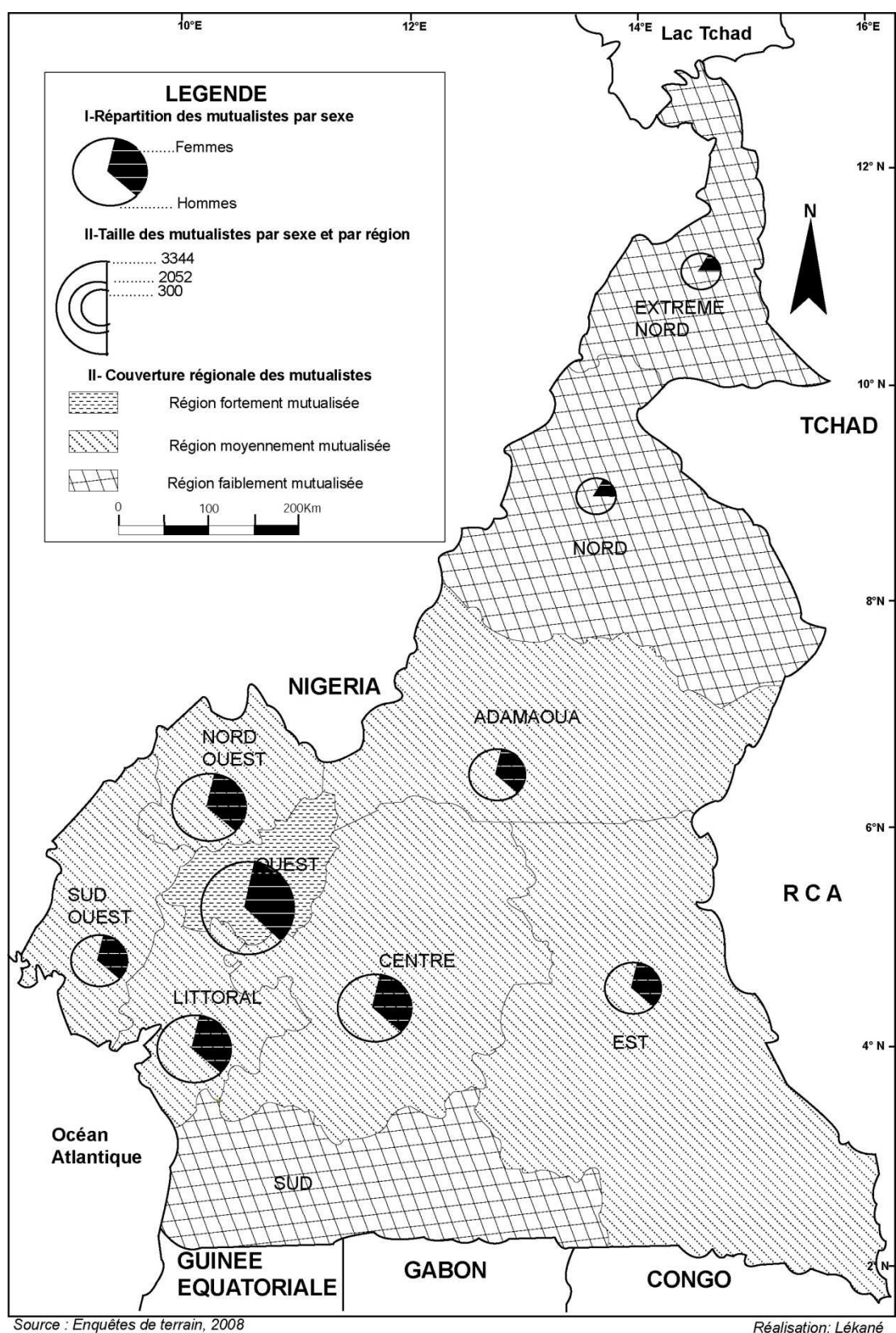


Fig. 28: Couverture et répartition des mutualistes MC² par sexe et par région

L'inégale répartition des mutualistes par sexe et par village MC² épouse la configuration générale du réseau dans les dix régions du Cameroun. Globalement, les mutualistes hommes sont majoritaires dans les agences MC² à travers les régions du Cameroun par opposition aux mutualistes femmes. La figure ci-dessus montre avec pertinence cette inégalité par région et par sexe. Finalement, il se dégage des dix régions du Cameroun que la couverture spatiale des agences MC², des salariés et des mutualistes tient compte du découpage agro écologique, des spécificités culturelles et du potentiel économique de chaque société villageoise MC². En plus des retombées immédiates qui découlent des apports des produits et services des MC², on doit compter sur la promotion de multiples projets secondaires.

II-LA PROMOTION DES PROJETS CONNEXES ET DES PETITS METIERS

Dans certains villages du Cameroun qui sont desservis par des agences MC², on assiste à la création des projets économiques connexes qui se développent autour des projets agricoles, piscicoles et artisanaux. Ces projets connexes ont également créé des petits métiers qui permettent l'auto emploi de certains ruraux (call-box, de menuiserie, d'atelier de couture). Ces nouveaux projets s'insèrent dans la morphologie rurale. Ils sont le produit d'une construction sociale dont les impacts peuvent être appréciés tant à l'échelle des territoires de production que sur le quotidien des promoteurs. Ces constructions sociales territorialisées font désormais partie du paysage rural des sociétés villageoises MC², d'où l'intérêt que nous accordons à la recomposition spatiale des territoires MC² à partir des projets connexes financés sur crédit MC² dans les domaines agro pastoraux, piscicoles, commerciaux et artisanaux.

En milieu rural, de nombreux projets de développement sont initiés et exécutés par les individus et des groupes de producteurs. Il s'agit notamment de la création des exploitations agricoles qui sont de tailles et de figures géométriques variées. Le crédit MC² a permis d'étendre certaines surfaces cultivables de 400m² à plus de 2 hectares. La disponibilité des lignes de crédits agricoles a rendu possible la diversification des cultures agricoles. D'où la création des parcelles de cultures maraîchères et vivrières à l'instar de la tomate, des pastèques, de la banane plantain, de l'igname blanche, des patates et du manioc. Autour de ces cultures vivrières et maraîchères, se développent des activités secondaires qui viennent non seulement consolider les activités principales, mais offrent surtout de petits

métiers à certains paysans des campagnes camerounaises. La transformation du milieu rural se matérialise par la promotion et le financement des projets secondaires suivants :

- **Petits métiers autour des projets agricoles**

- Les petits métiers de tresseurs de cageots de tomates financés sur crédit MC² à l'aide des nervures de raphiales ou de palmiers, d'entretien ou de récolte de tomates, de bananes plantains sont édifiants. Que ce soit dans les champs de tomates, d'ignames, de concombre ou de bananes plantains, des ouvriers temporaires s'activent dans des tâches de labours, d'entretien et de récolte des produits agricoles. Ils louent leur force de travail à partir de 1500 francs CFA toutes les 4 heures (activités d'entretien et de récolte). La planche ci-dessous montre l'activité de tressage de panier d'emballage de tomates (cageots) et de celle du soutien de tiges de tomates et de troncs de bananier-plantain.

Planche XII : Activités agricoles connexes financées par les MC²



Photo 39a : Vue de tresseurs de cageots à Foumbot. **Photo 39b :** Activité de soutien des tiges de tomates à Baré-Bakem (Nkongsamba, Lekané, 29/07/2008)

Dans les villages Foto, Kekem, Loum, Penja et Manjo, plus de 50 promoteurs de projets de banane-plantain ont vu leur pouvoir d'achat ou leurs revenus augmenté de 15 FCFA grâce à la vente des rejetons de bananiers. C'est pourquoi, bon nombre de paysans se sont spécialisés dans l'activité de désouchage des rejetons en l'absence des pépinières et de la vulgarisation des rejets sélectionnés



Photo 40 : Vue d'une activité de pose de tuteurs dans une bananeraie de Penja (Littoral, Lekané, 24/08/2008)

Certaines personnes se spécialisent dans les activités de coupe et de vente des bambous de raphiale et de piquets. D'autres s'activent dans la confection et la pose des tuteurs (1) qui stabilisent les bananiers à cause du poids du régime de banane et parfois les sécurisent des tornades. Le coût de financement de ces activités secondaires est supporté régulièrement par les crédits MC². Par ailleurs, les bambous de raphiales qui sont attachés aux piquets servent de support aux tiges de tomates. Les fruits sont désormais à l'abri des rongeurs et de la pourriture au contact du sol et de l'eau. L'absence des mesures de sécurité pourrait être responsable d'un manque à gagner et constituer une raison ou un risque de non remboursement des crédits à échéance par le mutualiste auprès de sa MC². Cette défaillance leur vaut une perte de confiance au sein des agences MC² et par conséquent pourrait engendrer leur endettement ou leur surendettement.

- **Petits métiers de construction d'ouvrages agricoles**

Au-delà des promoteurs des activités économiques et des exploitations agricoles qui occupent l'espace rural, force est de constater la présence des techniciens et manœuvres d'ouvrages agricoles. Ils construisent les infrastructures de mise en valeur des espaces agraires en l'occurrence la construction des logements d'ouvriers, des magasins de stockage, des points d'eau et des pistes d'exploitation. Ils installent et dépannent des équipements du système d'irrigation et d'outils d'exploitation. Tous ces ouvrages transforment l'organisation spatiale du village, pendant que les petits métiers vont changer les modes de vie et de pratique des populations locales.

Les activités de pratique d'élevage ne sont pas en reste dans la réorganisation de l'espace rural, car de nombreux projets de ferme avicole, d'élevage bovins, de caprins, de porcins et de lapins se développent dans les territoires MC². C'est ainsi que les éleveurs de gros et petits ruminants, en plus de l'appui financier (MC²), de l'encadrement zootechnique

(métier de vétérinaire) par des structures spécialisées (Ferme-Ecole, poste agricole...), prélèvent dans leur environnement immédiat des plantes fourragères pour nourrir les animaux (Métier de coupeur de foin). De plus en plus, les éleveurs utilisent un pâturage de qualité, qui résulte des plantes fourragères sélectionnées dont le but est de nourrir le bétail (métier d'entretien des plantes fourragères). A l'aide des fils barbelés et des haies vives, (métier de constructeur de haies et de ranches, de loges de lapin, de ferme, de poulaillers) les éleveurs sécurisent dans de vastes espaces de 1 à 6 hectares, leur bétail des voleurs et de multiples accidents. Ainsi, les bâtiments de ferme avicole, porcine, les ranches ou les enclos à bétail et les loges à lapin remodelent le paysage des villages d'implantation des agences MC².

Les projets d'élevage financés sur crédit MC² tranchent avec l'élevage traditionnel qui se fait à l'air libre. Les animaux domestiques sont laissés en divagation et sans assistance zootechnique avec pour conséquence des vols, des retards de croissance (répercussions sur la qualité et la quantité) et la destruction des cultures dans les champs. La non maîtrise des espaces de pratique d'activité par les différents producteurs ruraux engendre souvent de nombreux conflits d'intérêts entre agriculteurs et éleveurs d'une part ou entre acteurs pratiquant la même activité d'autre part. Grâce aux crédits MC² ou au suivi-accompagnement des éleveurs, il est évident que l'utilisation des ressources naturelles, l'introduction des plantes fourragères sélectionnées, la modernisation des pratiques d'élevage et de ses infrastructures sont responsables des mutations socio-économiques et spatiales dans les villages MC².

- Petits métiers autour de la pêche

Dans les villages MC² où les mutualistes pratiquent les activités de pêche traditionnelle ou semi moderne (Kribi-Campo, Bambalang, etc), d'autres promoteurs de projets économiques (non pêcheurs), à partir des services financiers MC² ont initié des projets complémentaires à ceux de la pêche.

- Artisans fabricants et réparateurs de caisses froides et réfrigérateurs

Dans toutes les pêcheries camerounaises, les hommes s'investissent dans la promotion des métiers de fabrication des pirogues, des pagaies et de renforcement des embarcations à l'aide du bois d'œuvre. C'est le cas des artisans récupérateurs des coques de réfrigérateurs et congélateurs. Leurs ateliers jouxtent les devantures des maisons d'habitation ou de boutiques et parfois sont construits en matériaux de récupération (vieilles tôles, déchets de planches ou de bois). Ils transforment ces caisses ou coques en véritable chambre froide en y coffrant des morceaux de tôles. Ces caisses sont capables de conserver

les prises ou produits de pêche pendant une semaine grâce aux blocs de glace, c'est le temps d'une marée avant le retour au port. On apprécie aussi l'ingéniosité des menuisiers qui façonnent des caisses frigorifiques à l'aide du bois d'œuvre afin de satisfaire la forte demande des pêcheurs. Les images de la planche XIII illustrent à suffisance l'utilité des caisses frigorifiques en bois, fabriqués par les artisans.

Planche XIII : Activités secondaires de la pêche financées sur crédits MC²



Photos : 41a



41b

Photos 41a et 41b : Préparatif de départ en haute mer aux ports de pêche de Ngoé lohové et Mboa manga (Kribi, Lekané, 27/04/2008)

Les photos 41a et 41b offrent une belle vue du paysage de fonds de plage où stationnent des embarcations de pêche. Les pêcheurs s'activent dans le chargement du matériel de pêche et de leurs provisions. C'est une image fort animée de l'ambiance que l'on vit dans des ports de pêche des villages MC². Nos deux pêcheurs en photo 41b chargent des sacs de glace de 50 kg (2), qui ont été achetés aux femmes et transportés par les jeunes hommes dans les portes-tout jusqu'au port. Les provisions périssables et les sacs de glace sont rangés dans une caisse frigorifique en bois de sapelli (1) fabriquée localement par des artisans. Toutes ces activités secondaires reçoivent chacune des crédits MC² équivalents à 250 000FCFA dans les villages de Kribi, de Campo, de Londji, de Muyuka, de Bamenjin, de Mapé et de Bambalang.

- **promotion des métiers de l'artisanat d'art et de service**

Enfin, les projets d'artisanat d'art et de service transforment le visage socio économique et spatial des villages MC². Il s'agit en l'occurrence des ateliers de coiffure, de couture, de réparation d'appareils électroménagers, électroniques, des menuiseries de bois, d'aluminium, de fer, des fonderies, des poteries, des ateliers de vannerie, des fabriques de mortier, d'instrument de danse traditionnelle (tam-tam, tambour, balafon), de tissage d'objets traditionnels, de tenues d'apparat et de danse traditionnelle. Il ressort de notre étude de terrain que toutes les activités développées sur crédit de financement MC² remodelent les rues, le paysage et changent la morphologie rurale de ces territoires MC².

- **Métier de producteur de glace**

Les agences MC² installées dans les pêcheries accordent des crédits d'achat de congélateurs (100 000FCFA à 400 000FCFA) aux femmes qui s'organisent en groupe ou individuellement et s'adonnent à l'activité de production de glace. C'est le cas des femmes actives de Kribi (4 femmes) qui congèlent au moins 1000 litres d'eau par jour et produisent 20 sacs de 50 kg concassés de glace. Un sac de 50kg coûte 1500 FCFA. La production est de 60 sacs par semaine (trois jours), soit 240 sacs par mois. Les charges (facture d'électricité, d'eau et de transport) s'élèvent à 60 000 FCFA. Le prix de vente est de 1500 FCFA par sac de 50 Kg. soit un produit de 360 000 FCFA par mois. Le résultat (charges – produit) est de 300 000 FCFA par mois pour ce groupe de femmes.

- **Métier de transporteur**

Le service de transport des sacs de glace est assuré par des jeunes (de 8 à 20ans) à l'aide d'un porte-tout, du lieu de production jusqu'au port de pêche (un sac est porté à 200 FCFA et payé par le client-pêcheur). Dans le portefeuille de crédit de financement des projets de pêche, les agences MC² réservent 2% des crédits aux promoteurs de projets d'achat de porte-tout.

- **Métier de tissage de filets et de vendeur d'essence**

Certains jeunes (21 à 26 ans) se sont spécialisés dans les activités de tissage, de raccommodage et de montage des filets de pêche. D'autres assurent le service de distribution de l'essence frelaté « *zoa-zoa* » pour les moteurs hors-bords. Tous ces projets économiques sont financés sur crédits MC² dans les villages de Kribi-campo et de Bambalang.

Au final, tous ces métiers secondaires qui s'entremêlent et se développent autour du secteur piscicole grâce au financement direct ou non de l'agence MC², ont modifié le paysage portuaire de Kribi-Campo et de ses environs (Mboa Manga, Ngoé-Lohové). Ainsi, le microfinancement issu des MC² et plus tard le suivi accompagnement offert par le centre

de formation en technique de pêche de Kribi ont modernisé cette activité dans les pêcheries de l'Océan (Kribi, Campo), de l'Ouest (Bamenjin, Mapé), du Nord-ouest (Bambalang) et de l'Est (Woutchaba). Le rayonnement de l'activité de pêche au Cameroun se mesure à travers la prolifération et le financement sur crédits MC² de nouveaux projets économiques de production de biens et services et de nouveaux promoteurs desdits projets dans le paysage socio-économique de ces pêcheries. C'est ce qui est à l'origine de la recomposition des territoires socio productifs de ces villages axée sur de nouveaux enjeux de développement.

Même l'environnement physique des villages de pêche subissent des transformations radicales avec la perte de la biodiversité, car de nombreuses essences forestières ligneuses sont coupées et utilisées pour en faire du bois d'œuvre (habitat, atelier, caisse frigorifique, pirogue, pagaie), de chauffe par la fabrication du charbon de bois (pour la braise des poissons au bord des plages et dans les marchés de nuit ; jolies soirées). Les activités secondaires à l'instar de la production de glace, la fabrication du matériel et accessoires de pêche et de braise de poissons sont pratiquées dans des bâtiments et hangars servant d'ateliers et de lieux d'exposition-vente. La construction de ces ateliers et hangars, l'exposition et la vente des biens et services changent l'organisation spatiale d'antan.

Les modes de vie et de pratique des activités des pêcheurs et de non pêcheurs se trouvent aussi modifiées et surtout dépendantes les unes des autres. Trois axes et niveaux d'intervention ont été nécessaires pour parvenir à modifier le paysage des pêcheries du Cameroun : La pêche qui est l'activité principale vient au premier niveau. Les promoteurs principaux de projets (pêcheurs) de ce domaine d'activité économique sont aidés au quotidien par des acteurs secondaires (métier de productrices de glace, métier de porteurs, menuisiers, métier de fournisseurs d'essence et d'équipements de pêche et métier de braiseuses de poisson, métier de réparateur des moteurs hors bord, métier de monteur et réparateur de filet). Au niveau 2, on retrouve les agences, caisses MC² qui orientent leur service de crédits en direction des pêcheurs et d'autres promoteurs de projets d'appui aux activités de pêche. Le niveau 3 est tourné vers la distribution, la commercialisation et la consommation des produits de pêche.

En milieu péri-urbain et urbain qui sont à proximité des villages MC², certains mutualistes (les femmes et les jeunes) prennent de petits crédits de 20.000 FCFA auprès des agences MC² et initient des petits projets économiques dans la vente de charbon, la braise de poissons, de maïs, de safouts ou de bananes-plantains. D'autres vendent des avocats près des boulangeries, le long des routes et des carrefours. Ainsi, on constate que des projets individuels et de groupes liés aux activités de l'économie informelle et de récupération

financées sur crédits MC², marquent leurs empreintes sur les territoires MC² et remodelent de ce fait leur paysage. Les activités informelles financées sur crédits MC² concernent notamment :

- Promotion des activités commerciales

Les activités commerciales vont des étalages à même le sol (vente des produits alimentaires, vestimentaires...), en passant par des étals en bambous, en rotins ou en matériaux de récupération, aux kiosques, boutiques de commerce de gros, de détail et de petit détail de vente des produits agricoles, agro alimentaires, phytosanitaires, fertilisants, de biens d'équipements et de construction, de matériels agro-pastoraux et piscicoles. La plupart de ces activités se pratiquent le long des trottoirs, sur les espaces publics non appropriés à ces types d'activités et sur les devantures des maisons.

- Promotion des petits métiers de téléphonie de masse

En ce qui concerne les services téléphoniques de masse, les jeunes hommes et jeunes filles ont investi les artères stratégiques des villages et zones péri-urbaines pour y offrir à une clientèle diversifiée, des services multi variés (appels et réceptions). Les promoteurs de projets de ce secteur mènent leurs activités en bordure de rues (assis derrière une table et couvert par un parapluie ou parasol) ou dans des kiosques, ils offrent des services de communication (TIC) qui vont des appels, réceptions, transfert d'unité téléphonique aux ventes des cartes de trois opérateurs du mobile au Cameroun (MTN, Orange et CAMTEL-mobile).

Les différentes agences MC² devraient augmenter le montant global du portefeuille de crédit au profit du financement des projets dont les activités sont génératrices de revenus et d'auto emploi en direction des jeunes désœuvrés et diplômés sans emploi tant dans les villages qu'en villes. Les mutualistes (parents ou proches) et les agences MC² aident certains promoteurs économiques à financer leur activité. Le crédit ou de l'aide financière reçu permet la confection des kiosques, des tables, des chaises ou des bancs en passant par l'achat des parapluies ou des parasols, des appareils téléphoniques portables ou fixes, jusqu'au transfert de crédit d'appel ou d'achat des cartes d'appel. Dans les villages camerounais et surtout devant les agences MC², les mutualistes et non mutualistes bénéficient des services téléphoniques des « call box » (appel, réception, envoi et réception des SMS). Les enquêtes de terrain confirment que 67% des mutualistes et 80% de non mutualistes envoient des messages de détresse et d'intérêt général (maladie, décès, naissance, funérailles, etc), reçoivent des messages de transfert de fonds à travers ce type de service de communication de masse.

Au terme de cette analyse, on retient que les apports des produits et services de agences MC² ont transformé le milieu rural. Lesquels apports sont à l'origine de la création d'une nouvelle classe de privilégiés dont les grands commerçants, les éleveurs, les agriculteurs, les pêcheurs et les artisans. Le doublement des revenus dégagés des différents projets permettent d'indiquer que les promoteurs desdits projets se sont enrichis et de ce fait, tous ces promoteurs ruraux ont bénéficié des services du crédit et d'appui conseil. Plus de 30% desdits bénéficiaires de crédits ont parfois utilisé de leur influence d'appartenance aux organes de gestion de la MC², de leur influence politique, de leur titre traditionnel et de leur position économique confortable. Ces différentes positions sociales, politiques et économiques ont permis à ce type de mutualistes d'accéder au crédit, afin d'améliorer l'itinéraire de leur trajectoire d'accumulation de biens. A partir des avantages et de biens accumulés, ces mutualistes sont mieux écoutés et mieux introduits dans les sociétés villageoises MC².

Chaque agence MC² est donc une co-production sociétale qui forge à partir des activités financées au fil des années, des destins singuliers et renforce à certains égards des inégalités entre les classes sociales et les membres d'une même organisation ou d'une même communauté. Les agences MC² ne sont pas seulement des instruments de renforcement des inégalités au niveau individuel, cette inégalité s'affiche à l'échelle locale et régionale. Pour s'en convaincre, il n'y a qu'à observer la distribution spatiale des agences MC² Cameroun. On constate que seulement soixante-dix-neuf villages (79) sur plus de deux mille (2000) que compte le Cameroun, ont eu le privilège d'abriter les agences et caisses MC². L'initiative de création de ces MC² revient aux élites urbaines, traditionnelles et aux populations des territoires d'implantation des mutuelles communautaires de croissance qui ont par ailleurs soutenu ce projet. Le destin des mutualistes est d'autant pluriel qu'on observe une inégalité sociale et économique dans les villages MC². Cette idée d'inégalité est confortée par la disparité statistique entre agence MC², en ce qui concerne la répartition par région des mutualistes et des salariés du réseau des MC². Plusieurs tableaux et figures réalisés plus haut ont établi une parfaite illustration de l'inégale distribution spatiale des mutualistes selon le genre (mutualistes hommes ou femmes) et la religion (mutualistes animistes, mutualistes chrétiens et mutualistes musulmans) pour ce qui est de l'accès au service d'épargne, de crédit et aux autres services non financiers dans les agences MC².

CHAPITRE VII :

MESURE DE L'EFFICACITE DU RESEAU DES MC²

Après seize ans d'activité dans 79 villages du Cameroun, on constate que les services financiers et non financiers du réseau des MC² Cameroun sont en pleine expansion. Pour apprécier l'efficacité du réseau MC², il faut mesurer son efficience et décrire les trajectoires d'accumulation des mutualistes producteurs. Les différents organes de gestion des agences MC² orientent leurs perspectives en termes d'objectifs opérationnels à atteindre selon une planification à court, moyen et long terme. Le but final de ces objectifs stratégiques opérationnels est d'améliorer le pouvoir d'achat et le quotidien des producteurs ruraux et de leur famille. L'action conjuguée des 79 agences et caisses MC², de leurs partenaires au plan national et sous régional contribue t-elle effectivement à rendre le réseau MC² Cameroun performant et capable de réduire la pauvreté dans certaines campagnes du Cameroun ? A cet égard, analyser l'efficacité des agences MC² devient une nécessité impérieuse.

I. ANALYSE DE L'EFFICACITE DU RESEAU DES MC²

L'analyse de l'efficacité des agences MC² consiste à calculer les coûts des structures (agences MC²), l'évolution des revenus et l'effet du crédit sur le coût réel des opérations MC².

I.1- L'ANALYSE DES COUTS D'OPERATIONS FINANCIERES DES AGENCES MC² ET EVOLUTION DES REVENUS

L'analyse du bilan et des comptes d'exploitation du réseau MC² semble rassurer ses mutualistes. En effet, le rôle de mobilisation de l'épargne et des capitaux financiers flottants (argent froid) de ce réseau, devrait permettre à chaque agence MC² de supporter les différents coûts des opérations financières en direction de ses clients. Les intérêts sur le compte d'épargne et sur la mobilisation du capital sont des facteurs déterminants pour la viabilité des agences MC². Au regard des enquêtes de terrain, il en ressort qu'en 16 ans

(entre 1992 et 2008) le coût moyen de fonctionnement de 21 agences MC² enquêtées s'élevait à plus d'un milliard et demi de francs CFA .

Entre 1992 et 2008, l'évolution moyenne des revenus de 21 agences MC² en termes de produits de placement (épargne et crédit), de produits et profits (coût de transaction des opérations du crédit, taux de change des devises) divers se chiffre à plus de 200 millions de francs CFA. L'accroissement des coûts financiers qui se situe à 17,3 % est dû à l'augmentation régulière des dépôts à vue et à terme. Ces dépôts sont constamment rémunérés entre 1 et 2%. Le coût de fonctionnement total du réseau des MC² représente en moyenne plus de 80% du revenu réel généré par les agences MC², ce qui suppose que la marge bénéficiaire représente en moyenne, moins de 15% du total des revenus. Il s'agit des données statistiques collectées dans 21 agences MC². Ces données ne tiennent pas compte des subventions.

Le coût de transaction unitaire moyen dans les agences MC² est de 0,64 alors que celui du brut vaut 2,01. Ces différents coûts de transaction financière représentent ce que les agences MC² dépensent lorsqu'elles octroient un franc CFA de crédit et collectent un franc d'épargne. Le coût unitaire moyen ou brut représente pour les organes de gestion des agences MC², un bon indicateur pour fixer le taux d'intérêt aux mutualistes. Les chiffres 0,64 et 2,01 présentent le taux de transformation de l'épargne collecté en crédit octroyé. La moyenne de cette valeur se situe autour de 0,53, ce qui revient à dire que pour 100 FCFA épargné dans les caisses d'une agence MC², 53 francs sont utilisés en moyenne pour l'octroi du crédit. A ce sujet, Djeudja (2005) relève que ce taux de transformation de l'épargne en crédit dans toutes les agences MC² de la région de l'Ouest est largement supérieur à 25%. A l'échelle globale des 79 agences et caisses MC², on remarque que le taux de transformation des dépôts (encours sur total des épargnes et fonds d'établissement) en crédit au 31 décembre 2008 est de 40,4% contre 42,4% en 2002. Cette baisse est préoccupante et devrait être corrigée au profit des mutualistes puisque le seuil prudentiel autorisé par les règlements COBAC se situe autour de 70%. C'est dire que la gestion prudentielle des agences MC² est conforme aux normes de gestion. Quel est le rôle de l'analyse de l'effet du crédit sur le coût du fonctionnement des agences MC² ?

I.1.1- L'analyse de l'effet du crédit sur le coût du fonctionnement des agences

Le tableau ci- dessous nous permet d'apprécier le coût des opérations dans les agences MC² à partir de quelques variables dépendantes. Dès lors, le calcul des activités financières dans les agences MC² devient plus facile.

Tableau 48: Volume total d'activité et fonction de coût des opérations financières des MC²

Variable dépendante	Coefficient			R ² ajusté	Paramètre d'échelle Epargne	Paramètre d'échelle crédit
	Constance	Epargne	Crédit			
Coût total des opérations	11,63** (229,16)	-0,48 (-99,39)	0,07 (32, 96)	1	-0,48**	0,07*
F : 95405**	-			-	-	-
Nombre d'observation	4			-	-	-

Source : adapté de Djeudja (2005)

Les nombres entre parenthèses donnent la valeur de t (volume total d'activités d'épargne et de crédit).

Les signes (**) représentent les niveaux de signification à 5% et (*) moins de 5%.

Le tableau ci-dessus donne les résultats de la régression de la fonction de coût des opérations financières au sein des agences MC². Ces résultats nous permettent de comprendre comment le coût des opérations financières réagit lorsque le volume du crédit et le volume de l'épargne augmentent ou baissent. Il en ressort que le paramètre d'échelle des coûts financiers des agences MC² est significativement inférieur à 1, d'où $0,07 - 0,48 = -0,41$. Au regard du résultat qui affiche (-0,41), on en déduit clairement à travers cette démonstration que les agences MC² réalisent des économies d'échelles.

Le paramètre d'échelle du volume du crédit est égal à 0,07. La signification concrète revient à clarifier que lorsque le volume du crédit augmente de 100%, le coût des opérations financières augmente de 7%. Le résultat est donc intéressant à plus d'un titre et démontre à suffisance que les 21 agences MC² réalisent des économies d'échelle. Cette performance laisse transparaître la lisibilité des coûts des opérations financières dans le réseau des MC². Cependant, on doit décrier une défaillance dans la maîtrise des coûts des opérations financières. Il serait donc intéressant que les 79 agences et caisses MC² innoveraient dans les politiques agressives d'offre de crédit, sans toutefois augmenter considérablement leurs charges ni prendre trop de risque en matière de sécurisation du crédit. Dans les

circonstances actuelles, l'augmentation des taux d'intérêt sur le crédit n'est pas bénéfique. A défaut de supprimer l'intérêt sur le crédit, nous prêchons pour sa réduction au tiers. Il serait souhaitable que chaque agence MC² sensibilise et élargisse le nombre de ses mutualistes actifs afin d'accroître le volume des épargnes, de dépasser le pourcentage du nombre de mutualistes en fin décembre 2008 qui affichait 62% (hommes), 24% (femmes), 12% (groupes/ou associations) et 2% (entreprises). Au regard du rôle important que joue le crédit dans les projets des exploitations agricoles des villages MC², ce crédit permet-il de suivre les itinéraires et les trajectoires d'accumulation des mutualistes ?

I.2- L'INCIDENCE DES SERVICES MC² SUR LES TRAJECTOIRES D'ACCUMULATION DES MUTUALISTES

L'incidence du crédit et des services du suivi accompagnement (appui conseil) sur la bonne exécution des projets économiques et sociaux, ont pour but de suivre les trajectoires d'accumulation des mutualistes. Pour un bon suivi dans la mutation des projets des mutualistes, nous allons présenter quelques spécimens de comptes d'exploitation (promoteurs de projets agricoles ; mutualistes et non mutualistes des agences MC²).

I.2.1- L'incidence des services financiers et non financiers sur le bien-être des mutualistes

Les services financiers et non financiers des agences MC² répondent aux besoins exprimés par les mutualistes. D'après David et Meyer in NATURA/NECTAR cités par Jeulefack (2003), l'impact de tels services sur l'amélioration du bien-être des mutualistes, de leur ménage ou de la société villageoise MC² peut être apprécié suivant deux horizons (le présent et le futur).

De 1994 à 2008, près de 3500 projets agropastoraux et piscicoles ont fourni aux marchés camerounais et frontaliers, des milliers de tonnes de produits vivriers, maraîchers, d'élevage et de pêche. La loi de l'offre et de la demande a pour conséquence la fluctuation des prix pratiqués sur ces marchés. A partir des services financiers et non financiers offerts aux promoteurs desdits projets par les 79 agences et caisses MC², on peut dans un repère orthonormé, représenter l'état de leurs besoins en termes d'investissement dans la production et la consommation. Dans le graphique ci-dessous, il y a en abscisse la production et la consommation présente du GIC « Bali dynamic youth », promoteur en

2007 de projet d'exploitation de 2 hectares de cultures de tomates et de pastèques (**C1**). En ordonnées, figure leur production et leur consommation future (**C1+1 ; 15 millions de Fcfa**). Y est aussi représentée la frontière de possibilités des revenus (**PP ; 3 millions de Fcfa**). La frontière (PP) est l'ensemble des combinaisons des productions et consommations présentes et futures du GIC. La frontière des possibilités de revenus a une pente de $-(1+r)$; 300 000 FCFA) où r (2935,2 Fcfa/cageot) est le taux de rendement marginal de l'investissement.

Chaque (**Ci ; 3 millions de Fcfa**) est la combinaison des productions et des consommations présentes et futures procurent au GIC un niveau de bien-être et de satisfaction. (**Ui ; 2 700 000 FCFA**) est matérialisée ici par la courbe d'indifférence. Ces différentes productions et consommations sont réparties en fonction des caractéristiques du GIC, à savoir : son aversion au risque, son système de valeur et sa frugalité.

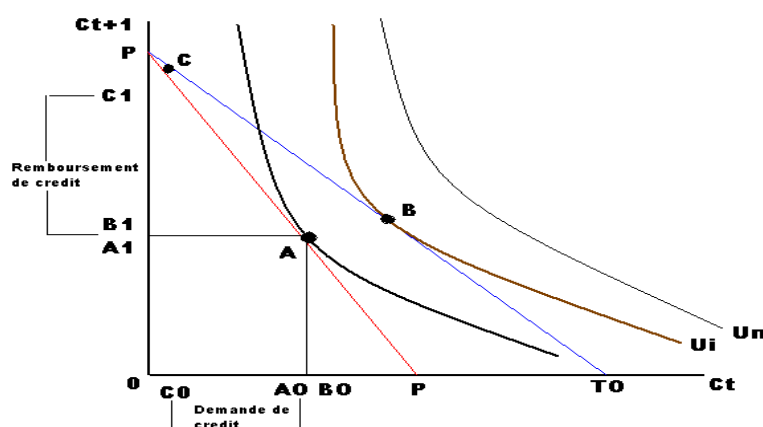
La famille des courbes d'indifférence à une pente $-(1-u)$ où ($u ; 5\%$) représente le taux marginal de préférence inter-temporelle. Ce modèle tient compte de la présence ou de l'absence des services financiers et non financiers et surtout des crédits.

Lorsque le GIC bénéficie des crédits et du suivi-accompagnement, matérialisés par la droite (**Io I1 ; 800 000 Fcfa**) et avec un taux d'intérêt constant ($i ; 3,5\%$), son nouvel équilibre se situe d'une part au point (**B**) de tangence (**C**) entre la frontière de possibilité de revenu (**PP ; 2 700 000 FCFA**) et la droite d'opportunité de crédits et de suivi-accompagnement (**Io I1 ; 3 millions FCFA**). Et d'autre part, au point (**B**) de tangence entre la courbe d'indifférence (**U1, 3 millions FCFA**) et la droite d'opportunité de crédits et suivi-accompagnement (**Io I1 ; 800 000 Fcfa**).

En l'absence des crédits et des services du suivi-accompagnement, l'équilibre du GIC se situe au point de tangence entre la frontière de possibilité de revenu et la courbe d'indifférence (**Uo ; 0 Fcfa**) qui est ici le point (**A**). A ce point, (**OAO**) est affecté à la période courante et (**AoP ; 0 Fcfa**) investi pour la production et la consommation future. Dans ces conditions, les consommations optimales présente et future correspondent au point (**B**) de coordonnées (**Bo**) et (**B1**). Les productions optimales présente et future se situent au point (**C**) de coordonnées (**Co** et **C1**). Les services financiers et non financiers ont alors plusieurs effets :

- la demande (crédit) est donc (**Co Bo ; 800 000 Fcfa**) qui sera remboursé dans le futur par (**B1 et C1**) ;
- le crédit et le suivi-accompagnement accroissent l'investissement de (**AoP ; 800 000FCFA** à **CoP ; 1 232 400 FCFA**), la consommation et la production présente de

(**AoBo ; 2 700 000**), la production et la consommation future (**A1B1 ; 5 400 000 FCFA** car les superficies passeront de 2 hectares à 4 hectares et le nombre de cageots seront multipliés par 2 soit 1000 cageots) et l'utilité ou le bénéfice par cageot de (**Uo à U1 ; 2935,2 à 5870,4**). Il est important de rappeler que ce GIC en 2005 a mis en valeur 1/5 hectare pour le projet d'exploitation de culture de tomate. Les membres du GIC ont récolté 200 cageots. Les charges de production se sont élevées à 792 400 FCFA. Le prix de vente unitaire par cageot était de 4000 FCFA (soit 1 028 000 FCFA de vente totale). Le bénéfice par cageot était de 1240 FCFA contre 2935,2 FCFA en 2007. En 2005 la valeur ajoutée par cageot s'est élevée à 70 FCFA contre 470,7 FCFA en 2007.



Source : Adaptée de David et Meyer (cités par Jeulefack, 2003)

Fig. 29: Trajectoires d'accumulation et incidences des services financiers et non financiers sur le cadre de vie des membres du GIC « Bali dynamic youth »

Le schéma ci-dessus révèle que plusieurs facteurs affectent la demande et l'utilisation des services financiers et non financiers (surtout du crédit) à l'instar du taux d'intérêt, des opportunités d'investissement, du suivi-accompagnement, du remboursement et du taux de remboursement inter-temporel. Ce schéma retrace les trajectoires et explique les logiques de capitalisation et de décapitalisation des activités des membres de ce GIC. Nous appelons *trajectoire*, l'ensemble des étapes parcourues par le GIC et ses membres. Au cours de cette démarche, chaque étape franchie est la résultante d'une prise de décisions stratégiques. Les trajectoires d'accumulations sont ainsi les phases successives de l'évolution des activités, de transformations du système ménage, membre du GIC-exploitation. Elles se décomposent en étapes au cours desquelles, le fonctionnement reste identique. Les trajectoires d'accumulation se décomposent aussi en modalités de passage d'une étape à une autre, liées à des modifications des objectifs, des moyens de production ou à des changements du contexte socio-économique.

I.2.2- Caractérisation des projets d'exploitation agricole et gestion de leurs comptes d'exploitation

L'élaboration des typologies d'exploitations qui pour but de suivre les trajectoires d'accumulation des mutualistes consiste à identifier tous leurs projets financés sur crédit des agences MC². Ces projets initiés dans le domaine de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'artisanat, du commerce doivent présenter des caractéristiques semblables dans leur exécution. Dans le cadre de cette étude, nous avons focalisé notre attention sur les exploitations familiales agricoles de certains mutualistes et sur les comptes d'exploitation.

I.2.2.1- Les typologies de projets d'exploitations familiales agricoles dans les villages MC²

La construction des types d'exploitations agricoles (projets de cultures vivrières et maraîchères) se fait à partir du schéma de fonctionnement et d'exécution d'ensemble, qui est un aboutissement de la première étape d'étude d'exploitation : nous avons regroupé 2500 exploitations (projets de cultures vivrières et maraîchères) enquêtées selon leur stratégie tout en mettant un accent particulier sur les quatre variables suivantes : l'orientation du système de production, les objectifs, les contraintes et les atouts. Ces projets d'exploitations agricoles procèdent d'une analyse qui aboutit à une définition sous la forme d'un schéma de fonctionnement du type. En d'autres termes, le type d'exploitation est un « *modèle de fonctionnement* » déduit de la conception que l'on a du fonctionnement du projet agricole et la caractérisation s'est faite à partir de l'observation dudit projet. La notion du type de projets d'exploitations agricoles utilisée dans cette démarche est assimilée aux « *types construits* » selon McKinney (in Perrot, 1991) par opposition aux « *types extraits* » fondés sur des tendances moyennes ou des caractères communs, de caractéristiques choisies de manière empirique. Les types de projets d'exploitations sont définis par les stratégies et nous les avons caractérisées à partir des valeurs modales, de la variabilité de leur appareil de production, de leur zone agro-écologique et de leur performance économique et technique.

Les stratégies bien définies par les promoteurs des projets de cultures vivrières et maraîchères ont pour finalité de rendre lisible l'itinéraire de leurs trajectoires d'accumulation. Ces trajectoires sont construites à partir de processus d'évolution définie par des étapes correspondant aux types de fonctionnement et des mécanismes ayant

déterminé le succès ou l'échec des projets. De tels mécanismes de passage sont, certes, tirés des données concernant l'histoire individuelle ou de groupe de 2500 promoteurs de projets économiques financés sur crédit MC². Mais ils sont interprétés comme facteurs décisifs en conformité avec la conception que l'on a du fonctionnement et de l'évolution desdits projets. Ainsi, la typologie permet selon l'expression de Jollivet (1965), de « *dégager les éléments significatifs à comparer et de leur donner sens dans une construction d'ensemble compréhensive* ». Il s'agit notamment du but poursuivi et de la diversité physique.

Pour l'ensemble des 2500 projets économiques enquêtés, on a dégagé des critères ou indicateurs qui rendent compte des divers systèmes actuels et des évolutions passées. Nous avons recherché une plus grande homogénéité des fonctionnements et des évolutions à l'intérieur de chaque groupe et modifiée au point d'être capable de :

- choisir des caractères du fonctionnement actuel permettant de réunir par exemple des projets d'exploitation agricole qui constitueront un type ;
- rassembler les projets d'exploitation agricole selon leurs trajectoires en identifiant des étapes communes dans les évolutions passées et dégager au niveau des villages MC² et des promoteurs, les principales trajectoires qui représentent un processus évolutif cohérent ;
- situer chaque projet d'exploitation agricole sur l'une des trajectoires retenues et dans un type d'exploitations agricoles.

Ainsi, la typologie a tenu compte du degré d'approfondissement, de la quantification, de représentativité statistique, des catégories de projets d'exploitations agricole à considérer. Au cours des enquêtes, nous avons recensé et regroupé en étapes, les éléments d'histoire (variable) des projets d'exploitations familiales agricoles (le type de crédit, le montant du crédit et le nombre de fois que le client l'a obtenu, la main d'œuvre, le type et système de culture, l'utilisation ou non d'intrants agricoles, du matériel agricole et la superficie cultivée). Pour l'identification des types de projets d'exploitation agricole, nous avons utilisé ces données comme déterminants de la stratégie; tous ces éléments de l'histoire (variable) ont été utilisés pour dégager les logiques qui ont présidé à l'émergence des différents projets d'exploitation agricole actuelle. On a comparé les étapes suivies par chaque projet d'exploitation agricole et les étapes communes ont permis de bâtir une ou plusieurs trajectoires. Pour mieux comprendre les éléments des types de projets d'exploitations agricoles actuelles des mutualistes, nous nous sommes servi du système productif agricole, élaboré par Badouin R (1987). A partir de la méthodologie de Badouin,

nous avons pu étudier tout le système productif des projets d'exploitation agricole selon trois aspects qui ont chacun une fonction dans l'analyse :

- le système de culture qui « *désigne les combinaisons culturelles adoptées par les agriculteurs, l'ensemble plus ou moins structurées des productions végétales et animales retenues par eux* » et pour lequel, au-delà de l'observation, « *on recherchera les raisons qui incitent l'agriculteur à se prononcer en faveur d'un système de culture déterminé* » ;
- le système de production qui « *se rapporte aux combinaisons des ressources productives mises en œuvre, aux dosages opérés par les promoteurs de projets entre les principaux facteurs de production* » et dont l'analyse revient à « *détecter les relations qui existent entre les diverses sources productives et à préciser la fonction assignée à chacune d'entre elles* » ;
- le système d'exploitation, « *relatif au mode de fonctionnement des projets ou unités de production* » analyse selon « *quatre thèmes : la détention des pouvoirs de décision et son exercice, les structures internes des unités de production, les modes de disposition des ressources productives mises en oeuvre au sein des exploitations et les liaisons avec d'autres activités productives* » (Badouin, 1987).

En définitive, les projets agricoles sont considérés comme un système et les promoteurs desdits projets font évoluer ce système. Le processus de prise de décision joue un rôle central dans la dynamique du système :

- un niveau dit stratégique, où sont fixées les orientations à moyen terme aboutissant à la mise en place d'un système de production déterminé (choix des cultures et du niveau d'emploi des facteurs de production) ;
- un niveau dit tactique, où l'on détermine les moyens de production et leur mise en œuvre en cours de campagne.

Se rapportant toujours aux trajectoires d'accumulation des mutualistes, on doit tenir compte du couple « *Famille ou groupe - Projets d'exploitation agricole* » qui a une influence déterminante sur le fonctionnement des projets d'exploitation. La famille représente une source de main-d'œuvre et à cet effet, elle influence les décisions, joue un rôle dans la succession du promoteur du projet d'exploitation en cas de décès. De même, la connaissance des possibilités d'évolution future du projet d'exploitation agricole nécessite une analyse de son histoire qui révèle certaines rigidités de la liaison Famille ou groupe-projets d'exploitation d'ordre économique mais aussi d'ordre psycho-sociologique et qui

permet de comprendre comment la situation actuelle a été atteinte. La figure 31 ci-dessous explique les autoréglages entre les systèmes de culture et le système de production. Les informations tirées de cette figure concernant le système de culture et celles sur la production mettent en relief, une certaine lisibilité dans le mode de gestion d'un projet d'exploitation agricole financé sur crédit MC² par leur promoteur.

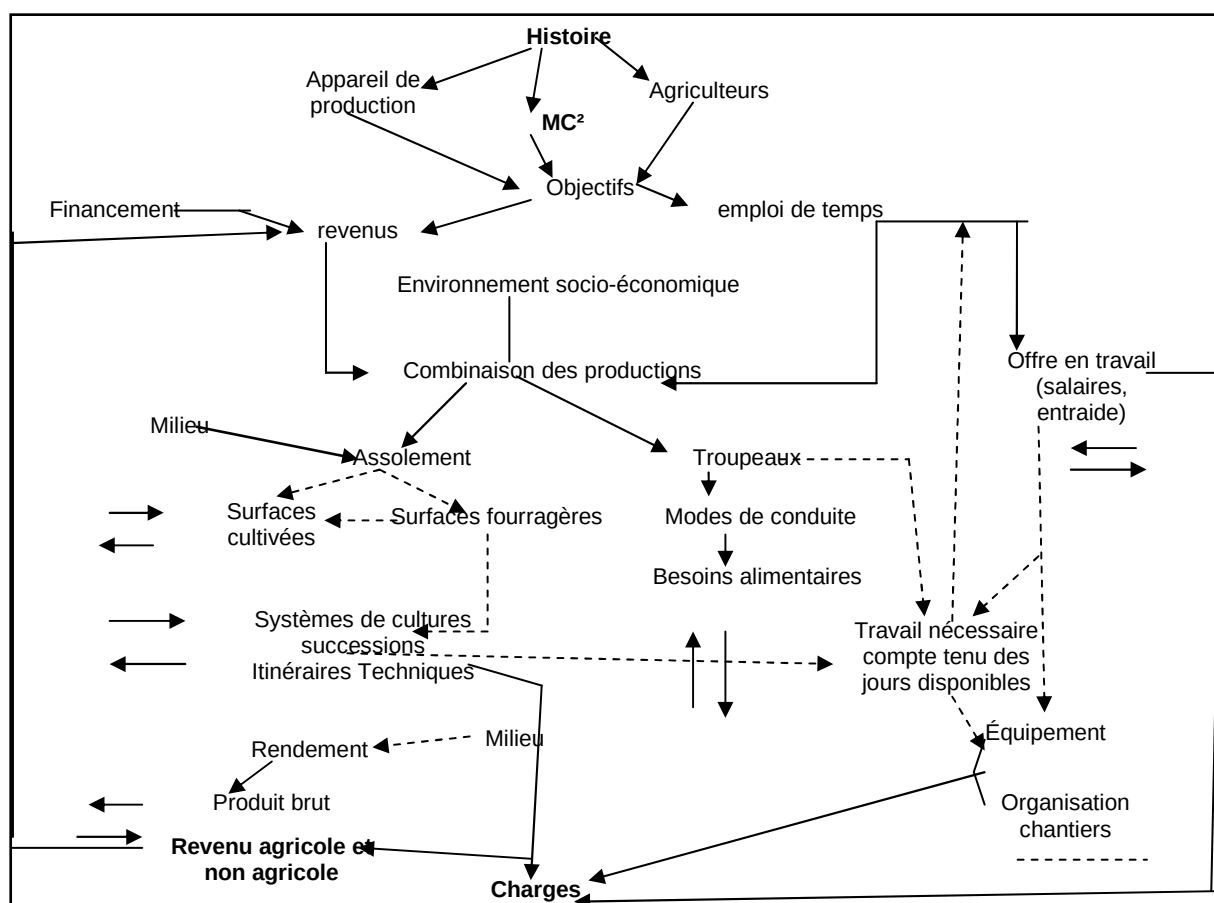


Fig. 30: Étapes d'autoréglage du système de culture et système de production au sein d'une exploitation agricole

Source : Enquêtes de terrain, 2007

- ↔ Relation avec l'extérieur
- Détermination de la combinaison des productions
- - - - - Processus de production
- - - - - Calendrier et organisation du travail
- Formation du revenu et financement
- Autoréglages: - calculs de bilans ou évaluations des flux
- Explication du processus de prise de décision.

Au regard du mécanisme d'autoréglages dans la gestion d'un projet d'une exploitation agricole, il est évident que son opérationnalité et sa lisibilité soient appréciées à

travers deux exemples de compte d'exploitation de deux promoteurs (mutualistes-producteurs) en système traditionnel extensif et en système intensif (cf tableau 46 et 47).

I.2.2.2- Les mutualistes MC² et la gestion des comptes d'exploitation agricole

Les comptes d'exploitation sont des exercices de gestion et de suivi régulier de la trajectoire d'un projet d'exploitation familiale agricole. Pour le calcul des résultats des comptes d'exploitation, on dissocie les quantités directement vendues des quantités conservées. En ce qui concerne les quantités conservées, on applique un taux de perte correspondant à la durée de conservation du produit. Généralement, pour les projets de cultures maraîchères et certaines cultures vivrières (macabo, banane plantain, manioc, etc.), ce taux selon David.O et Toudou (1999) est respectivement de l'ordre de 25% et 15% . La période de conservation de ces produits ne dépasse pas deux semaines. David.O et Toudou (1999) estiment qu'une période de conservation des oignons varie entre quatre et six mois et les pertes s'élèvent à 30% en zone soudano-sahélienne et plus en région équatoriale. La part de l'autoconsommation et des dons se rapproche des 10%.

Ainsi, le produit d'un projet d'exploitation agricole se compose de :

- a)** = Quantité directement vendue x prix de vente moyen correspondant à la période ;
- b)** = (Quantité conservée (2 semaines) – Pertes de 25% ou 15% - 10% autoconsommation et dons) x prix moyen correspondant à la période.

A partir des enquêtes de terrain et des entretiens menées auprès de 2500 promoteurs de projets de cultures vivrières et maraîchères dans 79 villages MC² de 2005 à 2008, nous avons fait le constat suivant : le coût de la main d'œuvre dans les organisations paysannes est estimé par membre et jour à un montant qui oscille entre 1000 et 5000 FCFA. Le labour d'une superficie d'un ¼ hectare coûte 15.000 FCFA à son propriétaire. Dans les villages MC² de Nguélémdouka, de Mbalmayo, de Batouri et de Mbankomo qui se situent en zone de forêt, l'abattage en vue de l'ouverture d'un hectare de clairières s'élève à 30.000 FCFA alors que son débroussaillage est de l'ordre de 25.000FCFA. Après les récoltes, le transport par exemple des sacs de 100 kg de maïs, de haricots ou d'arachide, des cageots et des régimes de plantains varie entre 200 FCFA et 1000 FCFA en fonction des distances et des saisons de l'année. En somme, le coût de production est calculé en divisant le total des charges par la quantité produite. Les cas pratiques sont illustrés dans les tableaux 46 et 47.

$$\text{La valeur ajoutée/kg : } \frac{\text{Produit total} - \text{consommation intermédiaire}}{\text{Quantité vendue (kg)}}$$

$$\text{La valorisation journée de travail : } \frac{\text{RE} - \text{VF} - \text{VC}}{\text{Nombre d'actions} \times \text{nombre de jour de travail/an}}$$

RE : Résultat d'exploitation

VF : Valorisation du foncier ou productivité de la terre

VC : Valorisation du capital ou productivité du capital.

Tableau 49: Compte d'exploitation du GIC « Bali dynamic youth» 2005 (Nord-Ouest)

Types de charges	Montant en FCFA
A) Charges	
Semences de tomates et de pastèques (6 sachets x 3000	18000
Engrais 15-15-15 : 50 kg	16000
Urée : 20 kg	9000
Produit phytosanitaire	15000
Labour (½ ha tomates et ½ ha pastèques)	15000
Fonçage de puits ou puisard	5000
Transport : 200 FCFA/cageot x 200 cageots	40000
Main d'œuvre : 150h/j x 1000	150.000
Moto pompe (don du programme des bas fonds)	400000
Carburant 2 l/j x 90 j x 580	104400
Taxe (100 FCFA/cageot	20000
Total charges	792400
B) Produits vendus	
(a) = 200 cageots x 4000 = 800000	
(b) = (200 – 10) x 1200 = 228000	1028000
(a) + (b) =	
Résultat = B-A	235600
Résultat bénéfice/cageot	1240
Coût de production (CFA/cageot)	1178
Valeur ajoutée /cageot	70

Source : Enquêtes de terrain et fiche de compte d'exploitation du GIC, septembre 2008

Les exemples de calcul des comptes d'exploitation agricole effectués par les mutualistes du réseau des MC² permettent d'interpréter avec clarté les différentes trajectoires

d'accumulation de ceux-ci et de leurs projets d'exploitation agricole. Il est à signaler que RE ne reprend pas VF et VC. Étant donné le fort pourcentage de crédit qu'offrent les agences MC² à l'agriculture (39%), nous trouvons nécessaire de présenter quelques études de cas de gestion des comptes de projet d'exploitation agricole dans certains villages MC² du Cameroun.

Il se dégage du tableau 49 que ce GIC a créé et financé son premier projet de champ communautaire d'exploitation de cultures maraîchères sur fonds propre qui s'élevait à 600.000 FCFA. Cet argent provenait d'une part des cotisations tontinières de six membres fondateurs et d'autre part, des membres qui ont pu convertir leur contribution en jour de travail ; 1jour de travail = 1000 FCFA.

Ainsi, le succès de cette campagne a galvanisé le groupe. C'est pourquoi en 2006, les membres du GIC ont pris la résolution d'élargir les espaces cultivables de ½ ha de projet de tomates et pastèques à un hectare respectivement. Ils ont pu aussi promouvoir un projet d'exploitation d'un hectare de culture de maïs. Pour mener à bien cette entreprise, ils se sont rapprochés de l'agence MC² de Bali-Nyongha dans la région du Nord-ouest pour solliciter un crédit engrais et fongicide. En novembre 2006, ce GIC procède à un autre projet de repiquage de 2 hectares de tomates, 2 hectares de pastèques et 2 hectares de maïs. Ce dernier projet a nécessité une somme de 4.232.400 FCFA pour sa mise en exécution. Le groupe ne disposait que de 1.032.400 FCFA et par conséquent, il devrait rechercher un approvisionnement de 3.200.000 FCFA. Une fois de plus, le groupe s'est retourné vers l'agence MC² du village et a obtenu ledit crédit. A l'issue de la campagne agricole, le groupe a récolté 500 cageots de tomates, 50 tonnes pastèques et 25 tonnes de maïs.

Le tableau ci-dessous (50) évoque les charges et les produits des cultures de tomates (500 cageots), pastèques (50 tonnes) et de 25 tonnes de maïs. Après la commercialisation de ces produits, il se dévoile que les promoteurs de ces projets ont pu mobiliser une somme de 4.402.800 FCFA. Cet argent a permis aux membres du GIC de rembourser leur crédit auprès de leur agence MC². Sur un reliquat de 1.202.800 FCFA, une somme de 500.000 FCFA a été reversée aux fonds de roulement du GIC et le montant de 702.800 FCFA a été redistribué entre les membres du GIC pour améliorer leur condition de vie et celle de leur famille (besoins familiaux, scolarisation des enfants, soin de santé, organisation des funérailles et des fêtes, achat des biens d'équipement, habillement, amélioration de l'habitat).

Tableau 50: Compte d'exploitation du GIC « Bali dynamic youth» en système intensif (deux campagnes), 2007

Types de produits	Montant en FCFA
A) Charges	
Semences de tomates, de pastèques et maïs (6 sachets x 3000	54000
Engrais 15-15-15 : 50 kg x 2	32000
Urée : 20 kg x 2	18000
Produit phytosanitaire	30000
Labour (2 ha tomates, 2 ha pastèques et 2 ha de maïs)	55000
Fonçage de puits et barrage de retenue d'irrigation	20000
Tuyaux (30 x 10000 FCFA, 6m/T)	300.000
Transport : 500 cageots + 50 tonnes + 25 tonnes	40000
Main d'œuvre permanente : 150h/j x 1000	150.000
Main d'œuvre saisonnière + stagiaire	250.000
Carburant 2 l /j x 90 j x 580	104.400
Lubrifiant	13000
Réparation et pièces de rechange	50000
Taxe (100 FCFA/cageot	20000
Amortissement forage 14000 x 1,5	21000
Amortissement motopompe 50000 x 1,5	75000
Total charges	1.232.400
B) Produits vendus	
(a) = 500 cageots x 4500 = 2.250.000	
(b) = (500 – 50) x 1200 = 450.000	
(a) + (b) =	2.700.000
Résultat = B-A	1.467.600
Résultat bénéfice/cageot	2935,2
Coût de production (CFA/cageot)	2464,8
Valeur ajoutée /cageot	470,7

Source : Enquête de terrain, fiches GIC, septembre 2008

En décembre 2008, un troisième compte d'exploitation du même GIC a reconduit les mêmes produits agricoles, les mêmes surfaces cultivables et les mêmes charges que ceux de la campagne 2007. Mais la différence se situe plutôt au niveau des fluctuations des prix qui sont plus favorables aux membres du GIC. Ces fluctuations sont dues au contexte de crise alimentaire (émeutes de faim, février 2008), au sur enchère ou au spéculation dans la commercialisation du maïs qui sert d'alimentation à plus de 800 000 000 de consommateurs en Afrique, de matière première à l'industrie brassicole dans le monde et de fabrication de provende dans l'élevage. C'est ainsi que ce GIC a commercialisé 500 sacs de maïs de 50 Kg au prix de 65 000 FCFA, soit un produit de 3 000 000 FCFA. 5000 cageots de tomate (14 000 FCFA/cageots, soit 7 000 000 FCFA). Au-delà de ces comptes d'exploitations, en début de chaque campagne, 37% des mutualistes chefs d'exploitation ou de GIC identifient

des projets économiques et sociaux prioritaires et définissent des stratégies et moyens de leur financement. Tout en exécutant lesdits projets, ils établissent des comptes de trésorerie afin de permettre l'analyse et une lecture efficiente des trajectoires d'accumulation de leurs exploitations agricoles. Il s'agit pour les mutualistes d'une véritable phase de capitalisation et d'affirmation de l'enrichissement des promoteurs des projets d'exploitations agricoles. Ainsi, comment ces chefs d'exploitation financent-ils leurs projets économiques et sociaux ?

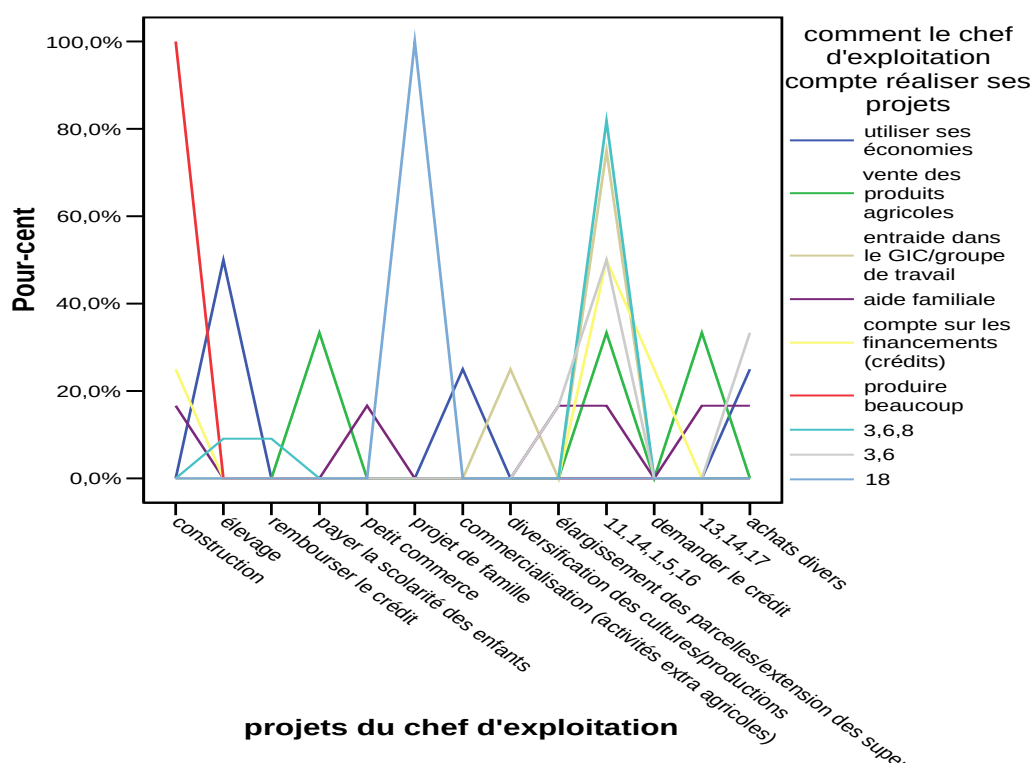


Fig. 31: *Projet économique d'un promoteur d'exploitation agricole et les stratégies de réalisations*

Il ressort de la figure 31 que certains chefs d'exploitation ont identifié des projets prioritaires en même temps, ils ont initié des stratégies et des axes de financement devant réaliser lesdits projets. Pendant que 50% des chefs d'exploitations agricoles ont recours au crédit MC² pour le financement de leurs différents projets, certains ruraux financent leurs projets agricoles et sociaux grâce aux économies propres (100%) et d'autres le font à travers les ventes de leurs produits agricoles (80%). Au sein des agences MC² Cameroun, on relève qu'un indicateur sérieux de mesure de leur efficacité se décline autour des différentes stratégies de couverture des risques.

A l'opposé de ces expériences de pratiques locales d'autofinancement, S. Raubec (2001) dans «l'analyse des pratiques paysannes de gestion de trésorerie et de leurs

stratégies de financement de la traction animale » au Nord-Cameroun, remarque que : « si les cultures fournissent avec 80% le gros des revenus monétaires annuels des producteurs de coton, il existe d'autres sources de revenus. Les personnes les mieux situées ou ayant accumulé du foncier tirent par exemple des revenus de la location de capital productif comme l'attelage, le matériel de culture attelée... (1% des entrées monétaires de l'échantillon). La location de main d'oeuvre agricole (5% des entrées monétaires de l'échantillon) a une fonction importante en permettant aux exploitants récemment installés et ne disposant alors que de très faibles superficies, de combler les déficits que cela entraîne.

On relève également l'importance que prennent les activités extra-agricoles (14% des entrées monétaires de l'échantillon) qui peuvent jouer un rôle similaire. Cependant bon nombre des activités extra- agricoles que l'on peut exercer au village souffrent d'une offre trop abondante, ce qui rétrécit les revenus obtenus. Le tableau ci-dessous liste les divers services promus par le réseau des MC² en vue de financer les différents projets ruraux.

Tableau 51: L'importance des services MC² pour financer différents projets économiques

Services de financement	Projets d'artisanat de production et de services	Projets agropastoraux
Épargne	Élevée- pour générer des avoirs afin de financer des investissements à fort coefficient de capital	Élevée- pour compenser les effets saisonniers et les périodes d'immobilisation dues aux pénuries de matières premières
Crédit individuel	Élevé- la flexibilité est importante pour les entreprises, les exploitations plus développées, et pour celles qui ont des besoins financiers spécifiques	Faible- le manque de garantie est un problème commun
Crédit de groupe	Modéré- lorsque les coûts d'accès rendent le crédit individuel prohibitif	Élevé- des prêts davantage standardisés avec habituellement des taux d'intérêt inférieurs et des garanties sociales et culturelles
Crédit à court terme	Modéré- pour financer les micro réalisations courantes et le capital circulant, après l'exécution du projet	Élevé- pour financer les besoins en fonds de roulement
Crédit à long terme	Élevé- pour financer les investissements et les activités requis pour l'exploitation agricole, d'élevage ou de PME Élevé- pour financer l'achat du matériel	Faible à modéré- si possible, pour financer l'achat du matériel agricole et d'élevage
Crédit de campagne	Élevé- pour l'achat de matériel et de préparation des champs	Modéré- pour l'achat de matériel agricole et d'élevage dans les EFA
Participation au capital	Élevé- pour financer les investissements requis pour les exploitations familiales agricoles (EFA)	Faible- surtout pour d'éventuelles activités de transformation, à fort coefficient de capital, comportant de forts risques

Micro assurance	Élevée- primes de risques pour assurer la production et la commercialisation des produits agricoles et d'élevage Élevée- pour le remboursement de prêt dans le cas d'activités et filières comportant de forts risques Élevée- pour assurer les risques maladies	Modérée Élevée- pour le remboursement de prêt dans le cas d'activités et filières comportant de forts risques Élevée- pour le remboursement des frais médicaux
Mutuelle de santé solidaire		
Transfert de fonds (argent)	Modérés- Pour contribuer à soutenir le revenu du ménage	Élevés- pour financer le capital circulant et compenser les effets saisonniers

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Ce tableau confirme que l'accès limité aux services de microfinance est un obstacle au développement des exploitations familiales agricoles en zones rurales au Cameroun. La nature de leurs activités et le fait qu'elles sont généralement localisées dans des zones d'accès reculé, représentent un défi et un coût particuliers pour les systèmes financiers décentralisés qui essaient de les atteindre. Finalement, nous pouvons à partir des exemples de comptes d'exploitation présentés plus haut, confirmer que l'itinéraire des trajectoires d'accumulation des promoteurs de projets tient compte du crédit, des services de suivi-accompagnent, de l'histoire individuelle de chaque promoteur. L'échec ou la réussite des projets agricoles des mutualistes et la construction de leur itinéraire des trajectoires d'accumulation tient aussi compte de la taille et de l'environnement familial. Quels sont les mécanismes de couverture des services et produits des MC² ?

I.3- LES STRATEGIES DE COUVERTURE DES RISQUES DES MC²

Le crédit rural du réseau des MC² consiste à concilier un accès large et approprié des mutualistes à faibles revenus, aux différentes garanties qui permettent d'éviter des impayés au sein de la banque. Or, le risque du non remboursement du crédit est un facteur essentiel de déstabilisation de la structure financière et de toute la communauté entière. La mise en place par les agences MC² des services de crédit en direction des GIC et des populations pauvres, nécessite des stratégies appropriées et adéquates. Ces stratégies sont contenues dans la sécurisation des crédits, en fonction des spécificités locales et d'autres services non financiers disponibles.

I.3.1- Un système sécurisé de crédit lié aux spécificités locales des zones d'implantation des MC²

La création des MC² est l'émanation communautaire d'une co-construction inclusive qui donne naissance à un système financier durable et performant. C'est pourquoi la

conception alternative du financement se fonde sur des principes qui intègrent les contraintes suivantes : - la logique de participation et de respect des structures sociales existantes qui permettent une meilleure appréhension de la situation des emprunteurs et de résoudre le problème de l'asymétrie de l'information. De même, les objets qui ont une valeur socioculturelle avérée peuvent servir de garantie et permettre à son détenteur d'accéder au service de crédit. Dans le but de sécuriser le crédit et d'éviter les impayés, on coopte et fait siéger au sein du comité de crédit, des personnalités traditionnelles influentes de chaque village où on trouve une agence MC². Elles sont sensées maîtriser la moralité de chaque villageois et leur crédibilité pour sécuriser ses fonds, les agences MC² optent pour :

- La flexibilité de l'accès au crédit et l'allègement des coûts de transaction permettant de diminuer et de stabiliser le coût du crédit. Une telle flexibilité dans la gestion des normes prudentielles et comptables du réseau des MC² est appréciée par leurs partenaires extérieurs à l'instar de l'ONG GASTBY qui financent les mutualistes de façon individuellement ou par groupe à travers les guichets des MC² ;
- Le crédit collectif, dont le groupe solidaire garantit les prêts rétrocédés et compte sur la pression exercée par les pairs ainsi que sur le soutien des pairs parmi les membres pour assurer le remboursement. En plus de fournir une garantie de groupe pour le prêt, le fait que tous les membres du groupe soient responsables du remboursement du prêt présente l'avantage de n'accepter que des personnes responsables et de s'assurer que chaque membre emprunte selon sa capacité de remboursement ;
- La co-responsabilité des membres du groupe pour des prêts existants. A ce sujet, un fonds de garantie de groupe est souvent constitué. Une petite commission est ajoutée au prêt de chaque membre et déposée dans le fonds de fédération. Cet argent peut être utilisé en cas de circonstances imprévues, pour couvrir les versements de membres du groupe aux prises avec des difficultés temporaires de remboursement du prêt en temps voulu. L'exemple de garantie sur « fonds de fédération » est un système de sécurisation des crédits MC² et de l'EMF Gatsby au sein des associations de femmes. La planche XIV ci-dessous illustre ce fait et offre un cadre de partenariat entre les agences MC² et l'EMF Gastby qui oeuvrent en milieu rural. L'avantage de ce partenariat est de minimiser le risque de double emprunt et de délinquance en matière de crédits.

Planche XIV : Sécurisation des crédits MC² et Gastby



Photo 42a et 42b. Femmes Gastby de la fédération de Fombap-Santchou, activant leur fonds de fédération

Nous observons sur les photos ci-dessus, les membres du bureau de la fédération Gastby et les adhérentes en pleine activité de collecte de l'épargne et de distribution de crédit au domicile de leur présidente. Au cours de cette réunion du 03/08/2007, l'épargne collectée s'élevait à 800.000FCFA contre un remboursement de crédits de l'ordre de 1.000.000 FCFA. Lors de cette réunion, il a été annoncé aux adhérentes qu'une nouvelle dotation de « crédit tournant /revolving fund» de 1.800.000 FCFA était disponible au guichet de la MC² de Melong. Soit une disponibilité financière totale de près de 3.600.000 FCFA qui devrait servir à financer les projets des cultures vivrières (manioc, gingembre, banane plantain, maïs...) et maraîchères (tomates, légumes...). Cependant, la sécurisation dudit crédit est garantie par le fonds de fédération de chaque groupe membre.

- Le système de pression sociale qu'incarne la caution solidaire se substitue au principe de garantie matérielle. Ici le groupe ou la communauté exerce une pression psychologique sur le mutualiste délinquant, et cela peut aller jusqu'à son isolement ou son expulsion du groupe ou de la communauté au cas où il restait insolvable vis-à-vis de la banque de la communauté.

Dans les villages de Mbalmayo, de Batouri, de Zamengoé, les agences MC² ont signé des conventions de partenariat avec les programmes du PADP ou du PNDP pour financer les projets agricoles des GIC et des comités de développement desdits villages. Toutes les agences MC² exigent comme garantie aux GIC ou aux CDV, l'ouverture d'un

compte courant dans lequel ces GIC devraient verser leur part de contribution à raison de 150 000 FCFA. Le PADC ou le PNDP contribuera à hauteur de 600 000 FCFA par GIC ou par CDV pour financer une partie du projet et le reste est sous forme de crédit que l'agence MC² leur accordera.

Cependant, le problème de gouvernance est très souvent survenu dans ces GIC et CDV, ce qui a pour conséquence le non remboursement des crédits obtenus à la MC². Pour sécuriser ses crédits, la MC² de Mbalmayo par exemple offre à ces GIC des crédits échelonnés. Lorsque le GIC des producteurs de manioc du village Ngomezap (région du Centre) a sollicité un crédit de 900 000 FCFA pour étendre ses superficies cultivables à 1,5 hectare, l'agence MC² de Mbalmayo leur a accordé 750 000 FCFA. Le crédit a été accordé parce que le GIC avait effectivement ouvert son compte et que le PADC a versé sa contribution dans le compte. C'est après avoir jugé leur capacité au non détournement de l'objet du crédit et au remboursement dudit crédit que cette agence MC² a risqué d'injecter ses propres fonds pour soutenir et augmenter les investissements de ce GIC.

Toujours dans le but de sécuriser le crédit, certaines agences MC² s'attachent les services techniques des ses partenaires dans l'objectif du suivi et d'accompagnement des projets financés. C'est plus le cas des projets agricoles dont la capacité de remboursement des emprunteurs est d'autant plus aléatoire à cause de l'absence des informations sur des risques agro-climatiques (risque de sécheresse, d'inondation, baisse de la fertilité des sols, baisse des rendements sur les cultures fourragères...), risques de marché (fluctuation sur le coût des semences, intrants, provende, absence des débouchés, baisse des prix à la production). Pour résoudre certains de ces risques, les agences MC² à l'instar de celle du village Baham à travers la Ferme-Ecole renforce les capacités des mutualistes aux techniques agricoles et aux négociations institutionnelles.

Le montage et suivi des projets agricoles des mutualistes sont effectués par le Directeur de la Ferme-Ecole (Ingénieur agronome). A l'agence MC² de Nguélémdouka (région de l'Est), c'est l'Institut Africain pour le Développement Economique et Social (INADES-Formation), une ONG partenaire de cette agence MC², qui encadre les mutualistes. Quant à la MC² de Baré-Bakem (région du littoral), un collègue d'ingénieurs agronomes en l'occurrence le Délégué d'arrondissement du MINADER et une Volontaire du Corps de la Paix Américain qui assurent le suivi et l'accompagnement technique des mutualistes, promoteurs de projets agricoles. Le Secrétaire-Trésorier quant à lui aide ses mutualistes à rechercher les débouchés et les meilleures possibilités d'investissement dans les filières porteuses.

Quelle que soit la stratégie développée par les MC² pour sécuriser les crédits, leur efficacité ne sera durable que si le mécanisme de couverture des risques est pris en compte dans une politique cohérente de financement de l'agriculture qui minimise les risques tant pour l'institution financière que pour les agriculteurs. C'est le lieu ici de penser aux structures de couverture de risques (micro assurance, fonds de garantie...) qui allègeraient la tâche aux EMF et faciliteraient l'élargissement de l'accès du crédit aux populations vulnérables et très pauvres. Or, il est clair que la capacité de remboursement des ménages emprunteurs est d'autant plus aléatoire qu'il n'existe pas ou peu de mécanismes de couverture des risques permettant de diminuer la variabilité de leurs revenus. Ce problème est accentué par l'amplitude et la fréquence particulièrement élevées des risques associés aux activités agricoles. On en veut pour preuve la psychose de la grippe aviaire (2006) qui a ruiné les acteurs de la filière avicole du Cameroun et partant des mutualistes aviculteurs, dont la conséquence a été l'accentuation des impayés dans 79 agences MC² et les autres structures de microfinance.

Les petites superficies allouées aux exploitations familiales agricoles et l'absence des subventions agricoles ne peuvent prévenir les aléas liés aux activités des mutualistes, ce qui les contraint en permanence à faire face, dans l'urgence, aux dommages engendrés par la réalisation de ces risques. Dans le même ordre d'idées, les structures d'accompagnement de l'agriculture (institutions de conseils et vulgarisation, informations sur les marchés, infrastructures d'irrigation, services vétérinaires...) font souvent défaut ou manquent de synergie alors qu'elles peuvent jouer un rôle déterminant dans la prévention des aléas agricoles (suivi et accompagnement).

La gestion des risques de défaillance liée à l'incapacité à rembourser en raison de la vulnérabilité des mutualistes est due aux fluctuations des richesses des ménages, aux risques agro-climatiques, aux risques du marché, à l'absence de structures en charge des risques, de suivi et accompagnement. Tous ces manquements font nécessairement appel aux stratégies de couverture des risques. D'où l'urgence des mécanismes de prise en charge des risques dans la politique du financement agricole en zone rurale, qui est le seul gage susceptible de stabiliser et de rentabiliser les exploitations familiales agricoles et les organisations paysannes au Cameroun.

Il y a lieu par conséquent, d'améliorer le fonctionnement des activités du crédit dans les agences MC² et de les élargir à tout mutualiste disposant d'un minimum de garantie. Malgré tout, le réseau MC² ne s'implique pas seulement dans la sécurisation des services financiers, il respecte en plus, la réglementation en matière de pourcentage d'offre

des services non financiers aux mutualistes. Ces services non financiers devraient garantir aux producteurs et à leur famille de meilleure condition de travail et de vie.

I.3.2- Sécurisation à partir des services non financiers ciblés

En fonction des spécificités et des besoins de chaque communauté, plusieurs agences MC² ont soit facilité, soit initié des services non financiers ciblés dont le but est de résoudre un certain nombre de problèmes vécus par les ruraux dans leurs villages pour éviter des impayés du crédit. Nous pouvons citer entre autre l'approvisionnement des paysans en intrants agricoles pour consolider la sécurité alimentaire comme le fait si bien les MC² des villages Doumbouo, Banja, Bali-Nyongha et Melong. La création des centres de santé à l'instar de ceux financés par les MC² de Doumbouo, de Zamengoé et de Melong consiste à assurer la santé des ruraux afin de garantir les remboursements des crédits. La construction des magasins de stockage et de conditionnement des produits agricoles est financée par les MC² de Bafoussam rural et de Kekem. L'exemple de la MC² de Bafoussam rural témoigne des initiatives de prise de risque dans le réseau des MC².

- **Initiatives de prise de risque des MC²**

L'agence MC² de Bafoussam rural par exemple a initié un projet de construction d'un magasin de stockage des produits agricoles dont le coût de réalisation s'élevait à 10 millions de FCFA. Les objectifs finaux étaient de diversifier ses services non financiers d'une part et d'éviter la ruine des producteurs des cultures de maïs, de haricot et d'arachide. Les mutualistes, promoteurs de projets agricoles y conditionnent et y stockent en période de surproduction, juin-septembre, des centaines de sacs de 90 kg de haricot, d'arachide et de maïs dont les prix des sacs varient respectivement entre 9.000 Fcfa et 12.000 Fcfa. Ils vont commercialiser ces produits en décembre-fevrier (période de pénurie ou de soudure) aux prix qui oscillent respectivement entre 45.000 Fcfa et 70.000 Fcfa le sac de 90 kg. Soit un gain qui varie entre 36.000 Fcfa et 69.988 Fcfa. Après quatre mois, les mutualistes payent les frais de stockage à 1000 Fcfa par sac et par mois. Ces ressources financières additionnelles permettent à cette agence MC² d'augmenter le volume du portefeuille des crédits de campagne agricole et d'atteindre les objectifs prévus dans la quatrième et la cinquième phase de développement des agences MC².

Au cours de l'année 1999, cette MC² a acheté 100 titres de trésor à quelques fonctionnaires camerounais en détresse qui ne pouvaient attendre la date de paiement prévue par la trésorerie générale. Un titre de trésor d'une valeur de 100.000 Fcfa était acheté par les gestionnaires de la MC² à 30.000 Fcfa. En 2005, lors des paiements desdits titres, elle a perçu auprès du trésor public de Bafoussam une somme de 10.000.000 Fcfa, soit un gain de 7.000.000 Fcfa. Finalement, cette agence MC² a eu près de 70% de bénéfice. Il y a lieu d'apprécier l'opportunisme et le sens de prise de risque du Secrétaire-Trésorier de cette agence MC².

Ailleurs, les agences MC² de Batouri, Banyo, Bafia et Baham ont investi dans la création des centres multimédias dont l'objectif est de réduire la fracture numérique dans les sociétés MC² tout en diversifiant leurs ressources financières. Dans le même sillage, les MC² de Doumbouo, de Melong et de Zamengoe ont aussi diversifié les services non financiers en créant des mutuelles de santé solidaire. Ces mutuelle de santé ont pour mission d'offrir et à coût très réduit des soins de proximité aux mutualistes et aux autres populations rurales pauvres de leur village d'implantation. Toutes ces initiatives tant courageuses qu'innovantes permettent aux différentes MC² d'accroître leurs activités ainsi que leurs produits et services financiers et non financiers. Le but recherché est d'éviter les pertes et la mévente qui constituent 67% des impayés de crédit au sein de ces agences MC².

Les charges liées aux activités des services non financiers sont supportées par chaque agence MC². Cependant, le règlement COBAC EMF/2000/02 relatif à la limitation des opérations autorisées à titre accessoire, précise en son article 10 que les opérations non financières effectuées à titre accessoire ne doivent pas représenter plus de 20% du produit d'exploitation de l'EMF. Le tableau 52 ci-dessous, indique à suffisance l'évolutive des services financiers et non financiers du réseau des MC².

Tableau 52: Suivi statistique des services non financiers du réseau MC² (en milliers)

Années	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total des produits des services non financiers	41686	43330	81188	59310520	30485920	14 696600	1254696
% produits des services non financiers du total des produits	10%	11%	17%	8,7%	3,4%	4%	3,6%
Total des charges des services non financiers	37752	38506	75962	50814260	24877296	31477254	37565214
% charges des services non financiers du total des charges	12%	9%	15%	7,6%	3,0%	5%	3,0%

Source : ADAF, situation au 30 Dec 2006

Ce tableau insiste sur la baisse drastique du montant du portefeuille des services non financiers. Afriland first-Bank et l'ONG ADAF ont pour rôle de veiller et d'accompagner toutes les agences MC² à investir et à se spécialiser dans les produits financiers. Cette prescription découle de l'article 10 du règlement CEMAC qui limite à 20%, le total des produits non financiers engagés par un EMF. Pour le cas du réseau des MC² Cameroun, on se rend compte qu'en 2002, on a atteint un pic de 17%. Les statistiques présentées dans ce tableau ont été enregistrées lors de la période de tolérance administrative. À contrario, celles enregistrées en 2005 et 2006 affichent un taux de 5 et 3%, d'où le respect par le réseau des MC² des règles de gestion des normes prudentielles prescrites par le règlement CEMAC. De 2000 à 2008 on constate que la moyenne des taux de charges des services non financiers dans les 79 agences et caisses MC² s'élevait à 9%. Ce taux qui est inférieure à 20% demeure en conformité avec l'article 10 du règlement CEMAC. En ce qui concerne le « crédit à nous-même »¹⁵, les MC² Cameroun respectent la réglementation de 20% du total des crédits offerts aux actionnaires, telle que fixée par l'autorité monétaire et la COBAC.

¹⁵ Il s'agit de l'enveloppe du crédit maximum accordé par les MC² à leurs gestionnaires et actionnaires qui ne doit pas dépasser 20% du total des crédits.

II- SYSTÈME DE SÉCURISATION PAR DES GARANTIES

L'accès au crédit MC² est influencé par la flexibilité des garanties présentées et acceptées dans les agences MC² à travers les villages du Cameroun. C'est dans cette mouvance que certaines agences MC² ont adapté des crédits de campagne agricole en fonction des besoins des mutualistes et des garanties fiables qui puisent leur source dans l'identité culturelle.

II.1- SECURISATION PAR DES GARANTIES A FORTE AUTHENTICITE CULTURELLE

Les garanties authentiques admises au sein des agences MC² sont : - le cautionnement réel ou l'avalisation qui est une caution mutuelle ou solidaire et un fonds de fédération des tontines à but économique ; - le gage ou l'hypothèque qui peut être un objet d'art, des habits et parures de danse traditionnelle, les crânes d'ancêtres pour les héritiers. Pendant que le système financier formel met l'accent sur des garanties conventionnelles (immeubles offerts en hypothèque, titre foncier, garantie salaire, etc.). Les agences MC² pour leur part, transforment le patrimoine culturel des ruraux en garantie fiable et adaptée à leur environnement. Ce patrimoine est orienté vers les objets d'art qui ont plus une valeur psychologique et culturelle que marchande (Fokam.K.P, 2000, Lekane, 2001). A défaut de ces objets d'art, le groupe en tant que composante sociologique organisée, constitue une garantie ou caution morale sûre pour accéder au crédit dans le réseau MC². Les photos ci-dessous de la planche XV montrent à suffisance l'authenticité et la diversité des garanties ayant une valeur socioculturelle dans certains villages du Cameroun.

Planche XV : Authenticité des garanties MC²



Photo 43a : Spécimen d'objets d'art **Photo 43b** Exemple de parures de danse traditionnelle (Lekané, 2007). Tous ces specimens d'objets d'art sont acceptés comme garantie de crédit dans les agences MC².

Sur la photo 43a on observe aussi unealebasse perlée de vin de raphiale qui est utilisée au cours des cérémonies traditionnelles à l'instar de la dot (3). Ces objets d'une valeur socioculturelle inestimable sur le plan traditionnel constituent un exemple de garantie accepté dans les agences MC² contre l'offre de crédit. En effet, la MC² de Baham a accepté d'une mutualiste, ces deux objets contre un crédit d'une somme de 500.000F CFA. Elle a financé son projet de cultures maraîchères et vivrières dans les bas fonds du quartier Banka. Sur la photo 43b, on aperçoit un danseur drappé de parure de danse traditionnelle effectuant des pas de danse appelée localement « Mazon ». Ici, que ce soit la tenue d'apparat, de scène ou ses parures (chapeau, queue de cheval perlée et peau de panthère), il s'agit d'un spécimen de garanties fiables acceptées dans les agences MC² dans l'aire culturelle Grassfield contre l'offre de crédit. Pour ce type de crédit, le taux de remboursement se rapproche de 100% car le débiteur est généralement une notabilité traditionnelle, un héritier ou un membre d'une tontine à but culturel. Ce bénéficiaire de crédit ne peut abandonner sous aucun prétexte sa tenue de scène à la banque communautaire. Etant entendu que cette tenue ou parures font partir d'abord du patrimoine familiale et lors des funérailles au village, chaque famille invitée ou concernée par la cérémonie ne fait sa parade sur scène qu'avec cette tenue et parures. A cet effet, aucune notabilité ni aucun chef de famille ne souhaiterait perdre la face ou déshonorer sa famille aux yeux de la communauté pour impayés à l'agence MC².

II.2- Sécurisation par des crédits-nature MC²

Les agences MC² ont initié dans les MC² des villages de l'Ouest, du Nord-ouest, du Sud-ouest, du Centre et du Littoral deux produits innovants de crédit- nature dénommé «crédit-semence et crédit- engrais ». Ce type de crédit est destinée à 70% aux projets agricoles. Au 31 décembre 2008, ces MC² ont déjà accordé près de 300 crédits-nature (200 crédits- engrais et 100 crédits- semence) à 250 mutualistes individuels et à 50 groupes constitués d'au moins 11 membres qui en ont fait la demande. Il est donc courant de retrouver des plants de banane-plantain, de caféiers, de souffoutiers, de cacaoyers dans un espace approprié appartenant aux différentes agences MC². La planche XVI ci-dessous en est une parfaite illustration.

Planche XVI : Exemple de Crédit-nature des agences MC²



Photo 44 : Crédit-semence sous forme de plants de bananiers plantains à Bali-Nyongha.



Photo 45: Crédit- engrais destiné aux mutualistes de la MC² de Bali –Nyongha (Bamenda, Lekane, 12/07/2007).

En photo 44, on observe 144 plants sélectionnés de bananiers-plantains mis en pépinière grâce au crédit MC². Un mutualiste du village Bali-Nyongha a non seulement bénéficié du financement MC², mais son projet a aussi bénéficié d'un suivi technique du chef du poste agricole de Bali-Nyongha. L'agence MC² de Bali-Nyongha a acheté tous ces plants de bananiers-plantains et les a offert sous forme de crédit semence à 4 mutualistes du village Bali-Nyongha. Les bénéficiaires ont créé chacun une bananeraie d'un hectare de superficie. Outre ces plants sélectionnés, les agences MC² offrent des crédits engrais, phytosanitaire et crédit équipement agricole à ses mutualistes en temps opportun. Ces agences MC² évitent d'imputer le coût de transport de ces intrants et équipements agricoles à ses clients, quelque soit la distance du lieu d'achat par rapport aux bénéficiaires.

Sur la photo 45, on aperçoit dans le magasin de l'agence MC² de Bali-Nyongha, un stock d'une tonne d'engrais de type 20-10-10. Ces sacs de fertilisants chimiques représentent les crédits engrais accordés à 100 mutualistes par le comité de crédit de cette agence MC² pour le compte de la première campagne agricole du mois de mars 2007. La sécurisation des crédits et des épargnes au sein des agences MC² pose le problème de leur performance dans l'environnement microfinancier du Cameroun.

III- LES EMF LEADERS ET LEUR PERFORMANCE DANS LE MONDE RURAL

Selon les statistiques publiées par le Ministère des Finances en 2008, plus de 855 établissements de microfinance (EMF) sont présentes dans les villages camerounais. Chaque EMF rivalise d'innovation et propose à un large éventail de clients, une multitude de produits et services financiers en fonction de sa taille, de son capital propre et de ses stratégies de conquête de clients. N'y a-t-il pas lieu de mesurer la performance des agences MC² pour en apprécier leur efficacité et leur ancrage dans les différents villages d'implantation ?

III.1-PERFORMANCE DES AGENCES MC²

L'impact des produits et services financiers du réseau MC² dans le financement des activités des mutualistes a des effets visibles sur l'amélioration du quotidien de ces derniers, de leurs familles et de la communauté villageoise MC² toute entière. Le tableau ci-dessous présente les statistiques globales de la situation du réseau MC² de 2001 à 2008, du point de vue tant de l'évolution que des différents portefeuilles et ratios prudentiels.

Tableau 53: Statistiques globales du réseau des MC² au 31 dec 2008 (en milliers)

Année	Dec 2001	Dec2002	Dec2003	Dec2004	Dec2005	Dec2006	juin2007	Juin2008
Nombre des agences MC ² /CRD	36	41	51	54	61	62	65	79
Individus - Groupes	29985 2999	32864 3328	43532 4789	51951 5656	62172 6515	73236 8763	93 410 11 130	93 410 11 130
Membres touchés	179910	199264	282982	334751	387922	511386	574 480	600 000
Fonds d'établissement	870523	962137	1287715	1559074	1844319	2056494	2142657	2242600
Épargne mobilisée	3744363	4643853	5120098	6556632	8147564	10376728	14340787	20000000
Dépôts CDA, FC	189476	369119	473130	851891	693588	815580	12098333	14307600
Fonds mobilisés	4804362	5012972	5593228	7408523	8841152	11192308	14340787	20000000
Total dépôt	7334462	8577725	11826753	14193445	18404412	19450145	19450145	20000000
Crédits octroyés	7995241	8577726	11826754	14193445	16517061	20862475	25429511	30000000
Encours crédits	2014017	2128461	2551675	3459064	3939978	4945965	742400	865098
Taux de remboursement %	96	93	93	93	93	93	92	93
Nombre de projets financés	7226	10553	17209	17958	21803	29410	29634	29920
Résultat	23323	26514	11291	76821	123999	86559	100976	123999
Bilan	4210654	6929186	8364019	10842199	12867601	14861382	19198333	24000000

Source : Enquêtes de terrain, 2008

A partir de ce tableau, on valorise la performance des agences MC² tant au niveau de l'institution (produits et services financiers et non financiers) qu'au niveau des clients (amélioration de leur niveau et de leur cadre de vie). On note une augmentation arithmétique des produits financiers et non financiers du réseau des MC². Ainsi, en neuf ans, les agences MC² sont passées de 23 agences MC² en 1999 à 79 en 2008, soit une

création de 56 agences MC² dont une moyenne de création de cinq (5) agences MC² par an. Son taux de croissance annuel moyen est de 11,7%. L'évolution croissante est observée tant au niveau des membres touchés par les services du réseau MC² (de 9000 en 1999 à plus de 574.480 en 2008), des crédits octroyés (3.001.401 FCFA en 1999 à 20.862.475 FCFA en 2006) qu'au niveau du nombre de projets financés (de 5195 en 1999 à 29920 en 2008). L'évolution des agences MC² et des mutualistes explique d'ailleurs la diffusion des produits et services MC² à travers plus de 100 villages du Cameroun. Le bilan financier total des agences MC² est passé de 6,5 milliards de FCFA en décembre 2002 à 19 milliards de FCFA au 31 décembre 2008, soit un taux de croissance annuel moyen de 35,2%. C'est d'ailleurs un indicateur important qui atteste de l'évolution positive des activités des agences MC² au Cameroun. La figure ci-dessous témoigne de la parfaite performance du réseau des MC².

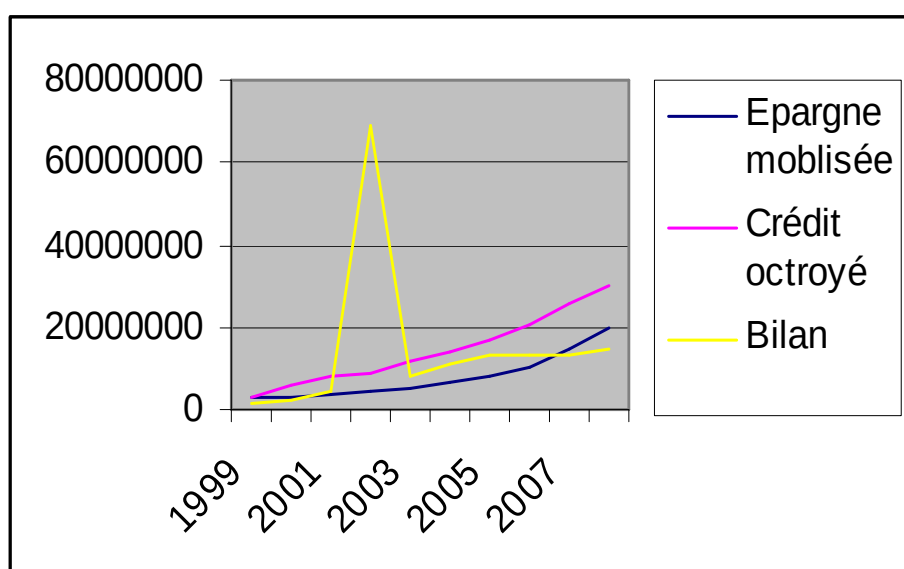


Fig. 32: Évolution des activités des agences MC² de 1999 à 2008

La figure 32 décrit l'évolution croissante des activités de mobilisation de l'épargne et de distribution de crédit aux mutualistes des différentes agences MC², entre 1999 et 2008. A l'observation, nous constatons une évolution positive des différents services financiers du réseau des MC², c'est d'ailleurs ce qui explique le bilan positif des activités et surtout la performance de ce réseau.

Certaines agences MC² (Baham, Melong, Banyo, Kribi, Doumbouo) se distinguent par la performance de leurs activités financières et non financières. D'autres par contre sont moins dynamiques et risquent de tirer le réseau des MC² vers le bas. Au rang de ces MC² non performantes, nous pouvons présenter la situation de la MC² de Badjouma dans la

région du Nord-Cameroun. En effet, au 30/06/2005 le nombre de ses mutualistes se chiffrait à 193 dont 04 femmes, 151 hommes et 38 groupes et associations. Son fonds d'établissement se chiffrait à près de 1.557.000 Fcfa et les dépôts des mutualistes s'élevaient à 759.865 Fcfa. Malheureusement, les impayés (crédit) issus de détournement de l'objet du crédit se chiffraient à 1.014.380 Fcfa. La conséquence immédiate est que le portefeuille du crédit encours dispose de 0 Fcfa. C'est d'ailleurs la raison qui explique la fermeture provisoire de cette agence MC² en 2006 dans l'attente des mesures courageuses de recapitalisation par les mutualistes fondateurs et de restructuration par l'ONG ADAF.

Au vu de ce type de bilan fort négatif, l'échec de l'agence MC² de Badjouma est à rechercher dans ses mécanismes de création. Le processus de création de cette agence MC² constitue l'anti- modèle par rapport aux 78 agences MC². Elles sont l'expression de la volonté communautaire. A cet égard, les élites urbaines et traditionnelles ont reçu mandat des autorités morales et traditionnelles de sensibiliser la population locale bénéficiaire, afin qu'elle s'approprie le projet. La MC² de Badjouma est plutôt la transformation du projet APROSTOC dont le but était la pratique du crédit-stockage qui permettait aux paysans d'utiliser leurs produits stockés auprès d'un entreposeur fiable, en attendant le meilleur moment de hausse de cours de vente avant la prochaine récolte. Ce projet a été mis en place en 1992 par les Pouvoirs publics et la coopération française. Les populations à la base n'avaient été ni consultées ni intégrées dans le processus de création et de gestion dudit projet, d'où leur indifférence une fois le projet arrivé à terme. C'est sans doute l'erreur des promoteurs de l'agence MC² de Badjouma qui n'ont pas eu la hauteur de vue suffisante pour sensibiliser et intégrer leurs frères et parents dans le processus de création et de gestion de cette micro banque. Cependant, grâce aux subventions de 5 millions de FCFA sur fonds PTTE, le MINADER, l'ONG ADAF et l'agence MC² de Badjouma ont relancé les activités de financement des projets agricoles en direction des mutualistes de ce village.

Les résultats des produits financiers des agences MC² peuvent être appréciés en fonction de la performance ou non de l'institution, du volume des flux de transaction financière (épargne, crédit et transfert de fonds). Au demeurant, les variables économiques (le nombre des mutualistes, le montant de crédit octroyé aux jeunes et aux femmes, les revenus monétaires mensuels, le volume du portefeuille dépense ou d'épargne des ménages, le bénéfice, la taille de l'exploitation et de l'unité de production ou de commerce, le nombre de projets financés, le taux de remboursement, le taux des impayés et enfin le niveau de phase atteint par chaque agence MC²) et sociales (la qualité de l'habitat, de l'habillement, de l'alimentation, des infrastructures scolaires et sanitaires, du réseau de distribution des

biens de consommation, l'accentuation des liens de solidarité entre membres de la société villageoise MC², le degré de participation des femmes et des jeunes aux affaires de la famille et du ménage, le nombre de projets individuels et collectifs financés par les MC²) ont constitué le baromètre de mesure de la performance des agences MC². Le degré d'appréciation des performances est fonction des missions et des objectifs assignés à chaque agence MC² par ses organes de gestion et ses partenaires internes et extérieurs. Ce qui détermine le résultat des agences MC², est non seulement l'accessibilité des mutualistes aux crédits adaptés au financement de leurs projets, mais surtout la disponibilité des services non financiers pour encadrer les bénéficiaires desdits crédits. Globalement, on devrait se rassurer si les objectifs et les missions assignés aux agences MC² ont été atteints.

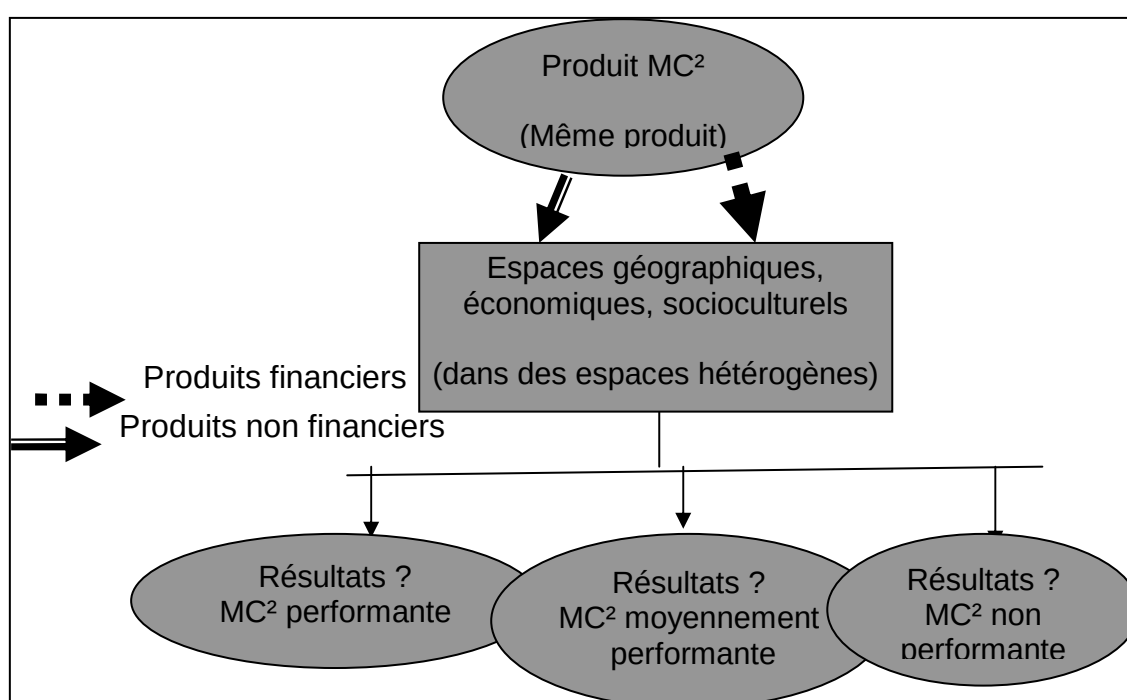


Fig. 33: *Produits MC² et disparités des résultats dans les villages MC²*

Source : Enquêtes de terrain, 2008.

La figure 33 montre clairement qu'au départ du projet MC², la population locale, les gestionnaires et les partenaires des agences MC² définissent les mêmes missions et les mêmes objectifs à atteindre pour l'ensemble du réseau MC². Cependant, lorsqu'on examine le mode de fonctionnement et de gestion, on se retrouve en face des résultats différents. Ainsi, le bilan à mi-parcours du processus de diffusion de l'innovation financière des agences MC², suggère et impose aux gestionnaires, des moyens d'adaptation, de réappropriation ou de réordination de ladite innovation.

Cette innovation financière est aussi influencée autant par l'environnement naturel, les projets économiques propres à chaque village MC², les effets socioculturels, le passé du

territoire que par le dynamisme des populations locales et des gestionnaires de chaque agence MC². Tous ces éléments vont transformer les produits et les services financiers et non financiers de chaque MC². À la préoccupation de savoir si un même produit dans des espaces ou sociétés différents (es) peut-il avoir le même résultat ? le même impact ? la même ampleur ? nous affirmons par la négative car de par le caractère hétérogène des espaces géographiques, économiques, socioculturels ou des aires de pratiques de chaque agence MC², les produits et services initiés par chacune des agences MC² en vue de financer les projets économiques et sociaux ne seront jamais les mêmes (pour ce qui est des résultats finaux). La performance des agences MC² se vérifie par le taux de remboursement du crédit de 29920 projets exécutés qui de 2002 à 2008, stagne autour de 93%. Notre enquête de terrain montre que sur 420 promoteurs de projets économiques enquêtés, 300 se sont réellement enrichis, soit 71,41%. Globalement, près de 6000 mutualistes se sont enrichis sur l'ensemble du réseau MC² et devenant de ce fait autonomes. La preuve est la hausse de leurs revenus d'au moins 150 000 FCFA par campagne agricole et leur accès au bien de consommation et autres commodités (amélioration de l'habitat, accès des enfants à l'éducation, accès de toute la famille aux soins de santé). C'est pourquoi à la fin du processus de diffusion des produits et services MC², le réseau MC² présente des résultats différents avec des agences MC² très performantes comme celles de Baham, de Kribi, de Bafia, de Bafoussam rural, etc, les MC² moyennement performantes (MC² de Tibati, Muyuka, Nguélémdouka, etc) et celles non performantes (MC² de Badjouma) telsque montre la figure 35.



Fig. 34: Degré de performance des agences MC² Cameroun

III.2- PERFORMANCE DES AUTRES EMF

Les agences MC² ne pas les seules à offrir des produits et services financiers et non financiers aux populations rurales du Cameroun. Pour mieux analyser la performance des agences du réseau des MC² sur la vie et les activités des ruraux, il est nécessaire d'étudier le fonctionnement et la gestion des caisses du réseau CAMCCUL, de CVECA, de ADEAC et de NOWEFOR. Même si ces autres EMF ne déploient pas les mêmes stratégies pour démocratiser l'accès au crédit d'investissement en milieu rural. Néanmoins, les caisses du réseau Camccul ont aussi une forte couverture spatiale à travers le Cameroun. Quel est le degré de leur performance ?

III.2.1- Le cas des caisses du réseau CAMCCUL

La performance des caisses Camccul se mesure par rapport au fonctionnement de leur structure et à leur gestion. Dans l'analyse, nous allons schématiser l'organigramme du réseau Camccul.

III.2.1.1- Fonctionnement et gestion des caisses CAMCCUL

Les caisses CAMCCUL sont nées des dispositions de la loi des coopératives de 1955 et son siège (direction générale) initialement à Nso s'est délocalisé depuis 1969 à Bamenda. Ainsi, au 31 décembre 2007, 286 caisses populaires sont sous la dépendance de CAMCCUL. Cette union de caisses est une véritable superstructure qui joue le rôle de banque centrale, de cabinet d'audit, d'assureur, de cabinet conseil, de centre de formation pour les caisses qui sont sous sa dépendance.

Dans la gestion quotidienne du réseau CAMCCUL, on note un manque de suivi et de synergie dans la gestion et les audits des caisses, d'où l'augmentation des impayés. C'est par exemple le cas de la Caisse CAMCCUL de Njinikom qui affiche un taux d'impayés de 88% à cause d'une absence de suivi et d'accompagnement des clients. La baisse des opérations financières de la caisse Camccul de Njinikom a certainement favorisé la création de la MC² dans ce village ainsi que dans les régions des grandes plantations du Mounjo (autre bastion de CAMCCUL). La baisse desdites opérations rend ce réseau moins performant car ses produits et services financiers et non financiers actuels sont peu innovants, inopérants et inefficaces en ce qui concerne le développement des campagnes.

La conséquence immédiate est l'installation d'autres EMF à l'instar des agences MC² par exemple à Njinikom et dans la région des grandes plantations du Mounjo (bastion de CAMCCUL).

La performance de l'agence MC² de Njinikom et l'ancrage de ses services financiers et non financiers ont milité en faveur de la signature le 16 juin 2006 avec l'ONG Plan International d'un accord de financement à hauteur de deux cent-vingt millions de Francs CFA en direction des groupes de femmes. En ce qui concerne le taux d'intérêt du crédit, on observe que le taux annuel de crédit productif dans les caisses CAMCCUL oscille entre 12 et 18% contre 3,5 et 15 % dans les agences MC². Pour le taux annuel de rémunération de l'épargne, il est de 1% dans les caisses du réseau CAMCCUL contre 2 à 2,5% dans le réseau MC². La gestion au quotidien dans le réseau des caisses CAMCCUL, pose le problème du manque de suivi par les organes d'audit des caisses locales. Ce problème confirme le constat établi par Ahouissou (2001, p 58) dans ses travaux qui déplorait en son temps l'absence d'une politique de suivi des clients après obtention du crédit à CAMCCUL. Cet auteur relève que la relation entre la caisse populaire et demandeur est interrompue et ne reprend que lorsque le client n'arrive pas à rembourser à échéance son crédit. Au contraire de sa concurrente, l'agence MC² de Njinikom qui suit et accompagne ses mutualistes bénéficiaires de crédit dans la réussite de leur projet économiques. Si le suivi permanent avait eu lieu, il aurait permis de réduire le taux de délinquance et d'impayés (qui chiffre à 77,27% dans le réseau CAMCCUL contre 3% pour le réseau des MC²). De même, très attentif à la gestion et au fonctionnement des systèmes financiers, Dominique G et Yves F (cités par Ahouissou 2001 p 58) pensent qu'il y a blocage complet du système d'arrêt définitif lorsque les impayés sont supérieurs à 50%. Pour cet auteur, 26 caisses sur les 44 étudiées du réseau CAMCCUL sont dans la zone critique.

Malgré, ces multiples inefficiences dans la gestion, les caisses CAMCCUL continuent d'accorder des crédits à ses clients. C'est ainsi qu'elles ont accordé de 1968 à fin décembre 2008, près de 97 milliards de crédits à 365 000 clients pour promouvoir des projets économiques et sociales dans les villages. Les photos ci-dessous laisse admirer le plus ancien siège des caisses Camccul où nous voyons un client entrain d'effectuer ses opérations financières au guichet.

PLANCHE XVII: Caisse Camccul de Njinikom



Photo 46 : Siège de la caisse Camccul de Njinikom (Nord-ouest, Lekane11/09/2007,)

La photo ci-dessus montre la vue extérieure de la caisse Camccul à Njinikom. Ce bâtiment est la première caisse du réseau CAMCCUL créée par le père Anthony Jansen. Sa rénovation permet d'attirer les nouveaux clients et de fidéliser les anciens comme celui de la photo 44 en ce temps de forte concurrence avec la MC² de Njinikom.



Photo 47 : Vue intérieure de la caisse CAMCCUL à Njinikom (Nord-ouest, Lekane, 11/09/2007)

À l'intérieur de la caisse CAMCCUL de Njinikom, nous apercevons devant le guichet, un client entrain d'effectuer des opérations de retrait d'argent. Ce réseau est constitué à 85% de ce type de clients. Les Caisses CAMCCUL au niveau de chaque village d'implantation, s'organisent entre elles en réseau pour donner naissance au réseau CAMCCUL. Les caisses Camccul entretiennent des relations réciproques et hiérarchiques avec l'Union Bank of Cameroon qui représente leur organe faîtière. La figure 36 présentant l'organigramme du réseau Camccul, explique mieux les différents flux relationnels et de gestion dans le dit réseau.

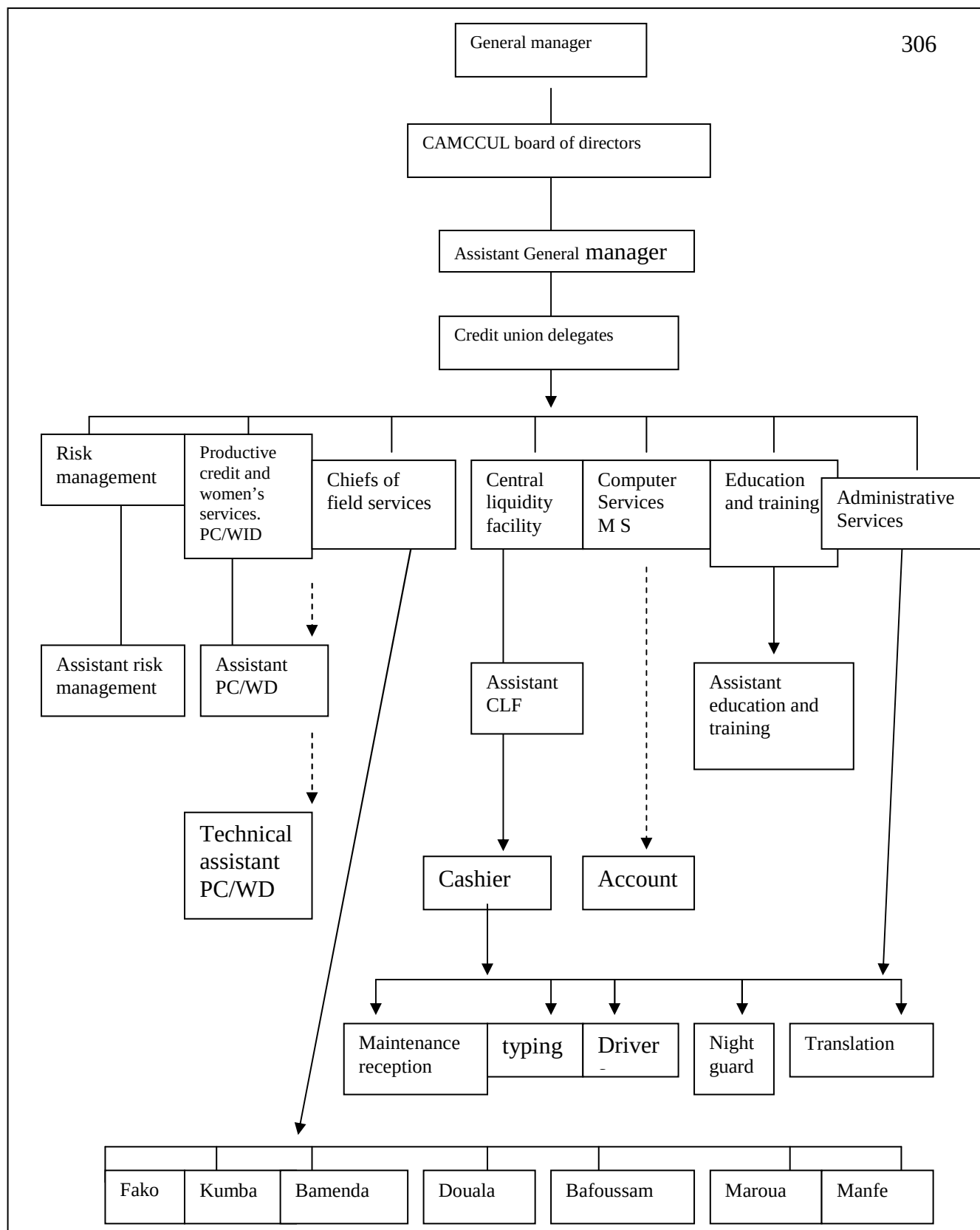


Fig. 35: Organigramme du réseau des caisses CAMCCUL

Source : Ahouissou, 2001 p52.

Flux de gestion

Flux relationnel

Flux de gestion autocentrée

Par ailleurs, 43 caisses sur les 44 ont un taux d'impayés significatif, soit 97% des caisses totales. A vrai dire, une seule caisse se trouve dans la zone considérée par ces auteurs comme celle de la rigueur bancaire (taux limité à 1,5%). À contrario, que ce soit toutes les 79 agences et caisses MC² du réseau ou les 21 agences MC² étudiées, une seule se retrouve dans cette zone critique (MC² de Badjouma). La figure ci-dessous affiche l'organigramme du réseau des MC² et nous constatons une nette différence entre les deux organigrammes, surtout en ce qui concerne le fonctionnement des organes de gestion et d'audit.

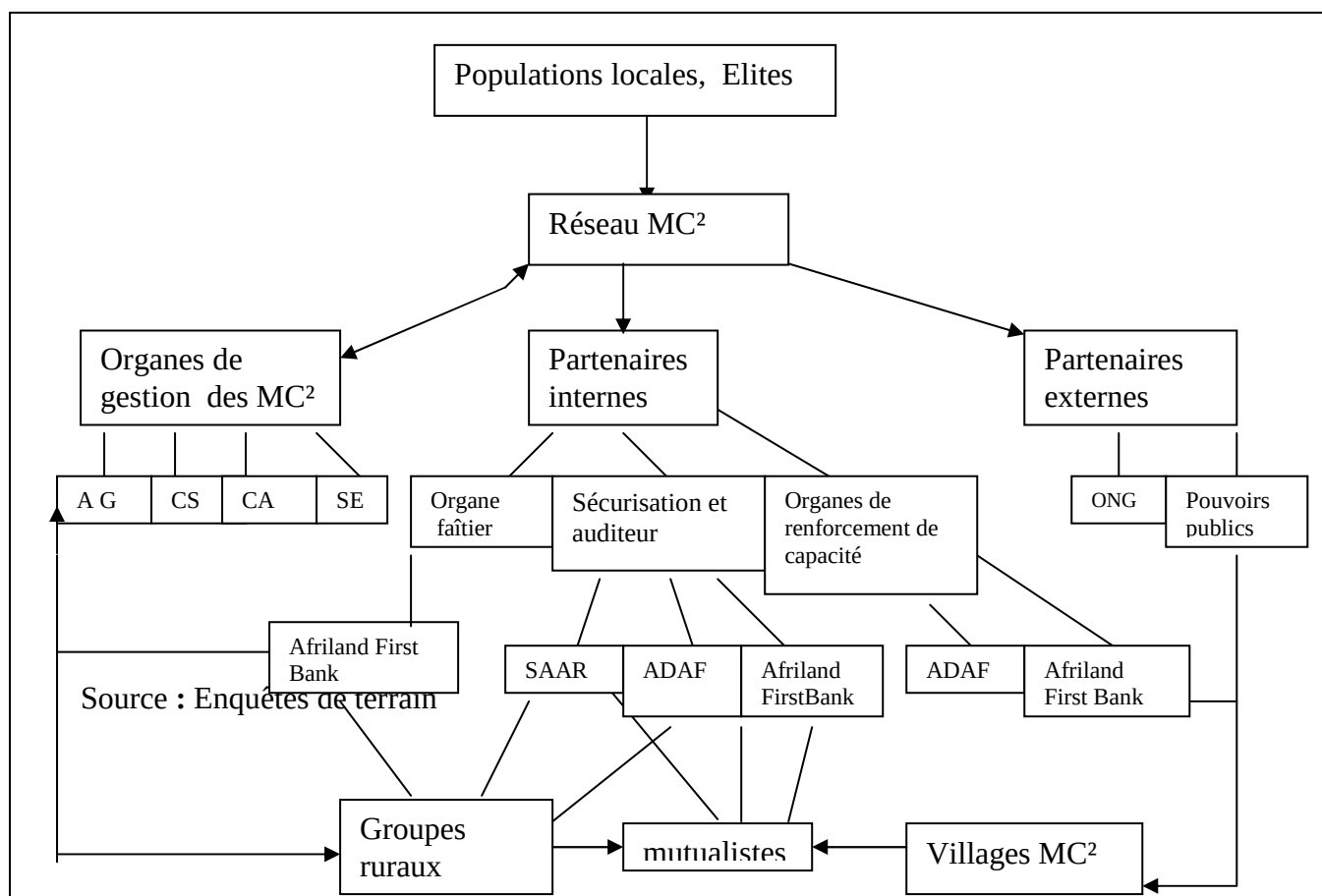


Fig. 36: Organigramme des MC²

- Flux relationnel
- Bénéficiaires des produits et services financiers et non financiers
- ↔ Flux de co-production inclusive et de gestion participative

AG : Assemblée Générale ; CS : Conseil de sage ; CA : Conseil d'Administration ;
SE : Secrétaire Exécutif.

Comment s'opèrent le fonctionnement et la gestion des caisses CVECA ?

III.2.2- Le cas du réseau des caisses CVECA

Le projet CVECA est mis en œuvre par une ONG locale, la MIFED (microfinance et développement) avec l'assistance technique du CIDR (centre international de développement Rural). Ce projet a un double objectif. D'une part, il doit créer un ensemble d'institutions de microfinance régionales autonomes et viables ayant pour principale clientèle les familles et petits entrepreneurs ruraux. . La création d'une CVECA passe par une sensibilisation, une appropriation des populations locales du projet et de la culture de l'épargne (minimum de 200 adhérents). Les promoteurs (CRATED) de la caisse élaborent en partenariat avec les villageois, les statuts et règlements de la caisse. L'assemblée générale constitutive est convoquée et dès la création de la caisse, on élit un comité de gestion de 15 membres donc un président de la caisse, un vice président, trois caissiers (rôle rotatif), un contrôleur interne, etc. Après quatre mois, en attendant que le MINADER offre du ciment, portes, tôles et mobilier, les populations locales contribuent en sable, briques de terre et planches pour la construction du siège CVECA. La photo ci-dessous fait voir la vue extérieure de la caisse CVECA du village Tobagne-Bokito à 70 km de Bafia.



Photo 48 : Caisse CVECA de Tobagne-Bokito (Bafia, Lekane, 17 mars 2007)

Cette photographie montre la vue extérieure d'une maison d'habitation privée. A ce jour, elle sert de siège provisoire à la caisse CVECA de Tobagne-Bokito.

D'autre part, le projet CVECA devrait faire émerger un dispositif camerounais ayant la compétence et le savoir faire pour assurer la diffusion des CVECA (Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogéré) sur tout le territoire, et ayant vocation à devenir une structure spécialisée en système financier décentralisé. La BICEC qui est l'une des trois banques commerciales [hormis Afriland first-bank et UBC (union bank of Cameroon)] qui interviennent dans le secteur de la microfinance. La BICEC est l'organe faîtière des CVECA.

II.2.2.1 Gestion des services financiers dans les caisses CVECA

Dans le cadre du projet du crédit rural décentralisé, La BICEC prête des fonds à l'union des caisses villageoises qui à leur tour offre des crédits à leurs sociétaires. Le taux d'intérêts mis en place par l'AFD (Agence française de développement) est de 3,5%. La BICEC prête à 12% (taxes comprises), l'union prête aux caisses villageoises à 20% et l'emprunteur final reçoit son crédit à un taux variant de 24 à 36% par an¹⁶. Ce taux est assez élevé comparativement au taux pratiqué par les banques commerciales qui est en moyenne de l'ordre de 18,5%¹⁷. La chaîne d'accès au crédit s'avère très complexe, peu efficace et favorise le renchérissement considérable du coût du crédit. La MIFED confie le coffre fort à un membre influent du comité de gestion et on le loge chez lui en attendant le bâtiment. Le premier matériel de la caisse est subventionné en l'occurrence le coffre-fort, les pièces de caisse (journal de caisse et livret des clients). Le comité de gestion assure le suivi au quotidien et rend compte au CRATED, MIFED et à la BICEC. Le taux d'intérêt du crédit est de 3% par mois et le taux d'épargne est de 0,75% par an. La photo en dessous illustre parfaitement le secrétaire général de la caisse CVECA de Tobagne qui aménage la salle de réunion.



Photo 49 : Secrétaire général de la caisse CVECA de Tobagne en service. (Lekane, 14 mars 2007)

La photo 49 est une vue intérieure de la caisse CVECA de Tobagne-Bokito où on aperçoit le secrétaire général dans l'exercice de ses fonctions. Les fiches et les pièces de

¹⁶ Cette étude a été menée par le groupe ERNST et YOUNG Cameroun en novembre 2001

¹⁷ Source World bank Africa indicators 2005

caisse sont bien rangées sur la table et n'attendent plus que les membres pour effectuer les différentes transactions financières.



Photo 50: Membres du comité de gestion et quelques membres de la caisse au sortir du dépôt de leur épargne (Lekane, 14 mars 2007)

La photo 50 offre une vue extérieure de la caisse CVECA de Tobagne. On y aperçoit en dernier plan, 4 membres du comité de gestion, accompagnés de 6 autres membres de ladite caisse au sortie d'une séance réunion.

À la CVECA de Tobagne (Bokito) le taux d'épargne est de 0,75% par an. Ici la capacité de mobilisation des fonds ne peut satisfaire les besoins des membres. C'est pourquoi en l'absence des subventions directes des Pouvoirs publics et des autres partenaires au développement, cette caisse n'offre que des crédits à très court terme. Les maigres épargnes de ses 346 membres sont insuffisantes pour accorder du crédit à tous les demandeurs. Ainsi, le mode de fonctionnement et l'organigramme (fig 38a) de cette caisse CVECA ne prévoient que le financement d'une seule activité agricole par campagne et par membre.

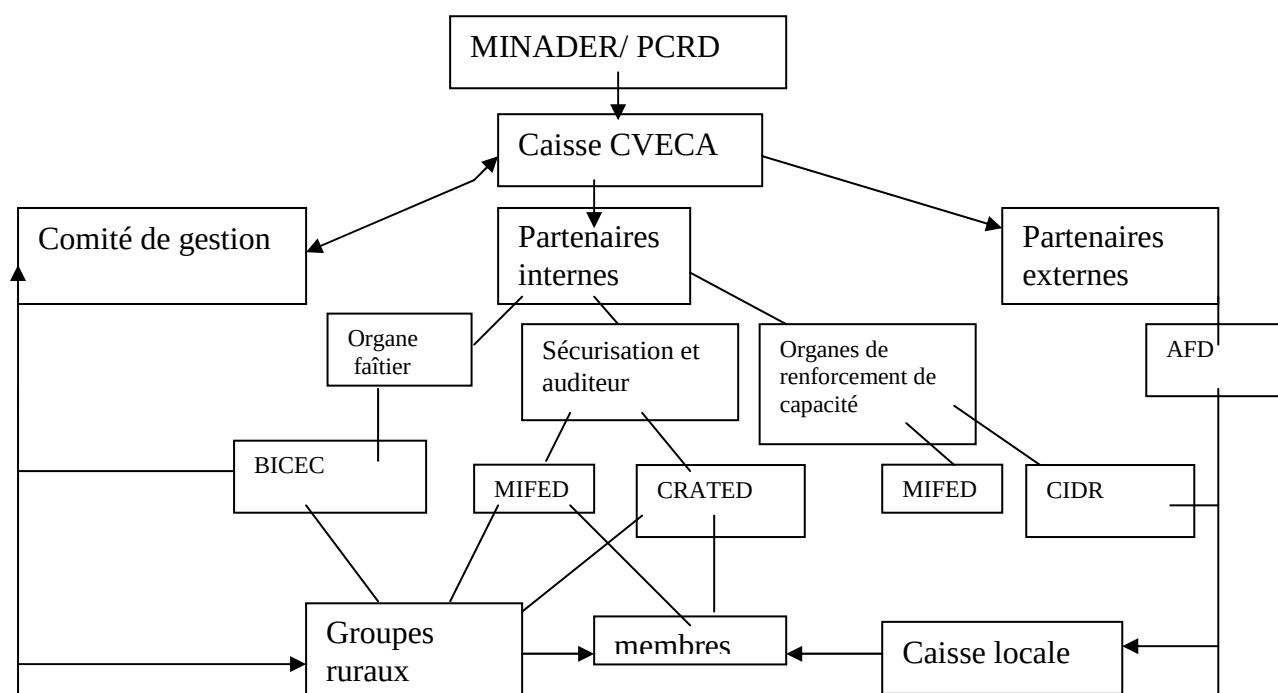


Fig. 37: Organigramme des caisses CVECA

Source : Enquêtes de terrain

- Flux relationnel
- Bénéficiaires des produits et services financiers
- ↔ Flux de co-production inclusive et de gestion participative

Les caisses CVECA ne sont pas les seuls EMF à concurrencer les agences MC² et proposer leurs produits et services financiers aux populations dans les villages du Cameroun. Les caisses de l'EMF ADEAC à Akonolinga couvrent et inondent les villages des départements du Nyong-et-So, de la Mefou-et-Afamba, de la Haute-Sanaga (Centre) avec leurs produits et services financiers. Les caisses de NOWEFOR à Bamenda ont également pourvu les villages des départements de la Mezam, du Ngoketunjia (Nord-ouest) en produits et services financiers et non financiers.

III.2.3- Le cas des caisses des réseaux ADEAC ET NOWEFOR

L'Association pour le développement intégral des Exploitants Agricoles du Cameroun (ADEAC) est une initiative de l'ONG SAILD qui s'occupe de la sensibilisation, la formation des populations rurales et la création des caisses villageoises.

III.2.3.1- Gestion des caisses ADEAC

L'ONG SOS Faim de Belgique appui financièrement les caisses villageoises dès leur création et assure le salaire du personnel de ADEAC. Les caisses ADEAC sont autogérées par un comité de gestion de sept personnes (un président, deux caissiers ou caissières, un secrétaire, trois conseillers) élues en assemblée constitutive.



Photo 51 : Vue extérieur du siège de ADEAC à Ayos (Lekane, 15 juin 2007)

Vue panoramique du bâtiment qui abrite le siège de ADEAC. Les missions dévolues à ADEAC sont d'assurer la coordination et le suivi-évaluation des caisses locales ADEAC dans les zones rurales des départements de la Méfou et Afamba et du Haut-Nyong.

III.2.3.1.1- Les services financiers et non financiers promus par les caisses ADEAC

Depuis 2007, le comité de gestion de chaque caisse ADEAC bénéficie des services de deux contrôleurs (auditeurs extérieurs). Les membres de ce comité subissent deux fois par an des formations continues aux techniques de gestion comptable, de suivi et recouvrement des impayés par la responsable microfinance de ADEAC. Ces caisses fonctionnent selon le modèle des tontines avec un accent sur le crédit tontine (crédit tournant) donc le taux d'intérêt s'élève à 3% par mois et 1% pour le taux de rémunération de l'épargne. Les garanties présentées pour accéder au crédit dans les caisses ADEAC sont de trois types : garantie épargne, caution solidaire et récolte (gage).

Les caisses ADEAC ont la particularité d'accorder du crédit financier et crédit-nature aux membres. Les gestionnaires de ADEAC assurent le suivi et l'accompagnement des bénéficiaires de crédit : c'est le cas par exemple des formations en conseil à l'exploitation familiale qui renforce les capacités des membres en matière de gestion

prévisionnelle. À cet effet, les femmes membres de la caisse de Ndélé (Ayos) ne peuvent plus remplir leur hotte de manioc rien que pour la consommation du jour. De plus en plus, elles prennent juste ce qu'il faut pour la ration alimentaire familiale et le reste sera écoulé vers les marchés pour garantir l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages. En outre, le coordonnateur de ADEAC (ingénieur agronome) développe des pépinières de plants sélectionnés de palmiers à huile, de cacaoyer, de safoutier et de citrus qu'il accorde comme crédit-semence aux membres des caisses pour le renouvellement des plantations, l'extension et la diversification des vergers. La photo ci-dessous montre clairement ces crédits-semences.



Photo 52 : Pépinière de citrus et de safoutiers au siège de ADEAC (Ayos, Lekane, 15/06/2007)

Les plants de citrus sélectionnés (premier plan) et de safoutiers (arrière plan) aussi sont vendus aux membres des caisses locales pour la création ou l'extension des vergers. En plus, les gestionnaires de ADEAC forment ses membres en techniques agricoles et les conseillent de diversifier les cultures (maraîchères et vivrières). Derrière le siège de ADEAC, le coordonnateur a également mis en pépinière, les plants de cacaoyer telqu'on observe sur cette photo.



Photo 53: Plants de cacaoyers prêts à la distribution aux membres des caisses ADEAC d'Akonolinga et d'Ayos (Lekane, 15/06/2007)

En photo 53 ci-dessus, la spécialiste de la filière cacao de l'IRAD juge la croissance des plants de cacaoyers en pépinière. Ces plants sont l'œuvre de l'ingénieur agronome et coordonnateur de ADEAC. Le prix unitaire de vente des plants est de 25 FCFA et parfois, le comité de crédit accorde à ses clients sous forme de crédit semence, ces plants afin de leur permettre de régénérer les plantations cacaoyères (cf. fiche technique en annexe) des villages de Ayos, d'Akonolinga et de Nanga-Eboko.

Les gestionnaires de ADEAC organisent des ventes groupées de spéculations (café, cacao, manioc, macabo) de ses membres afin d'optimiser la plus-value et éviter les méventes et par ricochet les impayés au sein des différentes caisses. Cependant, la faible capitalisation des caisses et l'absence de structures de refinancement limitent les actions des caisses ADEAC car aucune caisse ne peut accorder dans le cadre d'une campagne agricole, deux crédits à un même membre. Nous savons qu'un cacaoculteur qui reçoit de la caisse ADEAC un crédit d'entretien de sa cacaoyère en mars se doit d'acheter les intrants agricoles (fongicide ou engrais) et il ne devrait attendre que le mois de décembre pour effectuer les ventes, soit une durée de neuf mois pour commercialiser son cacao. C'est dire que chaque membre doit passer neuf mois de soudure. Si en plus de son crédit cacao, le membre avait reçu des crédits piment ou tomate ; il aurait récolté trois mois plus tard des produits et les commercialiser, afin de commencer à rembourser son crédit et, au mieux, gérer la période de soudure en attendant vendre son cacao. Les photos 54 et 55 offrent une vue extérieure de la caisse ADEAC du village Ndélé.



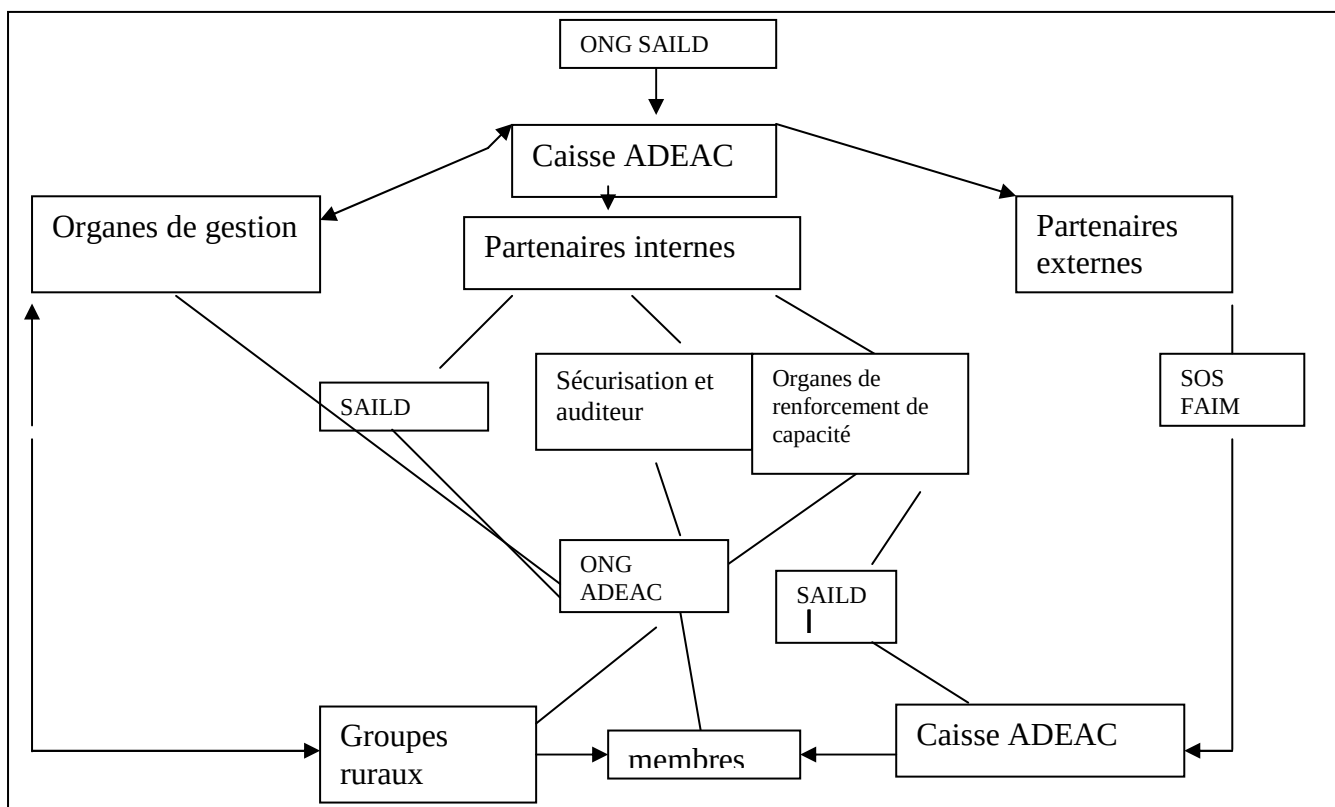
Photo 54 : Façade principale de la caisse locale ADEAC de Ndélé (Ayos, Lekane, 20/06/2007)

Cette caisse se situe à 20 Km de Ayos, siège de ADEAC. A l'instar de ce bâtiment, plusieurs domiciles privés des présidents abritent les sièges des caisses ADEAC.



Photo 55 : Photo de famille en compagnie des membres du comité de gestion de la caisse ADEAC de Ndélé (Lekane, 20/06/2007)

Visite guidée dans les structures de la caisse ADEAC de Ndélé en compagnie de la gestionnaire de la caisse (extrême gauche). On aperçoit sur cette prise de vue, les membres du comité de gestion constitués du président de la caisse (au seuil de la porte), le 1^{er} caissier (en rouge), le 1^{er} contrôleur interne (avec le bébé) et les membres. Tous ces membres sont statutairement prévus dans l'organigramme (fig 38b) de cette caisse.



Source : Enquêtes de terrain

Fig. 38: *Organigramme des Caisses ADEAC*

- Flux relationnel
- Bénéficiaires des produits et services financiers et non financiers
- ↔ Flux de co-production inclusive et de gestion participative

III.2.3.2- La gestion des caisses de NOWEFOR

Dans la région du Nord-ouest, les caisses de NOWEFOR ont les mêmes partenaires (bailleurs de fonds) et le même organigramme que ADEAC. Cependant, les caisses NOWEFOR sont mieux organisées. D'abord, chaque caisse locale NOWEFOR a son siège bien sécurisé et distinct des domiciles privés.

III.2.3.2.1- Les services non financiers promus par les caisses de NOWEFOR

Outre les tâches de formation, de suivi et d'accompagnement en technique de crédit, cette structure financière paysanne participe à la recherche des marchés pour ses membres et les assiste lors des ventes groupées.



Photo 56 a



Photo 56 b

Photos 56 : Siège de l'ONG NOWEFOR (Lekane, 20/07/2007)

À droite (photo 56 b), on observe deux motos tout-terrain de service et à gauche, des pépinières de plants de bananes-plantains qui sont des exemples de crédits semences aux membres des caisses locales de NOWEFOR (Widikum, Babanki, Fudong).

Planche XVIII: Services non financiers des caisses NOWEFOR



Photo : 57a Exemple de Crédit engrais (sacs d'urée). **Photo : 57b** spécimen de crédit Bicyclettes de transport (Lekane, 22/07/2007)

Les membres bénéficiaires des sacs d'urée (photo 57a) pour améliorer le rendement des ignames (photo 58 a) ou des gingembres (photo 58 b). Les bicyclettes (photo 57b) sont aussi achetées ou offertes à crédit aux membres. C'est pour eux, un moyen de transport personnel (les femmes y transportent aussi bien du bois de chauffe que des bébés) et d'évacuation de leurs produits agricoles des champs vers la maison et les marchés.

Planche XIX : Les projets économiques des membres

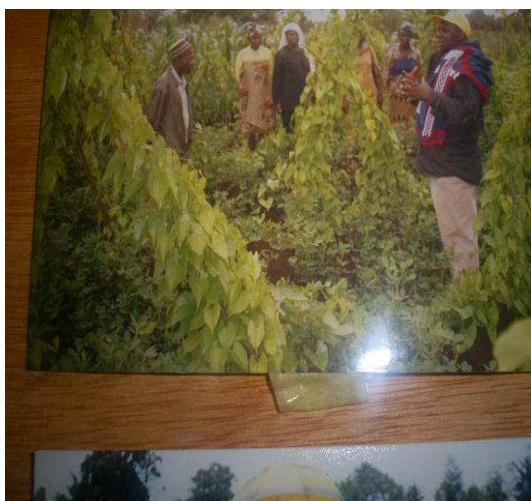


Photo 58a : Projet d'un champ d'igname à Bafut (Nord-ouest, Lekane, 25/07/2007)



Photo 58b : Vente des gingembres au marché de Bali (Nord-ouest)

L'EMF NOWEFOR cultive dans ses pépinières des plants sélectionnés de bananier-plantains (photo 56b), gingembres, piments, ignames, etc et les met à la disposition de ses membres sous forme d'appui et crédit de campagne. Ainsi, en dehors des crédits financiers reçus par les membres, ces derniers reçoivent aussi des intrants agricoles et autres fongicides.

Tous ces supports financiers et matériels n'auraient pas eu d'impact si L'EMF NOWEFOR n'avait pas pensé au volet suivi et accompagnement de ses membres. C'est pourquoi, des ingénieurs agronomes, gestionnaires du micro crédit et organisation paysanne (permanents, volontaires ou stagiaires) oeuvrent auprès des paysans. Du fait de l'éloignement des caisses locales du siège central de NOWEFOR (Bamenda centre), ces moniteurs agricoles s'y rendent grâce aussi bien à bicyclette (57b) qu'à moto (photo 56b).

Au terme de ce chapitre qui nous a permis de mesurer d'une part la performance des produits et des services initiés par des agences MC² et d'autre part d'apprécier les règles de gestion prudentielle au sein du réseau MC². Le réseau des MC² se démarque des autres établissements de microfinance concurrents en ce que ses gestionnaires maîtrisent mieux

les besoins de financement adaptés aux activités économiques ou sociales des populations rurales, de même que les types de garanties offerts par ces populations qui tiennent compte des us et coutumes des villages d'implantation contre l'accès aux différents services de crédits.

On constate tout de même que les villages d'implantation de 79 agences MC² et les mutualistes qui ont eu accès aux services financiers et non financiers pour améliorer leur condition de vie n'auront jamais des résultats linéaires et équivalents. La diversité des trajectoires au sein des sociétés villageoises MC² confirme l'inégalité de l'intervention des agences MC² en faveur de certains mutualistes, de certaines régions et de certains domaines d'activités du monde rural. Ces actions peuvent toujours prêter à équivoque au sein des groupes ou des communautés, raison pour laquelle, les agences MC² pourraient être des instruments de renforcement des inégalités sociales et de division des classes. Cette réalité peut à première vue jeter du discrédit sur les missions et les objectifs nobles que remplissent chaque agence MC² dans son terroir d'implantation. La perception du développement conceptualisée par les MC² diffère d'une aire culturelle à l'autre. Dans l'aire culturelle grassfield par exemple, les populations ont déjà une forte idée non seulement du crédit et du sens de regroupement mais aussi, elles savent que le crédit reçu devrait être remboursé quelque soit la situation économique et sociale du bénéficiaire afin d'assurer sa rotation et le faire profiter à d'autres qui en ont aussi besoin. L'adage populaire dans cette aire culturelle stipule que l'argent issu du crédit ou des tontines ne connaît pas de malheur. C'est pourquoi le modèle de financement MC² s'est le mieux enraciné dans cette aire culturelle et la population tout en l'adoptant s'est aussi mieux adaptée à son mécanisme de gestion et de suivi des projets. Pourtant dans l'aire culturelle Fang-Beti-Bulu, la population n'avait pas l'habitude des tontines. L'imagerie populaire y considèrerait le crédit comme étant une manne tombée du ciel et bien à consommer. Il n'existe pas d'éléments culturels servant de pression sociale en cas de non remboursement de crédit. Les élites urbaines et les moniteurs agricoles ont formaté cette perception du crédit et des impayés chez les populations de cette aire culturelle. La conséquence immédiate y est la création des GIC et surtout la diffusion des agences MC². Au niveau de l'aire culturelle soudano-sahélienne, la religion islamique influence les services du crédit qui sont perçus comme l'élément constitutif de l'intérêt. La perception négative du crédit est l'une des causes de la contre performance de la diffusion des agences MC² dans les régions septentrionales au Cameroun.

Pour résoudre définitivement ces insuffisances en matière d'aménagement de l'espace rural, la puissance publique parce qu'elle en dispose à suffisance des ressources financières et l'expertise technique en ressources humaines nécessaires, doit compléter l'action du réseau des MC² en particulier et des EMF en général. Elle devrait reconnaître aux différentes agences MC² le rôle de structures financières d'utilité publique. Une telle reconnaissance implique un rabatement fiscal et l'octroi des subventions pour réduire les multiples frais de transactions financières qui sont imputés aux clients. Le succès d'une telle initiative passe par la mise à la disposition des laissés-pour-compte des zones rurales défavorisées, des services du crédit, des subventions directes à leurs activités agricoles, pastorales, piscicoles et d'artisanat. Ces subventions permettront aux acteurs des différentes filières d'améliorer leur quotidien et de gagner la bataille pour la souveraineté alimentaire au Cameroun et de l'augmentation de leur pouvoir d'achat. Ce qui suppose aux Pouvoirs publics, par exemple, de subventionner un hectare de maïs (dont le coût réel de production est estimé à 360.000 FCFA) à hauteur de cent quatre-vingt mille (180.000) Francs CFA au paysan lors de la récolte. De même, la puissance publique devrait opérer une réforme agraire efficiente au profit des jeunes, et les inciter à promouvoir enfin une agriculture vivrière et de filière locale ayant une valeur ajoutée certaine. Ces multiples supports financiers ou non et interventions venant des Pouvoirs publics permettront de redonner espoir au métier d'entrepreneurs ruraux et d'élever le pouvoir d'achat de ces derniers. C'est le prix à payer par le gouvernement camerounais pour prétendre corriger sa politique agricole, juguler les pénuries et d'anticiper sur les crises alimentaires, sources de massification de la misère et d'instabilité socio-politique. Il est donc temps que les Pouvoirs publics consacrent effectivement 10% de leur budget annuel au financement et à l'encadrement de l'agriculture comme le prévoit les Objectifs pour le développement du millénaire.

Les différentes agences MC² pourraient donc servir de courroie de transmission ou de canaliser les subventions directes auprès des mutualistes nécessaires qui seront d'ailleurs bien identifiés. La performance tant souhaitée au sein des MC² ne passe t-elle pas par une refondation du concept de microfinance et une redéfinition des produits et services innovants au profit d'une population rurale vulnérable aux aléas naturels et des risques socio-économiques ?

CHAPITRE VIII :

REFONDATION DU CONCEPT DE MICROFINANCE DANS LE PAYSAGE RURAL CAMEROUNAIS

Les enquêtes de terrain montrent que 95% des micro-banques ou mutuelles d'épargne et de crédit implantées dans les zones rurales ont pour activité principale la collecte de l'épargne et moins de 50% d'entre elles offrent des services de micro crédit. Pour compléter la gamme des services et produits non financiers innovants dans les EMF, il est urgent développer les services de sécurité sociale et de mutualisation des risques maladie. Ce chapitre analyse d'abord le rôle dévolu à un établissement de microfinance, ensuite du plaidoyer pour l'introduction de la microfinance et des mutuelles de santé solidaire dans les zones rurales du Cameroun. Il traite enfin des perspectives au plan national et au niveau sous régional des activités des agences MC².

I. RÔLE DEVOLU A UN ETABLISSEMENT DE MICROFINANCE

Le paysage financier en milieu rural du Cameroun est un fourre-tout où on aperçoit de micro-banques, de GIC, des coopératives et des mutuelles d'épargne et de crédit. Malheureusement, on constate dans ce milieu rural, l'emploi abusif du concept de microfinance sans s'en référer aux règlements COBAC (2002).

Les activités financières d'offre de crédit et de collecte d'épargne qui sont effectuées par une micro banque, un GIC, une coopérative ou une mutuelle d'épargne et de crédit au profit de ses clients ne l'érige pas automatiquement en établissement de microfinance, mais en structure de micro crédit. Pour garantir un développement durable dans les paysanneries camerounaises, il y a lieu pour les systèmes de financement décentralisés de réorienter et de multiplier leurs produits et services financiers et surtout non financiers innovants. Ce serait à notre sens, le passage obligé vers la refondation du concept de microfinance en milieu rural au Cameroun. Lequel passage devra tenir compte des avantages et des inconvénients des structures de microfinance comme le montre le tableau 54 ci-dessous.

Tableau 54: Avantages et inconvénients des catégories d'établissements de microfinance

Avantages	Banques	ONG/Tontine	Mutuelles de Crédit
Services de microfinance	Mobilisation d'épargne Fourniture de gestion professionnelle, financière et système d'information de gestion Accès à des fonds commerciaux, liaisons plus importantes avec le système financier pourvu Davantage équipées pour une éventuelle prestation de services, tels que le crédit semence et la micro assurance	Davantage axées sur les aspects sociaux et environnementaux Tradition d'exploitation basée sur le capital social et avec les groupes Expérience dans la fourniture d'appui non financier Intérêt potentiel dans l'apport en participation au capital	Proches des clients/membres Fonds internes facilement accessibles
Portée	Axées sur la durabilité Vaste réseau d'agences (pour les banques)	Davantage de souplesse en faveur du développement Portée élargie, mission d'optimisation de la couverture des communautés défavorisées	Charges d'exploitation peu élevées Capital social
Gouvernance	Règlement et supervision prudentielles des opérations		Propriété de type associatif Démocratiques, participatives
Inconvénients			
Services de microfinance	Axées sur la rentabilité, moindre attention aux objectifs sociaux et environnementaux Procédures de demande de prêt plus formelles, pour la plupart exigeant des garanties	Insuffisance de gestion professionnelle, système d'information de gestion inadéquat	Manque de compétences en gestion financière et système d'information de gestion inadéquat Pratiques et normes souvent sous-développées
Portée	Contraintes croissantes dues à la réglementation prudentielle Réticence à s'engager dans la microfinance, ou à servir les communautaires défavorisées	Contraintes financières au développement (source de financement limitées, dépendance à l'égard des donateurs) Préoccupations quant à la solidité	Portée limitée aux membres Préoccupations quant à la solidité
Gouvernance		Faiblesses possibles en matière de gouvernance et de propriété	Faiblesse de la supervision et de la gouvernance

Source : Enquêtes de terrain, 2008

I.1- ROLE DEVOLU AU RESEAU DES MC²

Dans vingt-et-un villages MC² du réseau, 80% des chefs de ménage dont 350 hommes et 250 femmes affirment consacrer 75 à 80% de leurs revenus à la résolution des problèmes d'alimentation, de santé et de scolarité des enfants. Ce qui nous amène à susciter l'intérêt des mutuelles d'épargne et de crédit ou de micro banques à étendre et à diversifier

leurs activités en direction des produits de sécurité sociale (micro assurance) et de couverture généralisée des risques maladies (mutuelle de santé solidaire).

À cet effet, les EMF indépendants ou en réseau devraient créer au sein de leurs structures, des produits de micro assurance : il s'agit par exemple pour les populations rurales de souscrire auprès desdites micro banques, une assurance-études ou scolaire. C'est un type de contrat de prévoyance et d'épargne destiné aux familles qui désirent apporter un concours financier à leurs enfants pendant leurs études primaires, secondaires et supérieures. La prime annuelle pourrait varier entre 1000 (études primaires), 1500 (études secondaires) et 2500 (études supérieures) francs CFA. Elle serait payable au début de chaque année et en fonction du niveau scolaire de l'enfant. Le contrat pourrait aussi prévoir : le versement au terme du contrat d'une rente. Certaines rentes sont payées pendant un certain nombre d'années au choix du souscripteur. Pour le versement du capital, en cas de décès ou d'invalidité totale du souscripteur, les primes cessent d'être versées mais la micro banque commence le service de la rente. De même, d'autres acteurs et structures privés peuvent parrainer les orphelins et poursuivre le paiement de la prime de cette sécurité sociale. Le parrain d'un enfant, peut être une personne physique ou morale, une ONG charitable, une administration, ou une collectivité territoriale décentralisée.

En ce qui concerne la généralisation des risques maladies dans les campagnes, l'EMF devrait créer en son sein, une mutuelle de santé solidaire (alimentée par la caisse d'assurance maladie) comme nous l'avons observé dans les agences MC² de Doumbouo, de Zamengoé et de Melong. À défaut, l'EMF peut signer un contrat de prise en charge des soins de ses mutualistes avec des centres de santé/hospitaliers privés ou publics. Dès lors, l'établissement de microfinance se charge de collecter les primes d'assurance maladie de ses mutualistes et de les reverser à son partenaire qui en assure les prestations de services de soins. Etant donné le caractère social et économique que revêt l'activité d'une mutuelle de santé en zone rurale, il y a lieu de fixer le montant des primes maladies annuelles à partir de 12.500 francs CFA environ par mutualiste pour les maladies récurrentes à l'instar du paludisme.

Les structures financières qui vont initier des produits et services autres que financiers au rang desquels la micro assurance, la mutuelle de santé solidaire, l'ingénierie financière, la formation en technique de production animale et végétale et le suivi-accompagnement des projets des clients pourraient désormais mériter la dénomination d'établissements de microfinance (EMF). Au vu de ce qui précède, seule la réorientation

des missions des structures de microfinance pourrait favoriser le mieux-être des populations et réduire le poids de la pauvreté en milieu rural.

La refondation du concept de microfinance et la mise en service de tous ses produits et services suscités seraient capables de changer les conditions de vie des populations en terme d'amélioration des conditions de santé, d'éducation et de l'habitat, et la satisfaction des exigences de sécurité sociale en zone rurale au Cameroun. Le plaidoyer d'une adaptation des produits et services non financiers à toutes les structures de microfinance pourrait influencer positivement le développement durable des campagnes camerounaises. L'innovation-diffusion des produits et services microfinanciers et leur réappropriation dans les campagnes camerounaises se conjuguaient désormais en trois lettres, autour du modèle des 3 M.

Le développement rural serait possible dans les campagnes du Cameroun si et seulement si au service de micro crédit et épargne offert aux clients, les EMF y associaient le suivi-accompagnement dans les activités financées, les services de micro assurance pour sécuriser les producteurs et leurs activités contre les aléas climatiques et la fluctuation des marchés. De même, ces établissements de microfinance se doivent de transférer de fonds venant de l'élite urbaine et des fils de la diaspora et devraient créer des Mutuelles de santé solidaire afin de garantir la qualité et le coût des soins de leurs clients. Grâce aux trois services offerts par les EMF telsque démontrée par la figure 39 ci-dessous, les populations des villages du Cameroun pourraient désormais bénéficier d'une gamme variée des commodités et services de base.

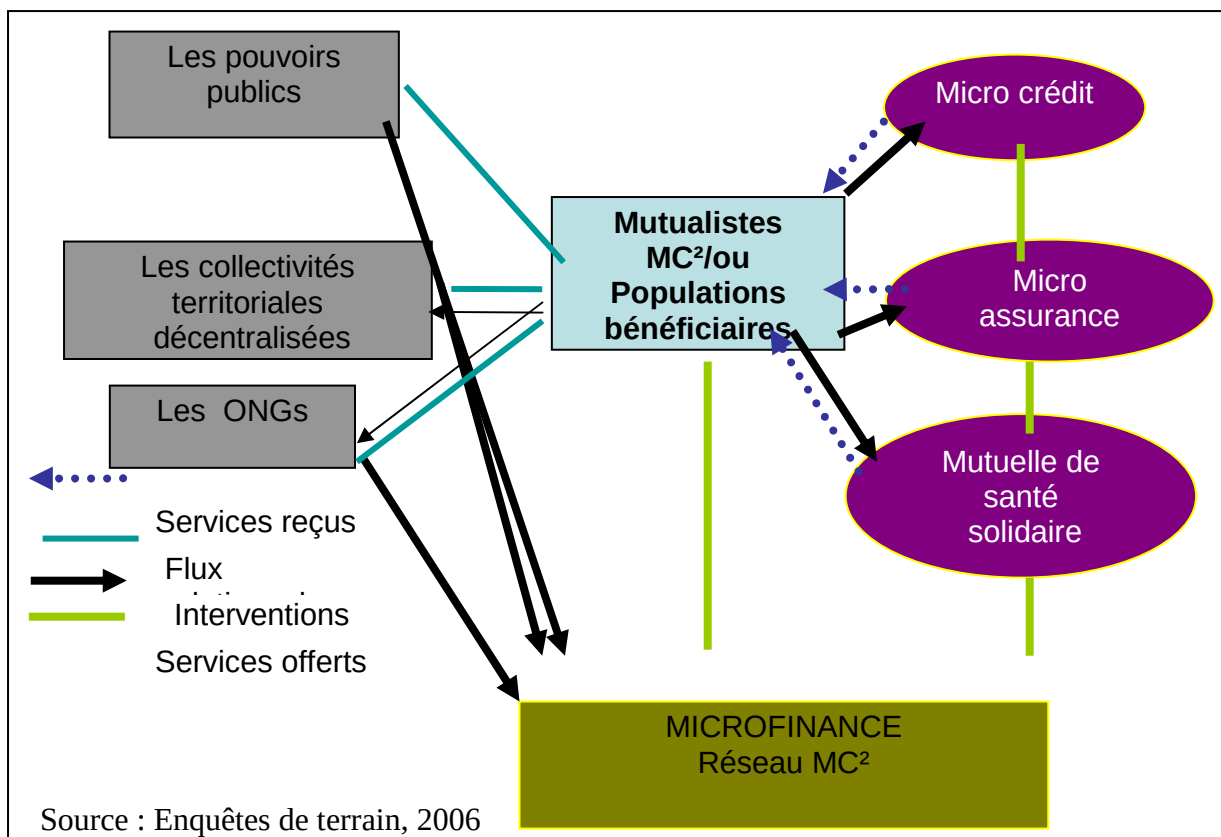


Fig. 39: Cadre opérationnel du modèle des 3 M

La figure 39 décrit le cadre opérationnel du modèle des 3M. On s'aperçoit que les différents services offerts (micro crédit, épargne, assurance maladie ou étude) et autres interventions (frais de formation, coût de transaction financière) reçus par les mutualistes sont supportés financièrement par les ONG, les collectivités territoriales décentralisées, les Pouvoirs publics, les différentes élites et les systèmes financiers décentralisés. Désormais, les problèmes de maladies et scolarisation des enfants n'amputeront plus les revenus des ménages et les crédits offerts par les MC² de 80%. Il est évident que le surplus de ressources financières sera investi ou réinvesti dans les activités génératrices de revenus, ou à l'amélioration de l'habitat, de l'alimentation, à l'achat des biens d'équipement et de consommation courante.

II. PLAIDOYER POUR L'INTRODUCTION DE LA MICRO ASSURANCE ET DES MUTUELLES DE SANTÉ SOLIDAIRE DANS LES ZONES RURALES DU CAMEROUN

Les cris de détresse lancés par des populations vulnérables à l'endroit des acteurs privés et des puissances publiques afin qu'ils améliorent leur mieux-être témoignent de la massification de la misère dans les zones rurales au Cameroun. Les maladies récurrentes telles que le paludisme, la fièvre jaune, les maladies hydriques absorbent près de 70% des ressources financières des ruraux et les 30% restantes sont englouties dans l'alimentation, l'investissement, les tontines et les autres impôts sociaux (funérailles, deuil, naissance...). Les enquêtes de terrain réalisées auprès des mutualistes du réseau des MC² confirment que plus de 75% de leurs revenus sont prioritairement destinés à résoudre les problèmes de santé.

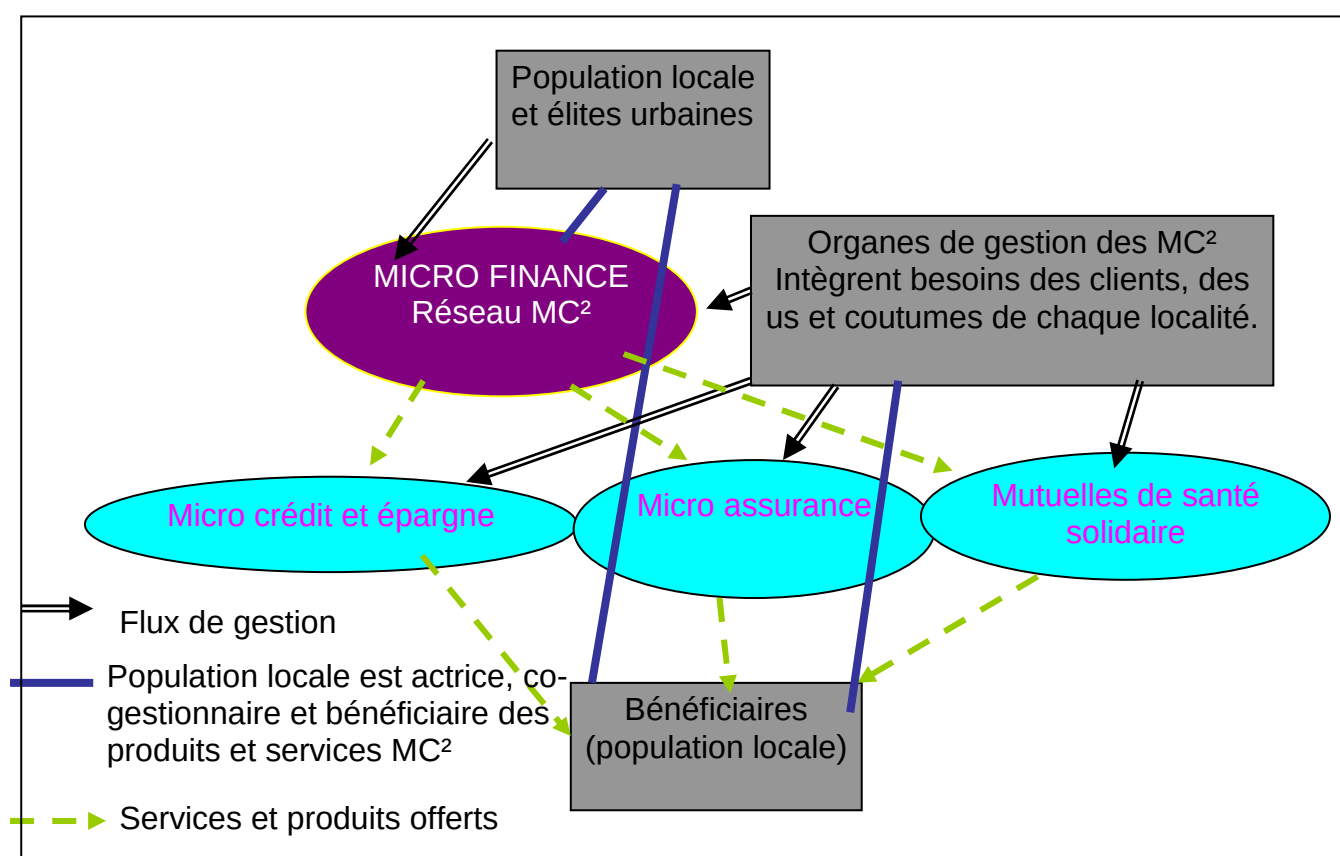
Les mêmes mutualistes affirment avoir reçu du crédit des MC² pour financer à l'origine des projets économiques, mais ledit crédit a plutôt servi à sauver la vie d'un proche si ce n'est leur propre vie. Ce genre de détournement de l'objet du crédit enferme le mutualiste dans une situation d'endettement et pire encore dans une extrême pauvreté. Pendant ce temps, les MC² revoient à la hausse le montant ou le volume des impayés du porte feuille de crédit, d'où un réel déséquilibre aussi bien sur les prochaines dotations de crédit que du nombre des futurs bénéficiaires desdits crédits. En tout état de cause, la performance des établissements de microfinance ne peut s'en trouver que compromise du fait des impayés.

Pour renforcer la performance des activités des EMF en zones rurales, ces EMF doivent intégrer en plus des produits et services financiers, la composante micro assurance et la création des mutuelles de santé solidaire. Ces deux produits et services non financiers permettront à chaque mutualiste d'avoir dans son EMF, le service de prévoyance ou de couverture sociale pour mieux d'assurer les frais liés aux risques maladies. Le séminaire organisé par le Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale du 1^{er} au 2 février 2006 au palais de congrès de Yaoundé et les résolutions qui en découlaient sont à notre sens édifiants.

L'efficacité de l'EMF dans les villages camerounais passe par une synergie entre l'épargne et le crédit d'une part, les formes traditionnelles d'assurance et prévoyance (micro assurance) d'autre part. La résultante est la prise en charge des soins par des mutuelles de santé solidaire. De ce point de vue, la règle des 3M qui met en commun les services de

micro crédit et d'épargne, de micro assurance et des mutuelles de santé solidaire. Cette approche de développement basé sur le modèle des 3M serait pratique et plus efficace dans la lutte contre la précarité, l'exclusion financière et sociale dans les campagnes camerounaises.

Au demeurant, il pourrait donc se développer au sein des couches vulnérables, une véritable sécurité sociale. C'est pourquoi, dans la création d'un EMF en zone rurale, les promoteurs pourraient désormais expérimenter le modèle de la règle des 3M. Ainsi, la victoire sur la pauvreté en milieu rurale à travers les EMF serait possible si au service du Micro crédit et de l'épargne, sont associés les produits et services non financiers de Micro assurance et des Mutuelles de santé solidaire, d'où VP= 3M. La règle des 3M serait donc un modèle de développement intégrateur et participatif. La figure 40 simule l'apport des principaux flux de services et produits offerts et ceux de gestion au profit des populations bénéficiaires, actrices et co-gestionnaires de ces structures de prise en charge.



Source : production de l'auteur, 2008

Fig. 40: Modèle des 3M

DR=MCE+MA+MS² : **DR**= Développement Rural, **MCE**= Micro crédit et Epargne, **MA**= Micro Assurance, **MS²** = Mutuelle de Santé Solidaire.

L'offre à la fois de trois composantes des produits et services par un EMF (micro crédit et épargne, micro assurance et mutuelles de santé solidaire) aux clients ou à la population locale entraînerait forcément une amélioration substantielle de leur bien-être et de leur vécu quotidien. La satisfaction des besoins de crédit et d'épargne, de sécurité sociale susciterait surtout une augmentation du pouvoir d'achat des bénéficiaires car 70% de leurs charges seraient désormais allégées et assurées par la micro assurance et les mutuelles de santé solidaire. Le réseau des MC² se doit de s'approprier ce modèle de développement participatif et intégrateur pour assurer le mieux-être et une croissance soutenable des populations rurales de ses zones d'implantation.

Finalement, les ruraux pourront éviter un type avilissant de micro-crédit qui est source d'endettement ou de surendettement. L'exclusion financière devrait céder la place à la finance inclusive, qui est créatrice de richesse et de mieux-être au sein des couches vulnérables en zones rurales.

II.1- STRATEGIES DE COLLECTE ET DE GENERALISATION DE LA SECURITE SOCIALE EN MILIEU RURAL CAMEROUNAIS

Les produits et services financiers et non financiers innovants des structures de microfinance peuvent transformer la vie dans les paysanneries du Cameroun, à condition que les puissances publiques et les collectivités territoriales décentralisées jouent leur rôle de régulateur et apportent la subvention nécessaire à l'activité de microfinance. Le soutien de l'activité microfinancière se ferait à trois niveaux : d'abord au niveau des puissances publiques, elles doivent veiller au respect strict de l'application de la réglementation en vigueur en ce qui concerne les modalités de création et d'exercice de l'activité de microfinance. À ce sujet, l'assainissement du secteur microfinancier devrait dorénavant tenir compte de la règle des 3M. Ensuite, elles doivent supporter des coûts de transaction financière entre les structures de microfinance, les mutuelles de santé solidaire et leurs clients, en simplifiant les procédures et les taxes liées à leur fonctionnement. Les puissances publiques devraient opérer un abattement fiscal au profit des EMF qui sont reconnus d'utilité publique. Enfin, ces puissances publiques devraient accorder des subventions directes aux activités agricoles dans les campagnes camerounaises en utilisant les circuits financiers des systèmes de financement décentralisé, qui sont proches des populations cibles.

Pour l'ouverture d'un compte de sécurité sociale, il faudrait s'assurer le paiement systématique de risques maladies et autres risques agricoles. L'EMF pourrait prélever 10% du montant total des subventions directes accordées aux ruraux. À propos des subventions, une étude menée en 2006 par l'association citoyenne de défense des intérêts collectifs (ACDIC) démontre la pertinence et la faisabilité d'une telle initiative par le Ministère de l'Agriculture et du Développement rural. Cette étude propose aux pouvoirs publics par exemple (pour la reconnaissance des efforts fournis par les agriculteurs en ce qui concerne la souveraineté alimentaire au Cameroun) de verser une subvention de 180.000 francs CFA à un agriculteur qui a cultivé et récolté un hectare de maïs (le coût réel de production d'un hectare de maïs est de 360.000 francs CFA). Dans ce cas, la prime d'assurance risque maladie ou risque agricole de 18000 FCFA est directement prélevée par les gestionnaires du volet micro assurance.

Au vu de graves menaces que fait peser le changement climatique sur le secteur agricole, il serait intéressant pour les structures de micro assurance d'inventer une prime sur l'assurance climatique. Ainsi, le processus de mise en œuvre de l'assurance climatique pour la gestion des risques liés au changement climatique se pose avec acuité dans le secteur de l'agriculture au Cameroun. Cette assurance devrait être une solution innovante en émergence pour la gestion climatique. Pour garantir une agriculture durable, ce type d'assurance permettrait aux promoteurs de projets agricoles de se protéger des risques en achetant ou en souscrivant un contrat d'assurance auprès des structures agréées (tontine, GIC, commune, EMF). Ces promoteurs pourraient ainsi se relever en cas de catastrophe climatique : vents violents, sécheresse, inondation, glissement de terrain...

Alors que l'assurance classique procède à une indemnisation des autres sinistres sur la base d'une évaluation des dommages subis, le produit « assurance climatique » serait basé sur un indice, l'assureur indemniserait dès lors qu'un certain seuil qui correspondrait à l'indice prédéfini (cumul pluviométrique, variation de température, vitesse de vents) serait atteint. L'assurance climatique présenterait des coûts administratifs et de transaction relativement moins importants. C'est ce qui la rendrait potentiellement accessible aux populations à faible revenu (notamment les populations rurales des zones à risque), et viable pour l'industrie de la micro assurance.

Pour les populations à faible revenu et pour l'industrie de la micro assurance, ce contrat d'assurance présenterait divers avantages : prime d'assurance accessible ; rapidité de paiement des indemnités à travers les canaux de la tontine, des GIC et des EMF; objectivité de la base d'indemnisation (la valeur de l'indice serait vérifiable par toutes les

parties concernées) ; diversité de la clientèle potentielle : agriculteurs, EMF, fournisseurs d'intrants, Régions ou collectivités territoriales décentralisées ; la réduction des risques moraux pour ne citer que ceux-là.

Les chercheurs et les acteurs du secteur de la micro assurance et de la microfinance devraient réfléchir sur les opportunités et les défis liés à l'assurance climatique pour le secteur agricole. Les solutions ainsi trouvées devraient tenir compte des difficultés climatiques, économiques et des réalités culturelles des villages camerounais. A cet effet, ils travailleraient à vulgariser ce produit d' « assurance climatique » auprès de toutes les parties concernées, particulièrement auprès des populations rurales, promoteurs de projets agricoles, des collectivités territoriales décentralisées, des EMF, des GIC ; et à développer les capacités scientifique et technologique, endogènes nécessaires à son déploiement maîtrisé et contrôlé au bénéfice desdites parties. Finalement les vents violents, les sécheresses, les inondations qui sont autant de phénomènes climatiques ne remettraient plus en cause les efforts des braves promoteurs de projets agricoles en ce sens que, désormais l'assurance climatique permettrait de gérer ces risques.

Au niveau des collectivités décentralisées, on pourrait prélever aussi 10% de prime de risque maladie, de vol ou d'incendie dans le paiement de l'impôt libératoire auprès des contribuables. Cette quote-part devrait alimenter le compte de sécurité sociale de ces derniers. Cela suppose une maîtrise de la cartographie des contribuables dans la commune, le village ou la chefferie. Dès lors, on tiendrait compte de l'effectif des contribuables, du site d'exercice de l'activité, de la situation du contribuable, de leur sexe, du type d'activité menée (surtout activité informelle). Le conseil municipal devrait sécuriser ces fonds auprès d'une institution de microfinance de son choix. Il pourrait aussi au cas où il y a plusieurs centres hospitaliers, porter le choix sur celui avec lequel il signerait un contrat de prestation de service de soins pour ses assurés.

Pour respecter le principe de bonne gouvernance, le Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale devrait mettre sur pied une commission de gestion tripartite composée de neuf membres dont deux représentants de chaque collectivité territoriale décentralisée, un représentant de la chefferie traditionnelle, trois représentants des assurés ou des syndicats d'assurés, un représentant de l'EMF, un représentant de la micro assurance et un représentant du centre hospitalier ou mutuelle de santé solidaire. Ce comité de gestion ainsi constitué, devrait bien gérer les fonds collectés et s'assurer de la qualité et de l'effectivité des prestations sollicitées auprès des partenaires agréés (micro banque, micro assurance et

centre hospitalier ou mutuelle de santé solidaire). A part le remboursement des frais de transport, aucun membre dans ce comité ne devrait réclamer le paiement d'un salaire.

Au niveau des tontines et des GIC, les primes d'assurance dite « *banque secours* » de leurs adhérents doivent être collectées par les trésoriers et les commissaires aux comptes de chaque tontine. Lesquelles primes seront reversées auprès des établissements de micro-finance afin d'accroître le nombre de ruraux dans le circuit de sécurité sociale. Afin de mieux intéresser les ruraux à ce modèle de sécurité sociale, il y a lieu d'innover en introduisant des prestations d'assurance liées à l'industrie du deuil. Il s'agit des primes liées à l'organisation des obsèques, de funérailles, bref des primes d'assurance pour les manifestations culturelles et coutumières. Ces activités sont à l'origine de 90% d'adhésion des paysans dans les tontines d'une part et englobent près de 80% de leurs économies. Du moment où tous les aspects de la vie sociale et économique des populations vulnérables sont pris en compte, le projet de généralisation des risques maladies et de sécurité sociale pour tous en gestation au Cameroun pourrait avoir le succès excompté surtout en milieu rural. La figure ci-dessous trace les schémas et détermine les stratégies de collecte et de reversement des primes d'assurance.

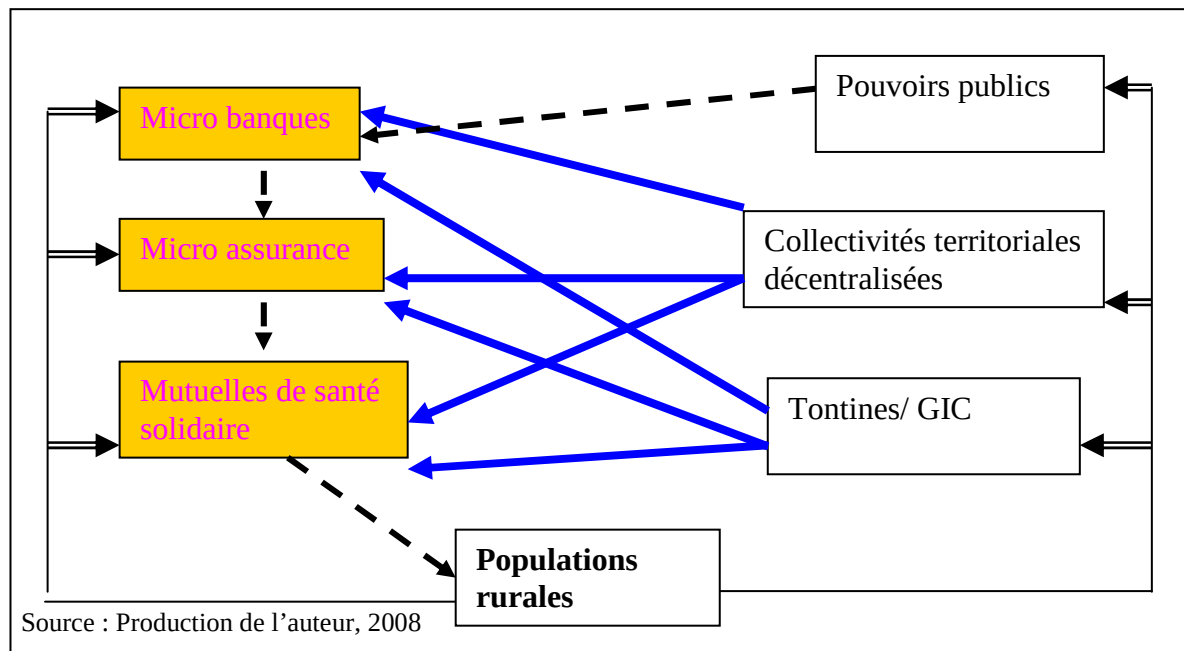


Fig. 41: schéma de stratégie opérationnelle de la sécurité sociale en milieu rural

- ➤ Flux de collecte issu de subventions directes
- ➡ Flux de collecte né du partenariat
- == ➡ Flux de reversement des primes d'assurance

La refondation des produits et services de la microfinance dans les villages du Cameroun passe par la vulgarisation des produits et services non financiers, à l'instar de la micro assurance et des mutuelles de santé solidaire. Ils sont à même de réduire la misère et la vulnérabilité des ruraux face aux maladies récurrentes et autres lourds impôts sociaux. Ainsi, le développement rural sera plus efficient lorsque les ruraux pourront simultanément bénéficier des services financiers et non financiers des établissements de microfinance (Micro-crédit/épargne, suivi-accompagnement, Micro assurance et Mutuelle de santé solidaire). Dès lors le modèle des 3M serait un outil de conception et de redéfinition du développement rural au Cameroun.

Il se dégage finalement que les stratégies efficaces développées pour la généralisation de la sécurité sociale et de la collecte des primes d'assurance auprès des ruraux passent d'abord par la volonté politique de la puissance publique à jouer son rôle de gendarme et de régulateur. Les pouvoirs publics devraient aussi créer un fonds d'équité ou de garantie pour supporter certains coûts de transaction financière et subventionner les activités des acteurs ruraux.

Quant aux collectivités territoriales décentralisées, elles devraient élargir le nombre d'assurés sociaux dans leur territoire de compétence en fonction de l'implication et de la contribution de chaque assuré dans les activités économiques et sociales. Les fiches de contribuable feraient foi et garantiraient la qualité d'assurés sociaux. Ces collectivités territoriales décentralisées pourraient signer des contrats de collecte, de sécurisation des fonds et de prestations des soins avec des partenaires des EMF et de micro assurance et de santé agréés. Enfin, les Pouvoirs publics devraient aménager et rendre opérationnel un cadre juridique et contraignant à tout opérateur exerçant dans le domaine de la microfinance. Les implications de ce cadre juridique devraient contraindre les tontines et les GIC à drainer et à reverser les diverses primes d'assurance de leurs membres auprès des structures reconnues et habilitées à offrir les prestations de sécurité sociale. Les enquêtes de terrain menées auprès des 200 associations à but social et 75 autres à but économique indiquent que 98% des ruraux adhèrent aux tontines pour y trouver la sécurité sociale. C'est la raison pour laquelle ces adhérents paient en premier leur prime de banque secours. Si le modèle des 3M est adopté par tout le réseau des MC², il y aurait sûrement une nette amélioration sur la performance de leurs activités et par conséquent sur les services rendus aux clients. Ce qui pourrait subodorer de bien meilleures perspectives d'activités au Cameroun et dans la sous région en ce qui concerne les agences MC².

III- LES PERSPECTIVES DES ACTIVITÉS DES MC² CAMEROUN

Tant que les différentes communautés rurales du Cameroun solliciteront la création des agences MC², les différents partenaires du réseau MC² continueront de leur apporter du soutien technique afin d'appuyer la vulgarisation et la diffusion de leurs produits et services financiers et non financiers auprès des mutualistes. C'est pourquoi, chaque agence MC² s'est projetée résolument vers la démocratisation de l'offre de crédit dans sa zone d'implantation afin de réduire l'exclusion financière. Les agences MC² ambitionneront d'occuper continuellement l'espace national et sous régional au regard de nombreuses sollicitudes financières exprimées par des populations nécessiteuses.

III.1 - AU PLAN NATIONAL

Au niveau du territoire camerounais, tant que les besoins des ruraux en demande de crédit et de sécurisation de leurs avoirs financiers ne seront pas satisfaits, les activités des agences et caisses MC² suivront un chronogramme bien ambitieux. L'exécution desdites activités par les organes de gestion des différentes agences et caisses MC² respecteront une programmation à court, moyen et long terme.

III.1.1- À court terme

Compte tenu du rôle d'éveil de conscience et de promoteurs de projets joués par les élites au sein des comités de développement des villages, Il s'agira pour ces élites extérieures et intérieures de chaque village de poursuivre la sensibilisation des populations locales sur les bienfaits des produits et services financiers et non financiers de leur MC², si elle est créée. Cette tâche incombera surtout au secrétariat exécutif et au conseil d'administration de chaque MC² dont le contact avec les mutualistes et les potentiels mutualistes est plus régulier. Ici l'approche participative incitera les populations des différentes sociétés villageoises à mieux s'intéresser aux activités de leur MC². Cette action consistera à renforcer le montant de l'épargne par mois, à rembourser les crédits reçus, bref à participer à la vie communautaire.

Le réseau des MC² devra continuer de financer les multiples projets économiques et sociaux en direction du milieu rural car les agences MC² reçoivent des dons et des subventions supplémentaires venant des différents programmes et projets agro pastoraux

initiés par certains départements ministériels et des bailleurs de fonds. A cet égard, ce surplus financier sera un signe d'accroissement de possibilités d'offre de crédit (augmentation du portefeuille de crédit) en direction des promoteurs de projets. En ce qui concerne la réflexion sur les coûts d'opération financière, les agences MC² qui bénéficieront des subventions extérieures (argent froid) pourront augmenter le taux d'intérêt de rémunération annuelle de l'épargne de 1,5% à 3%. Cette valorisation du taux de l'épargne stimulera et attirera de nouveaux dépôts d'une part et le paiement de ces intérêts en fin d'année permettra aux bénéficiaires de se constituer un nouveau capital et partant pourra accroître leur pouvoir d'achat d'autre part. L'implication du réseau des MC² aux cotés des Pouvoirs publics et des bailleurs de fonds dans les différents projets de développement devra faire baisser de façon drastique le taux d'intérêt annuel du crédit à un taux plus soutenable et adapté aux projets agro pastoraux des bénéficiaires (de 15% à 8%). Par contre, certaines voix dissonantes (en l'occurrence celles de la microfinance islamique ou alternative) s'élèvent pour dénoncer la pratique de l'intérêt « riba » ou de l'usure dans les services de micro crédit et prônent purement et simplement leur suppression.

III.1.2- À moyen terme

L'Afriland first-Bank devra aider le réseau MC² à mettre sur pied un système interne de chèque sécurisé commun MC², afin de faciliter les transactions entre mutualistes partenaires d'une part et entre les MC² d'autre part. Il est nécessaire pour le réseau des MC² aujourd'hui d'établir une connexion téléphonique et informatique (réseau d'ordinateur inter-connecté) entre toutes les agences MC² pour faciliter le traitement des informations, des transactions financières entre elles dans un premier temps, les agences MC² et les mutualistes dans un second temps. De même, le réseau des MC² devrait adopter le système de « *Tom-Carte* » qui est un terminal électronique portable de paiement. Le rôle des agences MC² consistera à fournir des cartes ou porte-monnaies électroniques aux mutualistes afin de faciliter l'offre de service financier et de valider leurs transactions, même en cas d'absence ou de coupure d'énergie électrique. Les mêmes services peuvent être envisagés à travers les téléphones portables, cela en partenariat avec les opérateurs du mobile, les opérateurs de transfert d'argent et les différentes agences ou caisses MC² (c'est déjà chose faite entre l'agence MC² de Bamena et la société Express Union). Ce qui permettra aux mutualistes et non mutualistes d'opérer leurs transferts d'argent et éviter un transport physique de fonds, au risque de se faire braquer par des bandits de grands chemins (coupeurs de route du Grand -nord, Est, Ouest, Centre). Pour stimuler la compétitivité du

réseau des MC² en ce qui concerne le service transfert d'argent, un mutualiste pourrait désormais payer 250 Francs CFA pour transférer 10.000 Francs CFA et un non mutualiste 400 Francs CFA pour le même montant (contrairement à d'autres structures de transfert de fonds dont le prix minimum est de 500 Francs CFA pour transférer 10.000 Francs CFA).

Egalement, le réseau des MC² devra disposer d'une base de données actualisée (prix et quantité) en ce qui concerne les produits agricoles, d'élevage, de pêche et des productions artisanales. Ces informations disponibles au sein d'une centrale d'informations du réseau MC² permettront aux mutualistes de chercher des débouchés, négocier les ventes en groupe de leurs produits agricoles auprès des partenaires nationaux et sous régionaux. En outre, la transaction entre mutualistes (vendeurs et acheteurs) pourrait être facilitée par leurs MC² respectives qui se chargeront d'équilibrer les comptes desdits partenaires. Ces achats peuvent aussi se faire par l'intermédiaire des chèques communs aux agences MC². Pour éviter les pertes des différents produits suite aux invendues en période de surproduction, les agences MC² devront multiplier la construction des entrepôts et des chambres froides afin de collecter et stocker les produits maraîchers et les autres produits périssables.

III.1.3- À long terme

Au rythme accéléré de création des EMF dans les villages, le réseau des MC² devra réinventer des produits et services financiers et non financiers plus innovants capables d'intéresser toutes les couches rurales du Cameroun. Ce qui étendra à terme le réseau MC² à travers les trois cent trente six communes du Cameroun. A défaut de l'extension du réseau des MC², certaines élites des villages ne bénéficiant pas des agences MC² devront se rapprocher de l'ONG ADAF afin d'obtenir au moins l'accord de création d'une succursale ou d'une caisse rurale de développement.

De nombreux besoins insatisfaits des mutualistes rappellera aux gestionnaires des MC² de mettre l'accent sur la quatrième phase du développement du réseau des MC² avec le financement des projets communautaires à l'instar de : la construction des ponts, l'entretien des pistes rurales, l'aménagement des points d'eau potable, des constructions et équipement des mutuelles de santé solidaire, l'augmentation du volume et du nombre des bourses aux élèves de la zone d'implantation, des équipements éducatifs et sanitaires.

III.2- AU NIVEAU DE LA SOUS RÉGION

Le réseau MC² du Cameroun devra étendre ses relations au réseau frère de la Guinée Equatoriale, tant dans les relations commerciales que dans les échanges de services car l'intégration sous régionale pourra s'intensifier par ce canal. Ainsi, l'Afriland First-Bank qui est leur organe faîtier pourrait jouer le rôle de facilitateur et de transfert de fonds entre les différents partenaires des deux réseaux des MC².

A titre d'illustration, un mutualiste du réseau des MC² du Cameroun dans le cadre de ses activités commerciales (grossiste de vin de table) devra se rendre à Malabo (capitale de la Guinée Equatoriale) ou à Kye-ossi (frontière Cameroun, Gabon et Guinée Equatoriale) avec cependant des liquidités sur lui afin d'acheter sa marchandise. Ce dernier est exposé aux vols et agressions pourtant, les moyens de sécurisation les plus sûrs existent : la transaction entre les deux réseaux d'une part et le transfert de fonds entre l'organe faîtier et le réseau des MC² sollicité d'autre part. Dans le cas échéant, on observera en circulation moins de fonds physiques dans les poches des commerçants le long des grands axes routiers et commerciaux de la sous région CEMAC. Ce qui pourra certainement diminuer l'ampleur des « *coupeurs de route* ».

En tout état de cause, les deux réseaux des MC² du Cameroun et de Guinée Equatoriale devront développer des services de commercialisation et de distribution des produits entre mutualiste sans que ceux-ci ne se déplacent. Evidemment, relier les zones ou régions productrices à celles dites consommatrices, est le credo des gestionnaires des agences MC² car l'objectif est d'éviter la faillite des mutualistes et par ricochet celle de ces réseaux MC².

Que ce soit au plan national ou sous régional, le réseau des MC² expérimentera des produits et services plus innovants pour faire face à la rude concurrence surtout face à une clientèle de plus en plus exigeante et dans un marché de plus en plus étroit. En opérationnalisant le modèle des 3M, le réseau MC² sera capable de multiplier par trois les emplois nouveaux en faveur des jeunes dans les zones rurales du Cameroun. L'informatisation du réseau des MC² permettrait de sécuriser les avoirs financiers dans l'optique d'une bonne lisibilité dans la gestion comptable, d'éviter les erreurs de calcul grâce aux logiciels appropriés, de faciliter la rapidité dans l'exécution de certaines tâches (donner la position des mutualistes) et d'éviter les pertes de temps. Ainsi, chaque mutualiste peut s'il en fait la demande, recevoir un historique de sa situation financière au niveau de sa MC².

Dans le respect des règles de bonne gouvernance au sein du réseau des MC², chaque mutualiste recevra à la fin de chaque exercice budgétaire, une situation détaillée du plan de gestion, de la situation financière de l'agence MC² et du plan de gestion de l'année prochaine ainsi que ses perspectives. L'apport financier et technique du réseau des MC² dans les différents secteurs d'activités, concourt à influencer positivement le niveau de vie des populations rurales. Aussi, grâce à ses atouts indéniables, le réseau des mutuelles communautaires de croissance conforte son idée de plaque tournante non négligeable en ce qui concerne le financement des activités économiques dans les campagnes camerounaises.

L'action microfinancière du réseau des MC² est viable et pourra continuer à être efficiente. Mais la durabilité de cette efficience dans le temps et l'espace passera par une augmentation considérable de son volume d'activité. La maîtrise des coûts d'opération financière doit être l'un des objectifs futurs. La baisse de coûts des matières premières et fournitures consommées qui se situe aujourd'hui en moyenne à 29,07% du coût total et à 25,25% du revenu total des agences MC² est un objectif immédiat à envisager.

Les frais payés pour les interventions des partenaires stratégiques internes (ADAF et Afriland First-Bank) pourront être réaménagés voire totalement supprimés car ces frais constituent des charges énormes supplémentaires pour les agences MC². Ces frais perçus parce qu'ils ne sont pas vitaux pour ses partenaires internes, devront être réorientés et injectés dans les lignes de crédits productifs pour accroître le nombre des mutualistes bénéficiaires. L'objectif est d'améliorer leurs activités ainsi que le quotidien de leur famille et de leur communauté.

En matière de produit, il est important que les agences MC² puissent accroître leurs produits de placement en augmentant l'offre de crédit comme le confirme l'analyse économétrique (Djeudja, 2005). Il est courant dans le domaine de la microfinance de justifier une trésorerie abondante par le souci d'entretenir en permanence leur capacité à faire face aux retraits des déposants, mais nous pensons que le réseau MC² dispose des capacités de refinancement offertes par l'Afriland First-Bank (MIT FUND), ses autres partenaires extérieurs (GASTBY, Plan International...).

Par conséquent, maintenir une trésorerie abondante est source et facteur d'une non efficience et de freinage de la croissance et de la pérennité. Ce type de trésorerie n'est pas nécessaire dès lors qu'une bonne politique de remboursement de crédit est mise sur pied (synergie avec d'autres structures et compétences dans le suivi et l'accompagnement est souhaitée). La gestion de la trésorerie est sans aucun doute plus sûre, mais elle est moins rentable alors que la distribution du crédit est plus risquée (en l'absence d'une structure de

prise en charge ou de partage des risques) mais génératrice de surplus financier beaucoup plus consistant.

Finalement, en ce qui concerne les produits et profits divers, leur réalisation est trop aléatoire et dépend des situations économiques que les agences MC² ne maîtrisent pas d'où l'urgence de la création par les pouvoirs publics des structures de sécurisation ou de partage des risques maladies et agricoles. Cette situation de non maîtrise des événements constitue l'une des causes de fluctuations en dents de scie des résultats. La meilleure stratégie pour une croissance constante des bénéfices des agences MC² est l'augmentation de la valeur des produits de placement et de leur diversification.

CONCLUSION TROISIEME PARTIE

Au terme de l'analyse de la troisième partie qui a concerné la finalité des initiatives MC² Cameroun, nous pouvons établir un bilan en trois points : le premier point a fait état de ce que les agences MC² continuent leur expansion et leur diffusion dans les villages du Cameroun. Elles ont de ce fait amélioré leurs différents services financiers et non financiers en élargissant les services de micro assurance et de mutuelle de santé solidaire au service traditionnel de micro crédit et d'épargne. Le deuxième point a montré que l'analyse de l'efficacité du réseau a permis d'expliquer la performance des agences MC² à partir de leur système de sécurisation qui a pu accepté certains objets d'art (sélectionnés dans le riche patrimoine culturel de chaque zone d'implantation) en garantie contre l'offre de crédit. Le troisième point a analysé le traitement des comptes d'exploitation des mutualistes et a permis de retracer les trajectoires d'accumulation afin de mieux apprécier le rôle du crédit, du conseil à l'exploitation familiale, de la formation, de la vulgarisation et de l'organisation des ventes groupées au profit de l'amélioration des revenus des mutualistes. C'est ainsi que le financement des projets leaders et la promotion des projets connexes ont favorisé l'émergence d'une nouvelle classe de mutualistes riches et/ou autonomes (les jeunes et les femmes). Finalement il est clair que l'accès ou non des promoteurs de projets au crédit MC², le montant accordé à ces projets et la bonne exécution ou non des projets économiques ont favorisé le renforcement des inégalités sociales dans les villages MC².

CONCLUSION GENERALE

Les villages camerounais au cours des deux dernières décennies ont subi de plein fouet les affres de la crise économique et financière. Cette situation s'est empirée depuis 1994 avec la chute drastique des prix des produits de rente qui offraient plus de 60% des revenus aux populations des zones rurales. La dévaluation du franc CFA a par ailleurs entraîné l'augmentation des prix des intrants agricoles et des biens de consommation de première nécessité. C'est pour faire face à la misère dans les campagnes camerounaises et relever le défi de la lutte pour le développement que les promoteurs privés en collaboration avec l'élite urbaine, traditionnelle et les populations locales vont s'attacher les services des établissements de microfinance.

L'état des lieux de la pauvreté a suscité la prise de conscience chez les promoteurs de microfinance afin de limiter l'exclusion financière dans les campagnes du Cameroun grâce aux stratégies du développement participatif. Les établissements de microfinance font désormais face à la problématique du développement durable dans les campagnes camerounaises. L'une des solutions au problème de l'exclusion financière est envisagée avec le concours des institutions de microfinance parmi lesquelles le réseau des agences MC². Il a favorisé les mutations socio-économiques et spatiales des villages de son implantation.

Les agences MC² dans leur structure et leur fonctionnement tiennent compte de la flexibilité qui est un critère de performance et d'adaptabilité des systèmes financiers décentralisés. Ce critère adapte les besoins des mutualistes et aux réalités locales. Les différents flux relationnels entretenus avec leurs partenaires internes concourent à crédibiliser et à améliorer l'image de marque du réseau des agences MC² auprès des populations rurales du Cameroun. L'éclairage a été porté sur le réseau des MC² Cameroun tant sur son contexte de création, les conditions d'adhésion que sur les missions à lui assignées. Dans son fonctionnement, il entretient des rapports multiformes avec des partenaires internes et extérieurs.

Par ailleurs, l'un des objectifs recherchés par ce réseau d'agences MC² était de susciter des stratégies endogènes efficaces d'intervention face à la problématique du développement durable en zone rurale au Cameroun. Ainsi, aux différentes stratégies initiées par les Pouvoirs publics et les bailleurs de fonds dans une approche classique du développement, les différentes agences MC² y ont opposé une approche de développement locale plus inclusive et tenant compte de la participation de tous les acteurs. Cette co-

production inclusive a surmonté les faiblesses du premier modèle basé sur les prescriptions des bailleurs de fonds pour en proposer un plus opérationnel, basé sur une perception locale du développement durable. Certaines agences MC² sont de véritables laboratoires du développement communautaire car, elles associent la participation des mutualistes, des ménages et des micro entrepreneurs à toutes les interventions sociales, économiques et culturelles dans leur terroir.

Le rôle joué par le réseau MC² tant dans la politique nationale de microfinance que dans ses relations de coopération (financement des projets des mutualistes, encadrement des mutualistes, vulgarisation et diffusion des produits et services innovants auprès des mutualistes) avec des partenaires nationaux et internationaux suscite une atmosphère de confiance auprès des mutualistes. D'où leur attachement à l'agence MC² du village. Mais cette confiance ne fera long feu que si chaque agence MC² finance à hauteur raisonnable des projets de développement initiés par leurs mutualistes.

Le réseau des MC² pour le compte de l'année budgétaire 2005, par exemple et conformément à ses objectifs, avait financé à hauteur de 1.960.246.187 francs CFA, des secteurs d'activités suivant en milieu rural : l'agriculture, le commerce, l'éducation, le transport, le bâti, l'artisanat, la santé, l'élevage, la pêche, le tourisme et les funérailles. Ce crédit a permis à plus de 6000 mutualistes de se prendre en charge. Cependant, on constate que les agences MC² sont inégalement réparties dans les campagnes du Cameroun. Grâce aux observations du terrain, il se dégage que l'impact du service de crédit s'évalue par rapport au changement du statut social et économique du mutualiste, du ménage, des micro entrepreneurs et de la communauté. Le micro crédit MC² en fin décembre 2008 a touché directement 574.480 mutualistes soit 93 410 membres individuels et 11 130 groupes, avec une moyenne de 50 personnes par groupe. En 2008, le taux de croissance annuel moyen de l'évolution du nombre des mutualistes est de 37,6%. Finalement, 29 920 projets individuels et communautaires ont été financés par les agences MC² à hauteur de 3.409.807.170 francs CFA. À partir de ces projets économiques on observe que 35,71% des promoteurs de projets agricoles et commerciaux, 11% des promoteurs de projets d'élevage, 9,52% des promoteurs de projets de pêche et 7,14% des promoteurs de projets artisanaux sont devenus autonomes après le remboursement des crédits auprès de leur agence MC², 2 à 4 ans de pratique d'activité. Le développement initié et prôné par le réseau des MC² n'est pas seulement matériel et économique, il est aussi social.

Au total, le réseau des agences et caisses MC² représente de 1992 à 2008, 79 unités fonctionnelles réparties à travers toutes les 10 régions du Cameroun. Il a mobilisé environ

20 milliards de francs CFA d'épargne contre 95 milliards de francs CFA pour l'ensemble des EMF du Cameroun, soit 18 % du total de l'épargne nationale. Dans le même ordre d'idées, 30 milliards de francs CFA de crédit, soit 39,53% du crédit total des EMF ont été distribués à ce jour dans le réseau des MC² contre 61 milliards de francs CFA pour les autres 432 EMF agréées (MINFI, 2008). Tous ces crédits mobilisés ont pu financer le bien-être des mutualistes à l'instar des biens de consommation courante, la scolarisation des enfants, l'offre des soins, la construction de trois mutuelles de santé solidaire et de quatre centres multimédias, l'amélioration de l'habitat. C'est également le cas du financement des activités de production et de transformation dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'artisanat, du petit commerce et des produits agro pastoraux. Près de 600 000 à 1 000 000 de personnes ont été touchées directement et indirectement par une gamme variée de produits et services financiers et non financiers MC² contre 5.200.000 pour l'ensemble des EMF, soit 11,53% des clients total des EMF du Cameroun. Ces produits comprennent entre autres le crédit, l'épargne, le transfert de fonds, les formations et l'encadrement des mutualistes, les services de micro assurance, les mutuelles de santé solidaire et de plus en plus les centres multimédias.

Au vu de ce qui précède, force est de constater que les produits et services initiés par les agences MC² ont eu des résultats mitigés sur l'amélioration des conditions de vie de certains mutualistes et de leurs projets. La diversité des agences MC² et leur intervention en direction de certains mutualistes des villages camerounais ne pouvaient que présager d'un changement de statut social inéquitable. De ce fait les agences MC² deviennent donc des instruments de renforcement des inégalités sociales et de division des classes. Cette réalité peut à première vue jeter du discrédit sur les missions et les objectifs nobles que remplissent les agences MC² dans les villages du Cameroun. Pour résoudre définitivement ces manquements, la puissance publique parce qu'elle a à suffisance les ressources financières et l'expertise nécessaire, devrait compléter l'action du réseau des MC² grâce aux subventions diverses et par la création d'un fonds de garantie. Cette initiative de la Puissance publique passe par la mise à la disposition des laissés-pour-compte des services du crédit, des subventions directes aux activités agricoles, pastorales, piscicoles et d'artisanat. Lesquelles subventions permettront aux acteurs des filières agricoles de gagner la bataille en faveur de la souveraineté alimentaire au Cameroun et d'éviter les émeutes de la faim à l'instar de celle de fin février 2008. Pour y parvenir, il faut nécessairement réinventer ou redynamiser une politique agricole cohérente et efficiente, où les subventions des activités du monde rural constitueraient une priorité au sein de l'action

gouvernementale et singulièrement au sein du ministère en charge de l'agriculture et du développement rural. Le réseau des agences MC² pourrait donc servir aussi de courroie de transmission dont le but serait de canaliser ces subventions en direction des mutualistes nécessaires.

Le plaidoyer en faveur de la refondation des produits et services microfinanciers dans les villages du Cameroun passe par leur reconnaissance, à l'instar de ceux de la micro assurance et des mutuelles de santé solidaire qui sont à même de réduire la misère et la vulnérabilité des ruraux face aux maladies récurrentes. Ainsi, le développement rural serait durable et plus effectif lorsque les ruraux vont simultanément bénéficier des services financiers et non financiers des institutions de microfinance (Micro crédit et épargne, Micro assurance et Mutuelle de santé solidaire). On expérimentera alors le modèle des 3M, qui nous permettrait de redéfinir tant le concept que le rôle futur assigné aux structures de microfinance dans les zones rurales du Cameroun (le réseau des agences MC² pourrait en être le laboratoire).

À cet effet, les stratégies efficaces qui seront développées pour la généralisation de la sécurité sociale et la collecte des primes d'assurance auprès des ruraux passeraient d'abord par la volonté politique de la puissance publique à jouer le rôle de gendarme et de régulateur du secteur. Elle devrait supporter certains coûts de transaction (fonds de garantie) pour les opérations d'assurance et de subventionner des activités à risque des acteurs ruraux. En outre, les collectivités territoriales décentralisées devraient élargir le nombre d'assurés en fonction de leur fiche de contribuable et signeraient des contrats de collecte, de sécurisation des fonds et de prestation de soin avec des partenaires ciblés dans le domaine de la finance, de la micro assurance et du système de soin ou de mutuelle de santé solidaire. Les tontines et les GIC devraient drainer et verser les primes d'assurance de leurs membres auprès des structures d'assurance reconnues et habilitées à offrir des prestations de sécurité sociale. Les enquêtes de terrain révèlent que 98% des ruraux qui adhèrent aux différentes tontines sont à la recherche de la sécurité sociale et y payent chaque année, leur prime de banque secours.

Les établissements de microfinance sont des outils de développement et de lutte contre l'exclusion sociale des masses pauvres en milieu rural. À cet égard, le réseau des agences MC² a rendu autonome plus de 6000 mutualistes. Présentement, ces derniers disposent dorénavant des fonds propres (après remboursement de leur crédit auprès de leur banque) pour autofinancer leurs projets d'activités d'agriculture maraîchère et vivrière, de pêche, d'élevage bovin, de ferme avicole, de caprin et d'activité de commerce. La plus-

value issue de ses multiples activités permet aux mutualistes d'améliorer leur cadre et leur niveau de vie tout en transformant le paysage des campagnes camerounaises.

A la question de savoir si les agences MC² proposent-elles une approche différente du financement des projets économiques et sociaux dans monde rural au Cameroun? Les différentes articulations de cette thèse de Doctorat/Ph.D indiquent dans les chapitres 1 et 2, la plate forme du réseau MC². Ces chapitres montrent que chaque agence MC² intègre dans ses organes de gestion (Conseil de sage, comité de crédit) des dignitaires et patriarches traditionnels et religieux. La gestion au quotidien de chaque agence MC² intègre le patrimoine culturel de sa zone d'implantation dans le processus de l'innovation financière (acceptation des garanties authentiques : objets d'art et d'anoblissement contre crédit aux mutualistes dans les MC² des régions de l'Ouest, du Nord-Ouest, etc.). Ce patrimoine culturel assure la durabilité et l'efficacité du financement des activités propres à chaque terroir. Toutes ces innovations confirment l'appropriation de l'approche MC² par les populations rurales des villages MC². Les chapitres 3 et 4 traitent des différents types de projets financés par les agences MC². Quant aux chapitres 5 et 6, ils analysent les effets induits. Enfin, les chapitres 7 et 8 évaluent l'efficacité des agences MC².

Au regard des différentes articulations du travail, il ressort comme spécificité MC² dans le financement durable des promoteurs économiques dans les villages MC²:

- la disponibilité des crédits d'investissement (crédit de campagne agricole individuel ou de groupe, crédit à blanc, crédit sur produit, crédit engrais ou intrant agricole, crédit de financement sur fonds de roulement) ;
- l'offre de crédit de consommation pour des besoins courants ;
- le soutien à l'organisation des mini comices agricoles dans les villages MC² ;
- le soutien des projets et programmes d'autonomisation des femmes (projet Gatsby) ;
- la démocratisation de l'accès au crédit à partir des garanties authentiques (objets d'art, paroles d'honneur sur les crânes pour les héritiers, produits agricoles, etc) ;
- le suivi et évaluation par les gestionnaires MC² et agronomes agréés des étapes de conception, d'exécution et de rentabilité des projets des mutualistes.

La diversité des services non financiers et les stratégies de financement des projets sociaux ont permis :

- la création de 4 mutuelles de santé solidaire, 5 centres multi médias, 4 magasins de stockage, 1 Ferme-Ecole ;

- le soutien à la formation au conseil à l'exploitation familiale et à la vulgarisation des innovations agricoles (avec le concours des ingénieurs du Peace Corp américain et d'autres ingénieurs bénévoles camerounais) ;
- l'offre du crédit scolaire et sanitaire (crédit individuel ou par groupe) ;
- l'offre de crédit pour organisation des funérailles, mariages, etc ;
- l'offre des dons de table-bancs et bourses scolaires aux élèves des villages MC².

Les enseignements que nous pouvons tirer des changements survenus à partir de cette approche différente et des stratégies mises en place par les agences MC² dans les villages MC² du Cameroun sont les suivantes :

- premièrement, pendant que l'augmentation du pouvoir d'achat donne l'occasion aux moyens, grands mutualistes et promoteurs de projets économiques de changer de position sociale et de construire de nouveaux repères sociaux. Elle permet également aux petits mutualistes, promoteurs de petits projets économiques d'améliorer leur bien-être grâce à l'accroissement de leur revenu.
- Deuxièmement, l'amélioration des conditions de vie de la société villageoise MC² étudiée, montre que le bien-être et le développement ne devraient pas être l'apanage d'un groupe de privilégiés, mais qu'ils sont tout aussi souhaités par les populations pauvres des zones rurales selon les critères en conformité avec leurs logiques et leurs us et coutumes.
- Troisièmement, un changement sur le plan économique peut bien induire des changements sociaux, comme le pense Mendras H (1983) à travers sa « *chaîne de causalité* » et comme le fait remarquer Lahsen Abdelmak (cité par Assane 2006) « *là où le revenu est élevé, la santé, l'alimentation ou l'éducation sont indiscutablement accessibles pour la totalité ou presque de la population* ». De ce fait, le lien entre le pouvoir d'achat et les nouveaux comportements de consommation semble établi.

L'hypothèse générale est confirmée car les agences MC² ont proposé dans les villages du Cameroun une nouvelle approche de financement durable basée sur l'intégration du patrimoine culturel dans l'innovation financière (la co-gestion de chaque agence MC² en fonction du repli identitaire, des us et coutumes de la zone d'implantation) et sur la chaîne de solidarité. Cette approche du financement MC² a permis la réalisation de 29 920 projets économiques et sociaux. Ainsi, l'analyse de l'impact économique de l'intervention des agences MC² nous permet de montrer que le taux de remboursement des bénéficiaires des crédits MC² est de 93%. Sur 420 promoteurs de projets enquêtés, 300 promoteurs se sont enrichis et leur autonomisation en est la preuve visible, soit 71,41%. Cet

enrichissement des mutualistes assure un changement profond dans le monde rural. Le développement communautaire a emmené les populations à se convaincre que le bonheur ou le bien-être dépend de la volonté qu'elles ont mis à le produire (bonheur/ou bien-être) et à l'entretenir. L'analyse de l'impact social nous a permis de vérifier que la création de 79 agences et caisses MC² a renforcé les inégalités sociales et économiques au niveau individuel que du groupe. Cette inégalité s'observe également au niveau des villages et des régions du Cameroun, donnant lieu à un aménagement du territoire déséquilibré. Certaines catégories de pauvres (surtout les femmes et les jeunes) ont eu accès aux ressources financières (crédit). Leur autonomisation a de ce fait facilité leur insertion dans leur communauté et dans les différents cercles décisionnels.

Cette thèse de Doctorat/Ph.D présente un intérêt présent et futur. Ainsi, sa mise en forme répondait à un souhait jadis formulé, à savoir rechercher les stratégies devant atténuer l'ampleur de la pauvreté en zone rurale à travers les crédits spécifiques accordés au financement des activités génératrices de revenus d'une part et l'intérêt que nous accordons à la recherche-développement ou action d'autre part.

En soumettant les différentes stratégies mises en place par les agences MC² pour changer le statut économique et social des promoteurs de projets dans les villages du Cameroun, nous évaluons pour ainsi dire le modèle économique desdites agences MC² au processus de développement communautaire. Au même titre, nous évaluons et capitalisons les stratégies organisationnelles et les synergies entre les différents acteurs du développement communautaire. De ce fait, ce travail s'intègre dans la géographie rurale et la géo finance dont les résultats profiteraient aux différents promoteurs et bénéficiaires des produits et services microfinanciers.

Sur le plan pratique, les résultats de cette recherche fourniront aux promoteurs et candidats à la création des structures de microfinance (Pouvoirs publics, ONG, ADAF, PPMF, FIDA responsables des agences et caisses MC², mutualistes etc...) un aréopage d'informations d'ordre socioéconomique, statistique, cartographique et réglementaire susceptibles de rendre plus performantes leurs stratégies d'intervention en direction du monde rural. À cet égard, les modèles préconisés dans ce travail permettraient d'améliorer la qualité de service et le suivi-évaluation des établissements de microfinance dans le cadre d'une gestion orientée vers l'impact. Ces modèles vont permettre de relever le défi de la lutte contre l'exclusion financière, de l'accès au crédit, l'accès aux services de prévoyance et de sécurité sociale pour tous dans les campagnes au Cameroun. Ce travail pourrait trouver un écho favorable auprès des promoteurs privés, des vulgarisateurs et des bailleurs

de fonds des établissements de micro finance, de micro crédit, de micro assurance et de mutuelle de santé solidaire (ADAF, ANEN-CAM, FIDA, PPMF, AFRILAND First-Bank, MINFI, MINADER, MINSANTE, MINTSS, MINPMEESA, GTZ, etc.).

Sur le plan scientifique, les résultats de cette recherche constitueront une base de données statistique, cartographique et photographique au service de la communauté scientifique. À titre d'illustration, les méthodes d'évaluation (Aims, in-dept impact, Cerise, système de planification, de suivi-évaluation participatif) de cette structure telle que préconisées dans cette recherche ouvrent des perspectives aux chercheurs dans la modélisation des études d'impact en ce qui concerne les systèmes de financement décentralisé (établissements de microfinance) et l'amélioration des conditions de vie des paysans au Cameroun. Ce travail est en plein dans le champ des inter-relations entre le rural et l'urbain « *rural and urbain linkage* » et contrairement à l'idée qui voudrait que la ville exerce une action « *vampiriste* » et d'attraction dont le but est de vider les forces vives et les richesses des campagnes, on note que le réseau des agences et caisses MC² est une véritable places centrales car on y trouve des services du tertiaire secondaire (transfert d'argent, change de devise, etc). Il attire et stimule les ressortissants (élites urbaines) de chaque village MC² à investir afin de transformer leur terroir en un espace de vie socialement et économiquement attrayant. Il ressort de ce débat que les relations entre les villes et les villages MC² sont plutôt complémentaires et inter dépendantes. Tout au long de cette réflexion, toutes les hypothèses ont été confirmées et les objectifs atteints.

L'intérêt social de cette étude réside dans le modèle de partenariat et de synergie décrit ici entre population locale et les autres acteurs physiques ou moraux s'intéressant au développement communautaire. Ainsi, l'expérience du réseau des agences MC² Cameroun a entraîné une mutation dans les villages MC² grâce à l'accès aux produits et services financiers et non financiers de proximité. Ce modèle de microfinance pourrait faire cas d'école et être diffusé. Ce cas d'école serait plus efficace si le réseau MC², dans sa posture de vice président au sein de l'association nationale des établissements de microfinance du Cameroun (ANEM CAM), grâce à ses relations privilégiées avec le cercle des pouvoirs politiques et économiques et avec les bailleurs de fonds internationaux réussissait à organiser régulièrement des forums pour débattre des problèmes de financement des activités du monde rural (plate-forme). Un cadre de dialogue fait cruellement défaut au Cameroun, pourtant c'est le lieu où on inviterait autour de la table tous les acteurs intervenants dans le monde rural, les administrations publiques, les bailleurs de fonds, les ONG locales et internationales. Il s'agit surtout pour les populations bénéficiaires et les

organisations paysannes à venir présenter leurs besoins (demandes et offres), à réfléchir sur les moyens et la méthodologie susceptibles de résoudre efficacement leurs problèmes. On gagnerait à cibler l'innovation vers la construction de modèles adaptés au financement de l'agriculture. L'échec des interventions précédentes en direction des producteurs ruraux fut attribué à l'Etat, au manque de culture bancaire des institutions distributrices du crédit, à une faible attention accordée à la sécurisation du crédit, à la faiblesse des structures coopératives réceptrices du crédit mais aussi au manque de crédibilité des producteurs. Aujourd'hui, il serait intéressant de faire ressortir les facteurs qui pourraient être valorisés pour pérenniser les interventions positives ou poser les bases d'une méthode d'intervention. Le principe pourrait prendre appui sur une centrale spécialisée qui assure en permanence la liaison entre les acteurs.

Le principe doit cependant être partagé entre les différents acteurs et son adoption n'exclut par conséquent pas les organisations paysannes de la création d'outils de financement. Il s'agit pour les différentes interventions de passer d'une stratégie de l'offre, avec des produits standardisés à une approche davantage centrée sur l'analyse des besoins des clients et la création des structures spécialisées. Ce qui suppose un effort de recherche - action via des actions sectorielles qui offrent un cadre favorable à ce type de démarche. Le partenariat avec des structures nationales de recherche (Universités, Instituts de recherche, ONG,...) est donc à promouvoir pour créer des compétences nationales de recherche spécialisées et aussi pour limiter les coûts de la recherche action.

Dans le cadre des structures de financement étatique, il faut rappeler pour le déplorer que ce soit au niveau de la désignation des responsables ou de l'octroi des crédits, la logique politicienne a généralement prévalu sur toutes les autres considérations. À côté de cette forte implication politique, on a souvent noté la prépondérance de la logique de l'Etat-providence ou vache à lait. Les crédits reçus étaient souvent considérés comme des dons de l'Etat, représentant ainsi leur « part du gâteau national ». Sur un autre plan, nous pouvons relever pour le dénoncer le diktat des institutions de Breton Woods dans le choix et la transplantation des modèles et stratégies de développement « passe-partout » sans une emprise sur les réalités et les spécificités des zones rurales camerounaises. En outre, les diverses logiques étatiques n'ont pas toujours mis un accent sur la pérennité des interventions. Les conséquences sont entre autre des taux d'impayés insoutenables et une défaillance importante de gestion. À ce sujet, les résultats d'une étude menée dans 5 régions du Cameroun auprès de 288 GIC sur « les malheurs de la filière maïs » rendus public en décembre 2008 par l'ACDIC révèle que sur 2,5 milliards FCFA de subvention de fonds

PPTE accordée au Programme Maïs (MINADER), seul 800.000 FCFA sont parvenus aux paysans. Cette étude indique que 62% de GIC ayant reçus des subventions sont fictifs, car appartenant aux gestionnaires du programme ou à leurs proches. Quel dispositif pour la sécurisation des activités paysannes?

Le risque lié aux projets agricoles est l'une des contraintes majeures de l'investissement des EMF dans le financement de l'agriculture. L'observation du développement des systèmes financiers montre en pratique que le recours aux seules forces du marché n'est pas forcément le garant d'un bon fonctionnement. Il est donc nécessaire de prendre en compte les imperfections du marché (coûts de transaction, asymétrie et incomplétude de l'information, risques...). Or, le secteur agricole au Cameroun comme dans tous les pays du Sud reste particulièrement concerné par ces imperfections (coûts, incertitudes sur la production, risques covariants...).

L'effort doit également être porté vers la construction des garanties autant au niveau des EMF, de l'Etat qu'au sein des exploitations familiales agricoles et en interne dans les organisations paysannes. Pour les producteurs, leur fiabilité et leur viabilité seront des atouts pour affronter l'extérieur. Les dispositifs de sécurisation comme le prélèvement à la source sur la récolte doivent donc être discuté et renouvelé. Des pistes comme celles des sociétés de cautionnement mutuel, des fonds de garantie co-gérés, la micro assurance, les nouvelles formes de contractualisation (warrantage, tierce détention, ...), les centrales de risques, la mise en place d'un crédit agricole doivent être approfondies et orientées vers les centrales de liaison ou de régulation.

Toutefois, la mise en place de toute action doit être fondé sur des méthodes et des outils permettant de :

- Rapprocher les acteurs impliqués en particulier les producteurs et les EMF pour favoriser l'interconnaissance, favoriser la réflexion sur le financement dans le conseil de gestion, adapter l'offre de financement à la demande.
- Favoriser la concertation et le dialogue du secteur agricole et du secteur de la microfinance à tous les niveaux (au niveau des EFA, et des EMF, au niveau des organisations par le dialogue intersectorielle, au niveau des projets et programmes d'appui à travers la recherche-action concertée, au niveau des pouvoirs publics, au niveau de la définition des politiques)
- Adapter les méthodes d'intervention des bailleurs de fonds.

D'un point de vue stratégique et juridique, quelle pourrait alors être la solution pour le petit paysan qui ne réussit toujours pas à obtenir des financements ? L'on pourrait penser

que la solution proviendrait de la création d'une banque agricole et ayant des succursales régionales afin de canaliser toutes les ressources financières diluées dans les différents projets et programmes des ministères. D'autres solutions viendraient des textes régissant l'activité économique en zone OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires.) En effet, l'investisseur qu'est l'EMF a pour souci majeur de trouver en face de lui des conditions garantissant le recouvrement de son investissement quelque soit le cas. Car on ne saurait oublier que la sécurité juridique est le préalable à l'éclosion d'un secteur (Microfinance) qui se veut ouvert à toutes les couches sociales vulnérables. Ces structures risqueraient d'imposer aux producteurs et aux OP un type de sûreté qui pourrait également constituer un frein au recours par ces derniers à des financements de la part des EMF. La question du financement de l'agriculture reste du point de vue juridique un champ vierge qui pourtant pourrait être une solution porteuse d'espoir pour les producteurs dans les EFA.

Sur un plan général, l'usage excessif et naïf de la microfinance, et en particulier du micro-crédit, est surtout le résultat d'un système producteur de normes autoréférentielles. Et celles-ci finissent par s'imposer dans l'imaginaire collectif, alors même qu'elles sont absurdes. Or, soutenir de telles affirmations sans mentionner leurs conditions, c'est insulter ceux et celles qui s'évertuent, sur le terrain, à lutter sérieusement pour la co-construction de l'inclusion financière du plus grand nombre. C'est aussi une réelle menace pour la survie des organisations de microfinance qui sont obligées de souscrire aux exigences des bailleurs de fonds, auxquels certains experts ont prétendu démontrer que tout était possible, tout en se lançant dans des contrats d'objectifs impossibles à respecter. Nombre d'entre elles sont confrontées à des injonctions contradictoires, tenues à la fois de répondre à des exigences de rentabilité financière, de réduire la pauvreté et de promouvoir le changement social. Cette méthodologie trop simpliste n'encourage pas les bailleurs à investir dans le capital humain et social des organisations de microfinance, pourtant indispensable à leur efficacité. Il n'encourage pas non plus les organisations de microfinance à faire preuve de transparence et à dévoiler leurs difficultés.

Le thème du refinancement bancaire et commercial des organisations, par ailleurs tout à fait légitime et pertinent quand il est à sa place, en vient à occuper l'essentiel des débats, occultant notamment une question plus déterminante pour l'avenir du secteur : celle de la nature des services offerts. Ces services sont encore très largement inadaptés à une demande extrêmement complexe et diversifiée, et cela vaut tout autant pour la micro finance à vision institutionnaliste « commerciale » que pour celle qui a des objectifs

immédiatement sociaux (clients). De nos jours, certains microfinanciers font confiance aux plus démunis et aux plus exclus des banques classiques. C'est d'ailleurs probablement ce qui justifie l'engouement de l'opinion publique pour la microfinance et l'accueil enthousiaste fait à la nobélisation du professeur Yunus.

Le micro crédit est devenu une mode parmi nombre de ceux qui naguère soutenaient les politiques macro-économiques d'ajustement structurel (avouant ainsi les échecs de ces politiques – Isserles, 2003). Cet engouement pour le micro-crédit a le mérite d'attirer l'attention des autorités publiques et des institutions financières sur le besoin de services financiers des populations les plus pauvres. Fort heureusement, aujourd'hui, la microfinance ne se limite pas au micro crédit ; une épargne en sécurité est souvent un service plus important que le crédit ; l'organisation des transferts financiers des migrants et la micro-assurance se développent et se démocratisent dans les régions désenclavées et dotées de facilités en TIC. Toutefois, là où il y a carence en hôpitaux, dispensaires, médicaments et médecins, c'est par la mutuelle de santé solidaire et la micro-assurance qui, par leur action, vont les faire apparaître spontanément sous le simple effet de la demande.

Pour assurer les transferts financiers des migrants, il faut une sécurité forte dans les transferts d'informations et de fonds. Proposer des services qui fonctionnent très mal ou qui n'existent pas est plus une source de dysfonctionnement que d'efficacité. Les besoins en éducation primaire et en alphabétisation des adultes, en soins de santé et en prévention des risques, en eau potable, en réseaux d'épuration et de communication sont, pour les plus pauvres, plus urgents à satisfaire que la diffusion à grande échelle de petits prêts. Le micro-crédit ne peut à court terme résoudre les besoins des plus démunis, et cinquante ans de politiques de développement et un quart de siècle d'accroissement des inégalités économiques ont rendu caduques les leçons d'économie qui laissent croire que l'inégalité croissante des revenus et de la propriété est la condition première d'une croissance globale des revenus.

Une politique volontariste de lutte pour le développement et des inégalités ne peut s'appuyer exclusivement sur un outil microfinancier. Le tapage médiatique auquel nous assistons aujourd'hui est peut-être une occasion unique de retourner vers les clients, de leur donner la parole, de prendre conscience que la priorité n'est peut-être pas de « placer du crédit » auprès des pauvres, mais qu'ils ont d'abord besoin de se nourrir, de se soigner, et que, pour cela, il faut de l'emploi, des rémunérations et de la formation. Une véritable réflexion sur la microfinance ne peut se faire au final qu'à partir d'une approche

compréhensive, c'est-à-dire en s'intéressant au sens que chaque acteur donne à sa propre conduite et non au sens que l'on aimerait bien lui attribuer.

Ce ne sont pas les efforts de Muhammad Yunus qui sont en cause : les pauvres plus que quiconque ont besoin de services financiers diversifiés et le processus du micro crédit enverra la pauvreté au musée (Yunus, 1997). La microfinance peut être un filet de sécurité pour les plus démunis, mais le micro crédit ne peut qu'exceptionnellement être un facteur de croissance. Nombre de « banquiers aux pieds nus » méritent notre admiration. C'est ce que pense Maria Novak (2005) lorsqu'elle voit en micro crédit « l'opportunité donnée à chacun de construire sa vie, de se projeter dans l'avenir et de participer à la création de richesse ». Mais contrairement à ce que certains imaginent, les pauvres n'appartiennent pas tous à l'économie sociale et solidaire, loin s'en faut. En matière de micro crédit, le néolibéralisme présente deux visages : celui, souriant, de Muhammad Yunus qui s'est déclaré, après sa nobélisation, candidat à la présidence du Bangladesh qui, à travers le micro crédit « allume le moteur économique des individus rejetés par la société » (2008) et celui, moins affable, de ces nouveaux usuriers dont certaines ONG, certains universitaires, experts financiers ou des journalistes se font (par ignorance ou par collusion d'intérêts) les avocats. Il est urgent de distinguer clairement le bon grain de l'ivraie et œuvrer pour une microfinance alternative qui à défaut de supprimer le taux d'intérêt du crédit ou d'introduire du don et de la gratuité dans le secteur comme préconise le Pape Benoît XVI dans son encyclique *Carita in Veritate* (Lelart M, 2010), le réduirait au 3/4.

Le réseau des agences MC² apparaît comme une alternative à la finance contemporaine parce qu'il offre des services financiers de proximité, accorde une place à la chaîne de solidarité, permet de mettre en œuvre la subsidiarité et enfin parcequ'il constitue un laboratoire propice au bien commun. Comme dans toute œuvre humaine, on décèle des faiblesses dans l'opérationnalité et le fonctionnement de quelques agences MC² (MC² de Badjouma). Bien que ce réseau des agences MC² occupe une place de choix dans la politique nationale de microfinance et dans l'aménagement du territoire, il subsiste encore des obstacles dans le processus de diffusion de cette innovation financière. Ces obstacles sont liés aux facteurs culturels et économiques de l'innovation à travers les campagnes du Cameroun. Cependant, l'efficacité de ce réseau d'établissements financiers passe par une optimisation de sa politique du crédit et de son mode de gestion qui nécessite l'informatisation et la connexion de toutes les agences MC² entre elles. Nous encourageons plus de synergie entre l'élite urbaine ou traditionnelle, les partenaires internes et extérieurs

et les populations rurales bénéficiaires du projet pour un aménagement efficient de l'espace rural.

Dans la matérialisation de ce travail de recherche, nous avons rencontré des difficultés de divers ordres. C'est pourquoi cette étude présente des insuffisances tant dans l'analyse de certains phénomènes que dans le rendu dues au type d'exercice (évaluation d'impact), à la diversité des agences MC² et au manque de moyens financiers et logistiques pour mener en profondeur un telle recherche.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

A- OUVRAGES GENERAUX

- ALAIN H., 1991.** Tontines et banques au Cameroun, les principes de la société des amis, Paris, Karthala économie et développement, 166p.
- ALBERTINI J M., 1981.** Mécanismes du Sous développement et du développement, Paris , Ed ouvrières, 254P.
- ALTER S K., 2000.** Managing the Double Bottom Line: A business Planning Reference Guide for Social Enterprises. Paperback, Pact Publications, USA, 356 p.
- ANONYME. , 2005.** Document de Stratégie de Développement du Secteur Rural, Yaoundé, 173 p.
- ANONYME., 2003.** Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté, Yaoundé, 228 p.
- ASAC. , 2002.** Association des Sociétés d'Assurance du Cameroun, Yaoundé, Rapport d'activités 2002, 50p.
- ASSENMAKER P.,
ARNOLDUSSEN
&ROMAINVILLE
M., 2006.** Guide des associations d'Afrique centrale, rapport GEPAC-UE-ULB, 2006. ISBN 2-87263-011-2, 72 p
- ARYEETEYE .,
1994.** Financial integration and development in Sub Saharan : A study of in finance formal in Ghana Odi, working paper, 78p.
- AURIAC F ET
BRUNET R., 1986.** Espaces, jeux et enjeux, Paris, Fondation Diderot Fayard, 200 p.
- AUTEURS SCIENC
ES., 1992.** Repenser le développement, Paris, ed Groupe J, call Sciences Humaines, 50P.
- AUTEURS
SCIENCES., 1995.** La Logique des communautés, Paris, ed Groupe J, call Sciences Humaines, 50P.
- BAILLY A.,1984.** La Géographie des représentations « *Espaces perçus et espaces vécus* » in les concepts de la géographie humaine, Paris, Masson, 193p.
- BARNES C., GAYLE
M., GARY G., 1988.** An assessment of the Impact of Micro finance services in Uganda: Baseline findings, Volume 1, Draft AIMS Project, Washington, D.C: Management Systems International, 91p.

- BAUDOUX E., 2000.** Accompagner les ruraux dans leurs projets, Orientation méthodologiques à partir des situations en Afrique subsahariennes, Paris, L'harmattan, 235p
- BEAUVILAIN ET ALS., 1983.** L'Atlas aérien du Cameroun, ville et campagne, Paris, copédith, 138P
- BECKMANN M J., 1958.** « *City hierarchies and distribution of size* » Londres, city, Economic Development and cultural change, PP243-248.
- BEKOLO EBE B., 1997.** L'état actuel de l'analyse de l'intermédiation financière informelle, un essai de synthèse, LAF 202, Douala, 18p
- BEKOLO EBE B., 2002.** « les défis de l'intermédiation financière en Afrique », In Intermédiation financière et financement du développement en Afrique, *presses Universitaires de Yaoundé*, pp. 13-27
- BENJAMIN M., LEDGERWOOD J., 1998.** «*The Association for the Development of Microenterprises (ADEMI): Democratising credit in the Dominican Republic*». Case Study For the Sustainable Banking with the poor Project, World Bank, Washington, D.C, 30p.
- BERENBACHS., CHURCHILL., 1997.** Regulation and supervision of microfinance Institutions. Expérience from latin America, Asia And Africa, microfinance network, occasional paper N°1.
- BERG P., 1986.** Stratgies for African development vail-bal new, Accra, 223P.
- BERTRAND G., 1975.** Pour une histoire écologique de la France rurale. In « *Histoire de la France Rurale* », Paris, Seuil, T. 1, pp. 33-113
- BETTY W., 1999** Stratégies, innovations et problèmes de l'intermédiation financière rurale à la fin des années 90: un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'ouest. Contribution au seminaire «*Stratégies for rural financial intermediation* » in central Africa de l'association africaine du crédit rural et agricole (AFRACA) du 27 au 31 juillet 1999, Libreville, Montpellier: CIRAD / TERA, 29p.
- BOIRAL P., 1985,** Paysans : experts et chercheurs en Afrique noire : Sciences Sociales et Développement rural CIFACE, Paris, 236P.
- BOMBA J., 1996.** Innovations en matières de développement du système Financier rural au Cameroun, Programme GTZ-Africa, yde, 96p.
- BONNET J., 1997.** « *Le territoire entre gestion et aménagement* » in CNRS : section 39, Espaces territoires et sociétés ; les recherches françaises en Perspectives, Paris, PP43-46.
- BONNAMOUR J., 1973.** Géographie rurale, methodes et perspectives, Paris, Ed, Masson., 168p.

- BONNAMOUR J., GILLETTE C., GUERMOND Y., 1971.** Les systèmes regionaux d'exploitation agricole en France, methode d'analyse typologie, Montpellier, Etude rurale, pp43, 78-168.
- BOURGEOIS A., SEBILLOTTE M., 1978.** Reflexion sur l'évolution contemporaine des exploitations agricoles, Montpellier, Ed, Economie rurale, 1.26, 17-28p.
- BOUTRAIS J., COURADE G., GUBRY P., 1979.** Population, planification et développement rural : l'exemple du Cameroun, Yaoundé, ISH, 163p.
- BREMOND J., 1990.** Dictionnaire économique et social, 100 articles thématiques, 150 Définitions, Paris, Hatier, call Bremond, 419p.
- CASTEL R., 1995** Les métamorphoses de la question sociale, Paris, Fayard, 203 p.
- CARISTAS INTERNATIONALIS ET CIDSE., 2000.** Campagne Internationale sur les objectifs du Millénaires, New-york, 12 p.
- CERF M., SEBILLOTTE M., 1988.** Le concept de modèle general et la prise de decision dans la conduite d'une culture, Paris, C.R. Acad.Agric.fr. 74 (4) pp 71-80.
- CGAP., 1998.** Toward Guideline for Lower-Cost Impact Assessment Methodologies for Micro enterprise programs, Washington, juin 1998, 70p.
- CHARLEY R., HAGETT P., 1978.** Socio economic model in geography, London, Methuem, 110p.
- CHAUVEAU J., 1995.** Projet de développement rural ; approche participative et exclusion des groupes vulnérables, Paris, ORSTOM. Pauvreté chô m conf, 9P.
- CHAZE C., TRAORE F., 2000.** Les défis de la petite entreprise en Afrique, Paris, Ed , Charles Léopold mayer, 168p.
- Cheikh S. TOURE & MAHMADOU TOUNKARA ., 1998,** Collaboration et renforcement des capacités institutionnelles pour la mise en œuvre de stratégies appropriées pour une gestion durable des ressources en eau en zones périurbaines "cas du secteur 28 à ouagadougou, burkina faso", Rapport CREPA, 7p
- CHEN MARTHA ALTER ET DUNN E ., 1996.** Household Economic Portofolio, AIMS, Washington, 39 p.
- CHEN MARTHA ALTER., 1997.** A guide for assessing the Impact of Micro enterprise Services at the individual level, AIMS Project. Washington, D.C: Management Systems International, 17p.

- CHOQUET C.,1993.** Etat des savoirs sur le développement : trois décennies de sciences sociales en langue française, Paris, Karthala, économie et développement, 229p.
- CHRISTALLER W.,** Die Zentralen Orte in süddeutschland, eine ökonomisch geographische untersuchung über die gesetzmässigkeit der Verbeitung und ent wicklung der siedlungen mit stadlichen Funktionen, lena, 220p
- CICIBA.,1989.** Facteurs culturels et projet de développement rural en Afrique Centrale, Yaoundé, 182P.
- Collectif INRA/ENSSAA., 1973.** Condition de choix des techniques de production et évolution des exploitations agricoles, Region de Rambervilliers (Vosges). Etudes 4, Dijon, INRA. SE2, 67p.
- COURADE G.,1994.** L'ajustement structurel en Afrique in le village Camerounais à l'heure de L'ajustement, Paris, karthala, économie et développement, 409p.
- COURADE G.,1997.** « *L'observation en temps réel du changement Social dans le milieu Rural africain : l'approche développée au sein d'ocisca au Cameroun* » in blanc Pamard et Boutrais J (coord) Thème et variation Nouvelles recherches rurales au Sud-Paris : Orstom pp.143-159.
- COPESTAKE J., 2003.** Simple Standards or Burgeoning Benchmarks? Institutionalising Social Performance Monitoring, Assessment and Auditing of Micro Finance, University of Bath, UK, 43p.
- CRISTOFINI B et als., 1978.** Pratiques d'élevage en Castagniccia, Etudes rurales, Rome, 71/72, pp. 89-109.
- DENEUX J F., 1997.** « *Aménagement et gestion des territoires esquisse d'un bilan* » in CNRS, sect. 39 Espaces, territoires et sociétés : les recherches françaises en perspectives, Paris, pp. 47-51.
- DESCENDRE D., 1999.** L'autodétermination paysanne en Afrique en tutelle des ONG Partenaires ? Paris, l'harmattan, 317p.
- DEVEZE J.C. , 2000** Comment promouvoir le financement des exploitations familiales? dans Grain de Sel, Paris, édition novembre 2000, pp.10-11.
- DIMEO G., 1998.** Géographie sociale et territoire, Paris, Nathan, 320p.
- DORET T., SEBILLOTTE M., 1987.** Manuel didactique pour la contribution des typologies fondées sur l'analyse du fonctionnement et de l'histoire des exploitations agricoles, Montpellier, INA-PG, 50p+ Annexes.

- DUBRESSON A., JAGLIN S., 1993.** Pouvoirs et cités d'Afrique noire : décentralisation en Question, Paris, ed karthala, 308p.
- DSNC/ ECAM II., 2002** Enquête camerounaise auprès des ménages, Yaoundé, 100 p.
- EKOKA PENDA C., 1997** Cameroun vers le 3eme millenaire, Yaoundé, edi Action, 120p.
- ELA J M.,1982.** L'Afrique des villages, Paris, karthala, 228p.
- ELLIOT N.,1996.** Basic accountry for credit and savings schemes oxfam, London, 94p.
- EME B., FRAISE L., GARDIN L., 2000.** Méthodes et outils de valorisation des organisations d'économie sociale et solidaire. Rencontres Européennes des Acteurs de l'Economie Sociale et solidaire, 23-24 novembre 2000, Tours, France, 26 p.
- FALK I., KILPATRICK S., 1999.** What is social capital ? A study of interaction in a rural Community. Centre for research and learning in regional, Australia, 26p.
- FAO., 2007** Microfinance et petites entreprises forestières, Rome, 102p.
- FIDA., 2001.** Rapport 2001 sur la pauvreté rurale, Rome, 32 p.
- FOKAM K P., 2000.** Et si l'Afrique se réveillait ? Paris, Les éditions du Jaguar, 210p.
- FOKAM K P.,1993.** L'entrepreneur africain face au défi d'exister, Paris, L'harmattan, 200p.
- 35- FOKO E., 1994.** Les transformations du système d'épargne rurale avec la crise dans l'Ouest Cameroun. In les villages Camerounais
A l'heure de l'ajustement, Paris, ed karthala, 166p.
- FOCAOB., 1998.** Caisse d'Epargne et de crédit à Ndangueng dans la Mefou Afamba. Rapport d'activités 1998, Mfou, 76p.
- FREMONT A., CHEVALIER., 1984.** Géographie sociale, Paris, A. colin, 208p.
- FREEDOM FROM HUNGER., 2003.** From Dollars Invested to lives Sved : Demonstrating Impact with SROI Modelling, Concept Note, London, 2 p.
- FRIEDMANN J., WEAVER C.,1979.** Territory and function, London, ed Arnold, 197p.
- FRIEDMANN J., 1983.** Life space and economic space in seers ORSTROM K, London, ed the Crises of the European regions Macmillan, 107p.

- Fry M J., 1995.** Money interest and banking in economic development, 2è éd. the Johns Hopkins university press, Baltimore, 346p.
- GENHL PB., FOURNIER Y., 1993.** Les paysans peuvent-ils devenir banquier ? Epargne et Crédit en Afrique, Paris, ateliers du développement Syros, 300p.
- Geneviève, N., 2000.** Les assurances aux ménages pauvres, Paris, nov 2000, 167p
- GENY P ET AL., 1992.** Environnement et développement rural, Paris, ed Frison-roche, 418p.
- GEORGE P., 1970.** Dictionnaire de la géographie, Paris, éd. A. Colin, 400p.
- GIRI J., 1986.** L'Afrique en panne : vingt cinq ans de « *développement* », Paris, Karthala les Afriques, 204p.
- GREELEY, M., 2003.** Poverty Reduction and Micro Finance Assessing Performances, Genève, IDS, University of Sussex, 14 p.
- GRELLET G., 1994.** Structures et stratégies du développement économique, Paris, presses thelmus Science, 451p.
- GUBRY P ET AL., 1996.** Le retour au village : une solution à la crise économique au Cameroun, Paris, Harmattan, 206p.
- GUERIN I., SERVET J.M., 2003.** Micro finance : from daily survival to social change, ppss, n°30, 153 p.
- GUERIN I., KAMALA M., PAIRAULT T., SERVET J.M., 2005.** La Micro finance en Asie : entre traditions et innovations, Paris, IFP-IRD-Karthala, 229 p.
- GUERIN I., PALIER J., 2005.** Micro fianance challenges : empowerment or disempowerment of the poor ?, Paris, CSS n°10, 384p.
- GULLI H., 1998.** Microfinance and poverty/ questioning the conventional wisdom I ABB, London, 111p.
- GUMUCHIAN H ET MAROIS C., 2001.** Initiation à la recherche en géographie: Aménagement, développement territorial, environnement, Paris (anthropos) Montreal, PUM, 425 p.
- HAGENSTRAND T., 1952,** « *The propagation of waves* » Land studies in Geographie, London, series B, Human géography, 4 pp 3-19.
- HAGGETT P., 1965.** L'analyse spatiale en géographie humaine, Paris. A. colin, 389p.

- HATCH J., 2002.** Towards a cost-Effective System for Measuring the Social Performance of FINCA Programs, Concept Paper, FINCA, Roma, 14 p.
- HELLMAN H., 1976.** Nourrir l'homme de demain, New york, ed nouveaux horizons, 263p.
- HENRI A.,
CHUENTE G.H ET
GUILLERME P.,
1991** Tontines et banques au Cameroun : le principe de la société des amis, Paris, Karthalla, 166 p.
- HENRY, C.,
SHARMA, M.,
LAPENU, C.,
ZELLER, M., 2000.** Reasearch Plan for the AIMS Core Impact Assessments, AIMS Project, Washington D.C: Management Systems International, 90p.
- HOUEDANOU M.C.,
1999.** Des systèmes de financements décentralisés pour le monde rural : Défis et perspectives. In Financer autrement le développement du monde rural en Afrique, dossier de développement AGRIPROMO, Abidjan ; INADES- Formation, 100p.
- HUGON, P., 1990.** La finance non institutionnelle: expression de la crise du développement ou nouvelle forme de développement in Lelart (M.) ed. la tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, Paris, AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, 100p.
- HULME D.,
MOSLEY P., 1996.** Finance against poverty, London, Routledge vol 1. 221p.
- ISARD W., 1956.** Location and space economy : a general theory relating to condustrial location, market areas ; land use trade and urban structure, New york, 282p.
- JOHNSON E.,
ROGALY F., 1997.** New empirical approach on Micro finance Institution, Washington, Edi Development, World Bank, 200 p.
- KABOU A., 1991.** Et si l'Afrique refusait le développement ? Paris, ed l'Harmattan, 200p.
- KAMDEM
BURKAM E., 1995.** Tontines ou schwa banques des pauvres, Abidjan, Edilis, 132 p.
- KENGNE F., 2003.** Citadins et développement des campagnes au Cameroun, yde, presse Universitaire de Yaoundé, 232p.
- KENGNE F., 1991.** Les petits métiers de rue et de l'emploi le cas de Yaoundé, Yaoundé, SOPECAM, coll. idées, 163p

- KENGNE F.,
METTON A.,
2000.** Economie informelle et développement dans les pays du sud à l'ère de la mondialisation, yde, PUC, 392p.
- KENGNE F.,
DEJON A., 2003.** Producteurs ruraux dans la crise au Cameroun, Paris, l'Harmattan, Coll études Africaines, 164p.
- KENGNE F., 2006.** Le marché de la friperie vestimentaire au Cameroun, Paris, l'Harmattan. Coll etudes Africaines, 162 p.
- KHANDER P.,
KHALELY B.,1995.** Grameen bank performance and sustainability world Bank working papers N°306, Washington, pp 19-59.
- LACOUR C.,
PUISSANT S.,1991.** « Géographie appliquée et science des territoires » in Encyclopédie de géographie, Paris, economica, pp.1001-1020.
- LAJUGIE.,
DELFAUD P.,
LACOUR C.,1991.** Espace régional et aménagement du territoire, Paris, Dalloz, 300p.
- LAZAREF G., 1993.** Vers un éco-développement participatif, Paris, l'harmattan, 200p.
- LANDAIS E.,
DEFFONTAINES
J.P., 1990.** Les pratiques des agriculteurs : point de vue sur un courant nouveau de la recherche agronomique. In « Modelisation systemique et systeme agraire » Brossier et als, Montpellier, Ed. INRA, p. 29-64.
- LE BERRE M.,
1991.** « Territoires » in Bailly. A, Ferras. R. et Pumain (der) Encyclopédie de géographie, Paris, Economica, pp. 601-621.
- LEDGERWOOD J.,
1998.** Foundation for Enterprise Finance and Development's Approach to sector Development, Boulder, Westview Press, 150 p.
- LELART M., 1990.** La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en développement, Paris, UPELF- UREF, Eds John Libbey Eurotext, 107p.
- LÖSCH A., 1954.** The economics of location, Léna , New haven, 263 p.
- MACONIS R.,
1980,** Introduction à la géographie, Paris, ed Armand Colin, 290p.
- MAJNONI
D'INTIGNANO B ET
ULMANN P., 2001** Economie de la santé, Paris, PUF, Thémis, 400 p.
- MAMADOU K.,
1992.** Le libéralisme : nouveau départ pour l'Afrique noire, Paris, l'Harmattan, Afrique 2000, 603p.
- MERCOIRET M.,** L'appui aux producteurs ruraux : guide à l'usage des agents de

- 1994.** développe-ment, Paris, Karthala économie et dévelop-pement, 425p.
- MICROSTART.,** A guide for planning. Starting and managing a microfinance
1997. Programme, Washington, version 1. UNDP, 157p.
- MBARGA J., 1999.** L'auto financement à Lembe –Yezoum dans la haute Sanaga, Fiche sur l'épargne et crédit, Ydé, rapport d'activités 1999, 43p.
- MBARGA J., 2000.** Rapport d'activités annuel FORCE 2000, Yaoundé, 49p.
- MOLES A.,1982.** Labyrinthes du vécu, Paris, méridien, 183p
- MOLES A., 1991.** « *Vers une psycho-géographie* » in Bailly .A, Ferras. R. et Pumain D, Encyclopédie de géographie, Paris, economica, pp. 159-187.
- MORRISSON CH.,** Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en
1984, Développement, Paris, OCDE, 257p.
- MUTESASIRA L.,** Savings and needs ; an infinite variety, London, microsave, 18p.
1999.
- MOTAZE L P., 2008** L'Afrique et le défi de l'extension de la sécurité sociale: l'exemple du Cameroun, Paris, éditions Papyrus Pyramide, 288p.
- NOWAK M., 1986.** Nouvelles approches en matière d'épargne et de crédit rural pour l'Afrique au sud du Sahara, Paris, notes et étude de la CCCE, N°5, 30p.
- NOWAK M., 2005.** On ne prête (pas) qu'aux riches – La révolution du microcrédit, J-C. Lattès, Paris, 2005, 210 p.
- NZEMEN M., 1988.** Tontine et développement ou le défi financier de l'Afrique, Yaoundé, presse Universitaire du Cameroun, 234p.
- NZEMEN M., 1989.** Théorie de la pratique des tontines au Cameroun, Yaoundé, SOPECAM, 163p.
- O'CORNESSE A.,** Le financement de la micro et petite entreprise. Appui aux
1996. Opérateurs économiques, Principes et approches méthodologique, Paris, SIDI, 79p.
- OLDHAM L., EL** Measuring socioeconomic Impactof credit on SMI: Assessment of the
HADIDIB Monitoring System used by Alexandria Businessmen's Association,
H.,TAMA'A H., 1994. Egypt. GEMINI Technical Report N°. 76. Bethesda, MD, 65p.
- PAIRAULT T., 1990.** Un exemple parisien de tontine chinoise in Lelart (M.) eds. La tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en développement, Paris, AUPELF-UREF.John Libbey Eurotext, pp. 95-108.
- PAIRAULT T., 1990.** Sociétés de tontines et banques de petites et moyennes entreprises à Taiwan in Lelart (M.) eds . La tontine : pratique informelle d'épargne

et de crédit dans les pays en développement, Paris, AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext, pp. 281-308.

PERROUX F., 1965. La notion de pôle de croissance, l'économie du xx^e siècle 2^{nde} édition, Paris, 143p.

PHILIPPE ET GENEVIEVE PINCHMEL., 1982. La face de la terre, Paris, Armand colin, 507p.

PONSAR C., 1995. Economie et espace : essai d'intégration du facteur spatial dans l'analyse économique, paris, A. Colin, 300p.

PONY L., 1997. Economie de transition : Analyse systémique du tiers-secteur d'appui au développement ; le cas des ONG, des associations des clubs et des Mutuelles de Développement, Yaoundé, CEDRES Ydé, 76p.

POUGOUE P.G., 1992 Commentaire de la loi n° 92 :006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiatives commune, Yaoundé, *Juridis Périodique*, 200p.

PUMAIN D., SAINT-JULIEN TH., 2001. Les interactions spatiales, Paris, A. colin, 191p.

PUMAIN D., SAINT- JULIEN TH., 1997. L'analyse spatiale localisation dans l'espace, Paris, A. colin, 187p.

RACINE JB., REYMONDH., 1973. Concept de l'analyse quantitative en Géographie, Paris, PUF, 180p.

RAILLON F., 2000. Les réseaux chinois en Asie du Sud-est : Sociétés secrètes, sociétés commerciales, sociétés civiles in Haubert (M.) et Rey (P.P) (coordonateur). Les sociétés civiles face au marché : le changement social dans le monde post colonial, Paris, Karthala pp. 163-186.

Règlement CEMAC., 2002. Règlement n° 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC du 1 avril 2002 recueil de textes relatifs à l'exercice de l'activité de micro finance Secrétariat Général la commission bancaire de l'Afrique centrale département micro finance, Edition 2000, Bangui, 61p.

Règlement CEMAC., 2002. Règlement n° 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC du 1 avril 2002 recueil de textes relatifs à l'exercice de l'activité de micro finance Secrétariat Général la commission bancaire de l'Afrique centrale département micro finance, Edition 2002, Bangui, 80p.

REMENY J., QUIÑONES B., 2000. Micro finance and poverty alleviation. Case study From Asia and the pacific Global development and The environment, New-Dehli, 293p.

- RETAILLE D., 1997.** Le monde du géographe, Paris, presse de la FNSP, 285p.
- RICHARD B.N., 2005** Hôpital et système de soins de santé à Madagascar, Paris, L'Harmattan, 230 p.
- RODGERSE.M., 1983.** Diffusion of innovations, New-york, collier macmillan 3rd edition, 123p.
- ROESCH M., 2001.** Le Crédit par les groupements paysans et la Sodécoton au Cameroun, Montpellier, PUF, 306p.
- ROESCH M., 2002.** Financer l'agriculture, entre politique agricole et systèmes bancaires, Montpellier, PUF, 202p.
- RUTHEFORD S., 2000.** The poor and their money, London, oxford university press, 121p.
- SCHMID-SCHOENBEIN O., BRAUNSCHWEIG A., OETTERLI G., 2001.** Social Performance Indicators for the Financial Industry: Key Performance Indicators (draft 1). E2 (Economy and Ecology in Business), E2 Management Consulting Ltd, SPI-Finance 2001, Zurich, Germany, 8 p.
- SCHNEIDER.C ET BUNNER., 1997.** Santé et justice sociale, Paris, Economica, 119 p.
- SEEP., 2001.** Connaitre la clientèle des IMF : Outils d'analyse pour les praticiens de la micro finance. Document de travail. In Assessing the impact of micro enterprise services, USAID Washington, D.C. 23p.
- SEBSTAD J AND CHEN G., 1996.** Overview of Studies on the Impact Micro Enterprise Credit. AIMS Project, Washington, D.C: Management Systems International, 29p.
- SEBSTAD AND ALS., 1995.** Assessing the Impacts of Microenterprise interventions: A Framework for Analysis. USAID Managing for Results Working Paper N°7. Washington, D.C: USAID's Center for Development Information and Evaluation, 20p.
- SERVET J.M., 2006.** Banquiers aux pieds nus -La microfinance, Paris, ed. Odile Jacob, 511 p.
- SEYNI NDIONE E., 1992.** L'économie urbaine en Afrique : le don et le recours, Paris, Karthala et Enda Graf Sabel, 208 p.
- TCHOUASSI. G., 2005.** Repenser le développement Africain : au delà de l'impasse, les alternatives, Argent de la diaspora et financement du développement des infrastructures urbaines de base en Afrique. 11ème Assemblée Générale du CODESRIA, Maputo, Mozambique, 6-10 décembre 2005, 14p
- THIERRY** Système de suivi pour le développement agricole, le cas de la

- Raymond., 1980.** SODECAO, Yaoundé, pp 65- 77.
- TULCHIN A., 2003.** Micro Finance's Double Bottom Line. Working Paper to Develop New Sources of Capital. Social Enterprise Associates for the MicroCapital Institute, USA, 49 p.
- VENNETIER P.,1976.** Les villes d'Afrique tropicale, Paris, Masson, 190p.
- VOGEL C.R., 1984.** « *Savings mobilisation: the forgotten half of rural finance* » in D .W Adams, H.D Graham and J.D Von Pischke (eds), *Undermining Rural Development with cheap credit*, Boulder, Westview Press, 160 p.
- VON PISCHKE J.D., 1991.** Finance at the frontier, Washington, Edi Development, World Bank, 427 p.
- WARNIER JP.,1993.** L'esprit d'entreprise au Cameroun, Paris, karthala, 307 P.
- WEAVER C.,1984.** Regional development and the local community : planning Policies and social context, London, ed John Wiley, 30p.
- YUNUS M., JOLIS A., 1997.** Vers un Monde Sans Pauvreté- L'autobiographie du « banquier des pauvres » Paris, J-C. Lattès, 1997, 336p.
- YUNUS M., WEBER K ., 2008.** Vers un nouveau capitalisme; Paris, J-C. Lattès, 2008, 320p.
- ZELLER M., MEYER R.L., 2002.** The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach, and impact. Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, December 2002, 18p.

B- MÉMOIRES ET THÈSES

- ADA E., 1991.** Quel rôle pour le système bancaire dans la relance de l'économie Camerounaise ? Mémo de Maîtrise Univ.Ydé, RDS Ydé, 61p.
- AHOUISSOU B.A., 2001** La gestion du crédit par les bénéficiaires des institutions de micro finance : cas des caisses affiliées à CAMCCUL. Mémo de Master UCAC Ydé, 100p.
- Alain C., 1993.** Typologie des Exploitations Agricoles, Contribution à l'étude régionale des problèmes techniques.Thèse de doctorat, INRA Montpellier, 312 p.
- ASPRA-OCISCA., 1996.** Les organisations rurales du Sud-Ouest Camerounais, Mémo de Maîtrise Univ.Ydé, 70p.

- BERTELET N. S., 2001.** Les systèmes informels et semi- formels de crédit à l'ère de l'ajustement dans la province du Centre du Cameroun, Thèse de Master of Science, Université de Dschang, 2001, 222 p.
- BURKETT P., 1988.** Informal finance in developing countries : Lessons for the development of formal financial intermediaries Coral Gables, FL, USA : University of Miami MA Thesis, 309p.
- CHURCHILL., GRAIG F., 1995.** The Impact of credit on Informal Sector Enterprises in South Africa: A study of get Ahead Foundation's Stokvel Lending Programme. Clark University MA Thesis, Worcester, MA, 388p.
- DAVIDE STEFANINI., 2002.** Evaluation Analysis of Micro-loans offered to the poorest members : A credit Union for Women in Cameroun. Degree of Master in Micro finance. Univ-florenzia, Italia, 200p.
- DJOUMESSI., 1979.** La caisse populaire et son impact sur le développement de la Lekie et de la Mefou. Mémo DESS, depart de geo UYI, 130p.
- DONGMO J L., 1971.** L'aménagement de l'espace rural en pays Bamileké, Thèse de Doctorat 3eme cycle Univ. Lille, 200p et suivantes.
- DOUALE FETGO JR., 2002.** Les déterminants du taux de remboursement de crédit agricole dans les Mutuelles Communautaires de Croissance (MC²) de la Menoua, Mémo de master of science, Université de Dschang, 108p.
- ELENOR. MINKA'A., 2007.** The Role of Goat Culture in the Development of the North West Province of Cameroon. Thèse de doctorat/PhD, Depart de Géo Univ. Ydé I, 373p.
- FOKAM KP., 1999.** Problématique du financement des petites et moyennes Entreprises, Thèse de Doctorat 3eme cycle, Uni Bordeaux, Paris, 400p.
- FOKO E., 1998.** Les systèmes d'épargne rurale : une analyse du fonctionnement et des performances dans l'Ouest du Cameroun, Thèse de Doctorat, Université Lumière Lyon 2, 365p.
- FOUBA T., 1984.** Banque et développement économique : l'exemple de la B.I.A.O- Cameroun. Mémo de Maîtrise, UYI, FALSH, Dept de Géo, ydé, 129 P.
- FOUDA MOLEND., 1995.** La place du crédit agricole dans les réponses paysannes Face à la crise. Mém de maîtrise, Ydé, FALSH, Dept Géo, 91p.
- HATCHEU TCHAWA E., 2003.** L'approvisionnement et la distribution alimentaire à Douala au Cameroun. Logiques sociales et pratiques spatiales des acteurs, Thèse de doctorat de l'université de Paris I Pantheon-Sorbonne, 389p.

- JEULEFACK .N G., 2003.** Analyse du financement du Monde Rural par le Micro-crédit: Cas des Mutuelles Communautaires de Croissance. Mémo de maîtrise en Economie de Gestion, Univ-Dschang, 200 p.
- KENIKOU M.C., 2001.** Les marchés financiers ruraux. Quelles particularités pour les exploitations agricoles des provinces du Nord et de l'Extrême Nord Cameroun. Memo de DEA, Montpellier, 198p
- LEKANE T D., 2001.** Evaluation de l'impact de MC² dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage à Baham. Mémo de maîtrise UYI, FALSH, Dept Géo, 109p.
- LEKANE T D., 2005.** Microfinance et Développement Communautaire au Cameroun ; l'exemple du Réseau MC². Mémo de DEA, UYI, FALSH, Dépt Géo, 108p.
- LENDRES P., 1990.** Analyse de la filière de commercialisation du plantain au Cameroun. Mémo ESAT (NEARC), Montpellier, 108p.
- MANGA BELA L., 1994.** Migrants de retour et développement rural : cas de YEMESSOA Ocisca, projet de thèse, 32p.
- MELATAGUIA A., 1991.** L'artisanat rural bamiléké : le cas de l'arrondissement de Batcham. Memo de maîtrise UYI FALSH, Dépt Géo. 144p.
- MORIN S., 1989.** Le haut et le Bas : signatures sociales, paysages et évolution des milieux dans les montagnes d'Afrique Centrale (Cameroun-Tchad), Thèse de Doctorat, Univ. Bordeaux, 400p.
- MOUPOU M., 1991.** L'organisation de l'occupation du sol en pays Bamoun . Contribution de l'imagerie à l'étude de la dynamique des paysages. Thèse de Doctorat nouveau régime, Aix-en-provence, paris, 446p ; 2 cartes hors texte illustrées.
- NGWA N E., 1985.** Innovation Agencies and Small- holder agriculture in the upper Noun Basin approach, thèse de Doctorat d'Etat UYI, FALSH, Dept de Géo. 511 p
- NSOLE J.,1984.** Techniques et pratiques populaires d'épargne et de crédit, origine de la tontine en Afrique noire, Thèse de Doctorat de 3^e cycle en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 398 p.
- NTYE NTYE., 1999.** Intégration socio-Spatiale et réseaux de sociabilité des immigrants Africains à Yaoundé, Mémo de maîtrise sociologie urbaine. Université de Yaoundé I, 153p.
- RAUBEC S., 2001** Analyse des pratiques paysannes de gestion de trésorerie et de leurs stratégies de financement de la traction animale, mémoire d'ingénieur agronome, université de Vienne, France, 426p.

- SIEBRAND V., 2001.** L'accès des pauvres aux services de microfinance Le cas des Mutuelles Communautaires de croissance (MC²) au Cameroun. Mémo de Licence, Bruxelles, 91P.
- TCHAWA P., 2002,** Enjeux de la participation et développement du Sud : Exemples Camerounais ; Mémo de HDR. 4^e tome Bordeaux III, 550p.
- TCHAWA P., 1991.** Dynamique des paysages sur la retombée méridionale des hauts plateaux de l'Ouest Cameroun. Thèse de Doctorat d'université Bordeaux III. 400p
- TSALEFAC M., 1999.** Variabilité climatique, crise économique, crise économique dynamique des milieux agraires sur les hautes terres de l'Ouest du Cameroun. Thèse de Doctorat d'Etat UYI tome 1. 564p + 1 Atlas hors texte.
- YANN MARONGI., 1994.** La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne le cas du Cameroun, Mémo. de DESS, Université Bordeaux, 376p.

C- ARTICLES

- ACMR., 1997.** Problématique du développement rural par les coopératives d'épargnes et de crédit, *Bulletin info Ydé*, pp. 1-4.
- ADAMS D W., 1993.** Comment établir des marches financiers ruraux durables ?
in les cahiers de la recherche ; Développement N° 34, CIRAD / SAR Mont pellier, pp.5 –15.
- ADAMS D W., LADMAN J., 1979.** Lending to rural poor through Informal Group: A promising financial Market innovation Savings and development N°2 vol III.
- ADAMS D W., LADMAN J, 1979.** Lending to rural poor through informal groups : A promising financial market innovation savings And development, N°2 vol VI.
- ADAMS D W.,1978.** Mobilizing House hold savings through rural financial markets *Economic Development and cultural change N° 3*, pp.558 –560.
- AFRACA.,1992.** Repport seminar: Rural credit en Africa. *Review and out look Harare, Zimbabwe* 23, 24, 25, Nov 1992.
- AFRACA/GTZ/CT A.,1990.** Rapport atelier sur le financement rural décentralise Cotonou, Bénin 23-27, Octobre 1990.
- BADOUIN R., 1987** L'analyse économique du système productif en agriculture. Cah .ORSTOM, Sev. SC.Hum 23, pp. 357-375.
- BANZO MAYTE.,** La ruralité dans la frange péri-urbaine de Mexico, *la Ruralité dans les*

1997. *pays du Sud à la fin du XX e siècle*, pp 135 –152.
- BASSOLE L., 2003.** Responsabilité conjointe et performance des groupes de crédit, Article CERDI-CNRS, Université d'Auvergne – 65, Boulevard François Mitterrand, 63000, 11p
- BESLEY T., 1995.** « *Non market institution for credit and risk sharing in low-income countries* », in journal of economic perspectives, volume ix, number 3, summer 1995, pp. 115-127.
- BETTY W., 2001.** La microfinance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs, un numéro spécial de la revue Techniques Financières et Développement, BIM n° 111 – 13, mars 2001
- BOMDA J., 2002.** Relever le défi de la micro et petite entreprise au Cameroun *in le défi des Pauvres N°003* janvier 2002, pp. 1-3.
- COMMISSION EUROPEENNE., 2000.** Microfinance orientation méthodologique 2^e ed, Luxembourg, pp. 1- 31.
- CONNING J., 1997.** « *Prêt de groupe, aléa moral et création d'une garantie sociale* » in Revue Economique du Développement, n°2, juin 1997, 18p.
- COURADE G., 1982.** Réussite coopérative et de développement rural dans la province du Nord-Ouest *in Revue de géographie du Cameroun, Vol XI N° 1*, pp. 13.
- COURADE G., JANIN P., 1992.** Crise et ajustement en milieu rural Camerounais. Confrontation du local et du national , *OCISCA, chronique du Sud* , N°7 Janvier 1992, pp. 9 – 19.
- DIMEO G., 1987.** Objectivation et représentation des formations socio – Spatiales : L'acteur au territoire , *Annales de Géographie N° 537*.
- ELOUNDOU E., 1994.** Solidarité dans la crise ou crise des solidarités familiales au Cameroun ? CEPED vol 22. Call les dossiers du Paris, 40 p.
- ELOUNDOU E., 1994.** La recomposition des solidarités ville / campagne avec la Crise ; rétrécissement du cercle de réciprocité *in le village Camerounais à l'heure de L'ajustement, Cahiers de l'ORSTOM*, pp. 221 –235.
- ESUA Y F W., 1993.** The role of rural urban Linkages in Rural development: consideration of Population and Social Linkages in the South West Province of Cameroon; *Cameroon geographical revue, vol XIV N°1999*, pp. 35 – 51.
- FAUROUX E., 1995.** Les maladrresses de l'Etat, acteurs de développement dans une région isolée de Madagascar, *regards unité de recherche mixte*, 99 37 CNRS-ORSTOM, 12 p.
- FOUILLET C et als., 2007.** Le micro credit au peril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable. Ed. la

- découverte, Revue du Mauss, 2007/1-N° 29, pp 329-350.
- GHATE PB., 1992.** Interrelation between formal and informal sectors : The Asian experien World Development, Vol 20 N°6, pp. 859 –872.
- HAUDEVILLE B., 1998.** « *De la théorie néo classique de l'entreprise à la théorie de l'organisation productive* » in Hénault, 1998, 47 p.
- HUGON P., 1996.** Précarité et financement local : le cas des économies africaines in le Financement décentralisé pratiques et théories, PUF, Vendôme, p. 16.
- JOLLIVET M., 1965.** D'une methode typologique pour l'étude des sociétés rurales. Rev. Fr. sociale., VI, pp.33-54.
- KARLAH E., STUGLITZ J., 1990.** Imperfect information and rural credit Market-Puzzles and policy perspectives .*The world Bank Economic Review* , vol 4 , N° 3.
- LEKANE T D., 2003** Mutuelle Communautaire de Croissance (MC²) et développement rural à Baham (Cameroun) *in Les cahiers d'outre-Mer*, n°221-56 année, Janvier-Mars 2003, Bordeaux, pp. 61-81
- LELART M ., 2010.** Pourquoi Benoît XVI parle-t-il de la microfinance dans son encyclique Caritas in veritate ? in les documents de recherche n° 2010-21 du LEO, Orléans,8 p.
- MBOCK.C.G., 1997.** Afro libéralisme de la politique de Développement. In D+C, no/1997, pp.17-21.
- MILLEVILLE P., 1987.** Recherches sur les pratiques des agriculteurs in les cahiers de la recherche développement, 16, pp. 3-7.
- MINAGRI/DEP., 1989.** Les groupes agricoles au Cameroun Etude préliminaire à la mise en place d'un fonds d'investissements pour les micro- réalisations agricoles et communautaires (FIMAC). *rapport principal*, ydé, 39p.
- MISSEN FRANCAISE DE COOPERATION.,1994** Etude sur le financement du secteur agricole au Cameroun *Rapport définitif*, 20p.
- MOUNGAM AMBASSA., 1997.** Les activités rurales au Cameroun à la fin du xxe siècle ; *la ruralité dans les pays du Sud à la fin du xxe siècle*, pp. 121 -131.
- MOUPOU M., 1987.** Innovations culturelles et développement rural à Bangourain (Noun); *Revue de géographie du Cameroun*, vol II, pp. 19 – 26.
- NGWA N E., 1985.** Innovation agencies and small holder agriculture in the upper Noun basin and its environs ,a river basin approach. Compte – rendu de thèse de doctorat d'Etat ., *Revue de géographie du Cameroun*, vol V N° 2, pp.

158 –159.

- NGWA N E., 1990.** « Village food cooperative as institution of rural uplift » in *geo journal*, Vol 22 N° 1 pp. 56- 66.
- NOWAK M., 1993.** Le rôle du crédit dans le développement in *les cahiers de la recherche développement*, N° 34 CIRAD/SAR, Montpellier, pp. 16-23.
- NZEMEN M., 1993.** Tontines et développement ou le défi financier de l'Afrique, Yaoundé, *PUC* , pp. 4 –23.
- ODONNAT N et RAKOTO M., 2006** « Je participe au système en payant » Le FANOME, un dispositif de financement solidaire de la santé pour un accès universel aux soins à Madagascar in *informations et commentaires*, n°137, octobre-décembre 2006, pp.41-49.
- OSU NTUGUN A., ADEMEYO R., 1984.** « Mobilization of rural savings and credit extension by pre-cooperation organization in south western Nigeria », in *Saving and Development*, vol V, n°4, pp.76-99
- PIERMAY L., 1986.** L'espace, un enjeu nouveau, Paris, *Espaces disputés en Afrique*, pp299-307.
- PRESENCE AFRICAINE., 1990.** Elite et peuple dans l'Afrique d'aujourd'hui ''rapport Table ronde in *cahiers de présence Africaine* N° 73.
- PROD'HOMME P., 1985.** Sciences humaines et aménagement du territoire, Fondements rationnels de l'aménagement d'un territoire, pp. 34-56.
- RETAILLE D., 2000.** Afrique : le territoire entre identité et développement in *les cahiers D'Outre-Mer, revue de géographie de Bordeaux* N°53, pp. 189-211.
- SAUTTER G., 1975.** La discipline et son contexte. Quelques réflexions sur la géographie en 1975. *Rev. Int. Sciences sociales*, Vol. XX VII (2) pp. 245-263.
- SCHRIEDER G., HEIDHUES F., 1993.** Credit for rural poor: Cameroon Country Study. *Rapport final à la GTZ ; Stuttgart*, Sept, P.65.
- SCHRIEDERG., HEIDHUES F., 1995.** Rural financial market and food security of the poor. The case study of Cameroon. *Saving and development* (1-2), pp 93 – 130.
- SHAHIDUR R et al., 1995.** Performance and sustainability. *World Bank discussion papers* N° 306 *World Bank* : Washington.
- SHARMA M., ZELLER M., 1996.** Repayment performance in Group-based credit program in Bangladesh; an empirical analysis *FCND Discussion papers* N°15 *IFPRI*
- TCHAWA P., 2000.** Cascade d'innovation par les paysans du Cameroun, *Bulletins D'ILEAIA*, pp.10-11.

- THILAIRAJAH S., 1994** Development of rural financial markets in Sub-Saharan Africa *World Bank Discussion papers* N° 219.
- TOWNSEND R., 1995.** « *An evaluation of risk-bearing in low –income economies* », in journal of economic perspectives, volume ix , number 3, summer 1995, pp. 83-102.
- U TUN WAI., 1957.** Interest rate outside the organised money markets in underdeveloped countries, *IMF staff papers*, n°6, 1957.
- WAMPFLER B., 2000.** La contribution des OP au financement de l'agriculture in Grain de sel N°16 novembre 2000, 4p PP.16-20
- WAUTELET M., 1994.** Disparités régionales et différenciation paysanneries du Cameroun *Mutations sociales et articulations des espaces ruraux et urbains*, pp.137-148.
- WRIGH G., 2000.** Micro finance systems. Designing quality financial services for the poor *University press Dhaka*, pp. 20-58.

D- Web site références ([http : //...](http://...))

- 1- Du microcrédit et son histoire par Sabine Ostencevic.
([www.gbobenet.org/horizon local/ada/micro](http://www.gbobenet.org/horizon%20local/ada/micro))
- 2- C'est quoi l'économie solidaire par Sarah Proust,
(www.local/deveurope.org)
- 3- Etat de la finance locale et micro finance, (www.local/deveurope.org)
- 4-Chao-Béroff.R., Prébois.A., 2001. Finance of Solidarity, Cahier de Propositions pour le XX^e siècle, Foundation Charles Leopold Mayer (FPH), Alliance for a Responsible, Plural and United World, Paris, France,15p ([http:// finsol.socioeco.org/](http://finsol.socioeco.org/)).
- 5- Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP). Poverty assessment and targeting (www.cgap.org).
- 6- Global Reporting Initiative, 2002. Sustainability Reporting Guidelines. 2002 GRI, USA,104 p. (www.globalreporting.org).
- 7- Horn-Welch, K., 2002. Accion Poverty Assessment Framework. Accion InSight N°1, Boston, USA, 15 p. (www.accion.org/pubs).
- 8- Horn-Welch, K., 2003. Poverty Outreach Findings: Mibanco, Peru. Accion InSight N°5, Boston, USA, 14 p. (www.accion.org/pubs).
- 9- La micro finance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs. (www.esp.asso.fr)
- 10-Exclusion et liens financiers : Rapport du centre WALRAS2001 Finances solidaires.

- 11- La micro finance au service de l'insertion professionnelle et économique des jeunes.(www.planetfinance.org.)
- 12- Micro finance et développement, (www.planetfinance.org.)
- 13- Développement local et solidaire, (www.planetfinance.org.)
- 14- La micro finance : lieu de confrontation d'intérêts et de cultures.([www. Searchalot.com](http://www.Searchalot.com))
- 15- Evaluer et mesurer l'impact socio-économique des IMF (BIM), (www.lamicrofinance.org)
- 16- Revue des méthodologies d'évaluation de l'impact en micro finance. Hulme D, (www.microfinancement.cirad.fr)
- 17- Mesurer l'impact de la micro finance, (www.globenet.org)
- 18- La micro finance améliore-t-elle les conditions de vie des populations pauvres ? Méthodes de mesure d'impact. Gérard Strock, ADA Dialogue, octobre 1999. (www.globenet.org.horizon-local)
- 19- Micro finance et autonomie féminine, document de travail n°32. (www.ilo.org/finance/p.32.pdf)

E- COMMUNICATIONS

Hatcheu Tchawé E., 2004. De l'impératif du droit dans les pratiques tontinières en Afrique, Communication présentée au XXemes journées ATM-CREDES Droits et développement. Nancy 25-26-27 mai 2004, 54p.

Togolo O., 1998. Pour une approche institutionnelle des tontines, Communication aux premières journées scientifiques du GERA, Université de Douala 5-8 mai 1998.

Betty Wampfler., 1998. Les Innovations en matière de micro finance ouvrent-elles des perspectives pour le financement de l'agriculture ? Communication pour le premier Symposium international AOCA/RSP-GRN. Recherche-système et politiques agricole, Bamako, Mali, 21-25 septembre 1998, 35p.

Betty Wampfler., 1999. Stratégies, Innovations et problèmes de l'intermédiation financière rurale à la fin des années 90- Un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'Ouest. Contribution au séminaire de l'Association Africaine de Crédit Rural et Agricole (AFRACA), Libreville, Gabon, 27-31 juillet 1999, 30p.

Roesch M. Vall E., Kenikou Ch., 2002. Recettes, dépenses et crédits : comment accorder les rythmes ? Que peut apporter le conseil de gestion au financement de l'exploitation

agricole et aux institutions de microfinance ? Communication au séminaire de Dakar, janvier 2002.

Betty Wampfler, 2002. Des outils de sécurisation du crédit agricole. Matériaux d'approfondissement du séminaire de Dakar. CIRAD/CERISE

III.2.2- Objectifs spécifiques.....	48
III.3- HYPOTHESES.....	48
III.3.1- Hypothèse générale :	48
III.3.2- Hypothèses spécifiques :	48
III.4- METHODOLOGIE.....	49
III.4.1- Recherche documentaire.....	49
III.4.2- Le travail de terrain.....	50
III.4.2.1- Échantillonnage d'enquête	51
III.4.2.2- Les pré enquêtes transversales.....	55
III.4.2.3- Instruments de recherche	56
III.4.2.4- Méthode de triangulation.....	56
III.4.2.5- Méthodes et techniques de collecte des données.....	56
III.4.2.6- Analyse et traitement des données.....	59
PREMIÈRE PARTIE : LE RÉSEAU DES MC² CAMEROUN.....	63
CHAPITRE I : LA PLATEFORME DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN.....	65
I- LES AGENCES DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN.....	65
I.1- JUSTIFICATION DU RESEAU MC²	65
I.2- LE CONTEXTE DE CREATION ET LES OBJECTIFS DES AGENCES MC².....	67
I.3- FONCTIONNEMENT DES AGENCES MC² CAMEROUN	71
I.3.1- Fonctionnement.....	71
I.3.1.1- L'Assemblée Générale	71
I.3.1.2- Le Conseil des Sages.....	72
I.3.1.3- Le Conseil d'Administration.....	72
I.3.1.4- Le Secrétariat Exécutif	73
II- RÉPARTITION SPATIALE DU RÉSEAU DES MC² AU CAMEROUN DE 1992 A 2008.....	74
II.1- DIFFUSION SPATIALE DU RESEAU DES MC² ET INNOVATION FINANCIERE	77
II.2- TERRITOIRE ET ECHELLE SPATIALE DU RESEAU DES MC²	82
II.2.1 Inégale répartition des agences, succursales et caisses MC ² dans les campagnes camerounaises	85
III- LES SERVICES ET PRODUITS DU RÉSEAU DES MC² CAMEROUN	94
III.1- LES SERVICES FINANCIERS DU RESEAU DES MC²	95
III.1.1- Les services de dépôts MC ²	95
III.1.1.1-Le compte d Épargne sur livret (CESL)	96
III.1.1.2- Le Compte de Dépôt Associé (CDA)	96
III.1.1.3- Le Compte Flash Cash (CFC)	97
III.1.2- Les services de crédits MC ²	97
III.1.2.1- Les crédits de consommation	99
III.1.2.2- Les crédits d'investissement	100
III.1.2.3- Les crédits de campagne agricole	100
III.1.2.4- Les crédits de financement du fonds de roulement	103
IV.1- LES PARTENAIRES NATIONAUX INTERNES.....	104

IV.1.1- L'ONG ADAF.....	104
IV.1.2- Afriland first bank	106
IV.1.3- La Société Africaine d'Assurance et de Réassurance (SAAR-VIE).....	107
IV.2- LES PARTENAIRES NATIONAUX EXTERNES.....	109
IV.2.1- Les Pouvoirs publics	109
IV.2.2- L'ANEM-CAM.....	111
IV.3- PARTENAIRES INTERNATIONAUX (ONG).....	116
IV.3.1- L'ONG CORDAID	117
IV.3.2- SOS Faim de Belgique	117
IV.3.3- L'ONG Cameroon GATSBY Foundation.....	117
IV.3.4- PEACE CORPS.....	119
CHAPITRE II : LE RÉSEAU DES MC² FACE À LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE AU CAMEROUN.....	121
I- LE RÉSEAU DES MC² À L'HEURE DES DÉFIS DU DÉVELOPPEMENT	122
I.1- LA PERCEPTION CLASSIQUE DU DEVELOPPEMENT DURABLE	122
I.1.1- Le modèle développé par l'Etat, les bailleurs de fonds et les institutions internationales	123
I.2- LA PERCEPTION LOCALE DU DEVELOPPEMENT DURABLE.....	127
I.2.1- Les savoirs locaux en financement agricole.....	130
I.3 ÉTAT DES BESOINS ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT DES PRODUCTEURS DANS LES EFA.....	133
I.3.1- Les Besoins de financement des EFA	133
I.3.2- La demande de financement des exploitations familiales agricoles	136
II- LES PROMOTEURS LOCAUX ET LEURS INITIATIVES DANS LES TERRITOIRES DU RÉSEAU DES MC².....	139
II.1- LOGIQUES DES PROMOTEURS LOCAUX FACE AU DEVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE.....	139
II.2- LES STRATEGIES ET LES JEUX DES ACTEURS DU DEVELOPPEMENT DANS LES SOCIETES VILLAGEOISES MC²	140
II.3- LES TERRITOIRES MC²: LABORATOIRE DE CONSTRUCTION DES JEUX DE POUVOIRS.....	142
II.3.1- Le terroir MC ² , lieu de construction des indications géographiques	143
II.4. LE DEVELOPPEMENT LOCAL ET SA DIMENSION TERRITORIALE.....	144
DEUXIÈME PARTIE : LES INITIATIVES DES MC² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN.....	148
CHAPITRE III : LE FINANCEMENT DES PROJETS ÉCONOMIQUES.....	150
I- LE FINANCEMENT DES PROJETS ÉCONOMIQUES INDIVIDUELS.....	152
I.1- LES PROJETS DES EXPLOITATIONS AGRICOLES	152
I.2- Les projets des exploitations d'élevages.....	156
I.3- FINANCEMENT DES PROJETS D'EXPLOITATION PISCICOLE.....	159
I.5-LES PROJETS D'ENTREPRISES DE TRANSPORT (FINANCEMENT DES TAXIS, MOTO-TAXI).....	165
I.6- LES PROJETS D'ARTISANAT DE PRODUCTION ET DE SERVICES.....	165

I.7- LES PROJETS INDIVIDUELS D'ENTREPRISES DE TOURISME.....	166
II- LE FINANCEMENT DES PROJETS COMMUNAUTAIRES.....	167
II.1- LES PROJETS D'EXPLOITATION AGRICOLE.....	168
II.2- LES PROJETS D'ELEVAGE DU PETIT ET DU GROS BETAIL.....	173
II.3- LES PROJETS D'EXPLOITATION PISCICOLE	179
II.4- FINANCEMENT DES PROJETS D'ETABLISSEMENTS COMMERCIAUX.....	183
II.5- FINANCEMENT DES PROJETS D'ENTREPRISE DE TRANSPORT.....	185
II.6- FINANCEMENT D'ENTREPRISE D'ARTISANAT DE PRODUCTION ET DE SERVICES.....	187
CHAPITRE IV : LE FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX	194
I- FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX INDIVIDUELS	194
I.1- LES PROJETS DE CONSTRUCTION DES LOGEMENTS SECONDAIRES.....	195
I.2- LES PROJETS D'ACCES AUX SOINS DE SANTE.....	195
I.3- LES PROJETS EDUCATIFS INDIVIDUELS (CREDIT SCOLAIRE)	197
I.4- LES PROJETS D'ORGANISATION DES FETES ET DES FUNERAILLES.....	198
II- FINANCEMENT DES PROJETS SOCIAUX COMMUNAUTAIRES.....	201
II.1- LES PROJETS DANS LE DOMAINE DE LA SANTE	202
II.2- LES PROJETS DANS LE SECTEUR DE L'EDUCATION.....	203
TROISIÈME PARTIE.....	211
LA FINALITE DES INITIATIVES DES MC² CAMEROUN	211
CHAPITRE V : IMPACT DES PROJETS FINANCÉS PAR LES MC².....	213
I- L'IMPACT DES PROJETS INDIVIDUELS	213
I.1- L'IMPACT ECONOMIQUE	213
I.1.1- La diversité des projets économiques.....	213
I.1.2- L'impact financier	227
I.2- L'IMPACT SOCIAL	232
II- IMPACT DES PROJETS COMMUNAUTAIRES	234
II.1- L'IMPACT ECONOMIQUE	234
II.2- L'IMPACT SOCIAL.....	241
II.3- IMPACT ENVIRONNEMENTAL	246
CHAPITRE VI : LES APPORTS DES PRODUITS ET SERVICES MC² DANS LES VILLAGES DU CAMEROUN	249
I- LES RETOMBÉES DES INITIATIVES PROPRES DES MC².....	249
II- LA PROMOTION DES PROJETS CONNEXES ET DES PETITS METIERS...	260
CHAPITRE VII : MESURE DE L'EFFICACITE DU RESEAU DES MC²	269
I. ANALYSE DE L'EFFICACITE DU RÉSEAU DES MC².....	269

I.1- L'ANALYSE DES COUTS D'OPERATIONS FINANCIERES DES AGENCES MC² ET EVOLUTION DES REVENUS.....	269
I.1.1- L'analyse de l'effet du crédit sur le coût du fonctionnement des agences	271
I.2- L'INCIDENCE DES SERVICES MC² SUR LES TRAJECTOIRES D'ACCUMULATION DES MUTUALISTES	272
I.2.1- L'incidence des services financiers et non financiers sur le bien-être des mutualistes.....	272
I.2.2- Caractérisation des projets d'exploitation agricole et gestion de leurs comptes d'exploitation.....	275
I.2.2.1- Les typologies de projets d'exploitations familiales agricoles dans les villages MC ²	275
I.2.2.2- Les mutualistes MC ² et la gestion des comptes d'exploitation agricole	279
I.3- LES STRATEGIES DE COUVERTURE DES RISQUES DES MC².....	285
I.3.1- Un système sécurisé de crédit lié aux spécificités locales des zones d'implantation des MC ²	285
I.3.2- Sécurisation à partir des services non financiers ciblés	290
II- SYSTÈME DE SÉCURISATION PAR DES GARANTIES.....	293
II.1- SECURISATION PAR DES GARANTIES A FORTE AUTHENTICITE CULTURELLE	293
II.2- SECURISATION PAR DES CREDITS-NATURE MC².....	295
III- LES EMF LEADERS ET LEUR PERFORMANCE DANS LE MONDE RURAL	296
III.1-PERFORMANCE DES AGENCES MC²	296
III.2- PERFORMANCE DES AUTRES EMF	303
III.2.1- Le cas des caisses du réseau CAMCCUL	303
III.2.1.1- Fonctionnement et gestion des caisses CAMCCUL.....	303
III.2.2- Le cas du réseau des caisses CVECA.....	308
III.2.2.1- Gestion des services financiers dans les caisses CVECA.....	309
III.2.3- Le cas des caisses des réseaux ADEAC ET NOWEFOR	311
III.2.3.1- Gestion des caisses ADEAC	312
III.2.3.1.1- Les services financiers et non financiers promus par les caisses ADEAC.....	312
III.2.3.2- La gestion des caisses de NOWEFOR	316
III.2.3.2.1- Les services non financiers promus par les caisses de NOWEFOR	317
CHAPITRE VIII : REFONDATION DU CONCEPT DE MICROFINANCE DANS LE PAYSAGE RURAL CAMEROUNAIS.....	321
I. RÔLE DEVOLU A UN ETABLISSEMENT DE MICROFINANCE	321
I.1- ROLE DEVOLU AU RESEAU DES MC².....	322
II. PLAIDOYER POUR L'INTRODUCTION DE LA MICRO ASSURANCE ET DES MUTUELLES DE SANTÉ SOLIDAIRE DANS LES ZONES RURALES DU CAMEROUN.....	326
II.1- STRATEGIES DE COLLECTE ET DE GENERALISATION DE LA SECURITE SOCIALE EN MILIEU RURAL CAMEROUNAIS	328
III- LES PERSPECTIVES DES ACTIVITÉS DES MC² CAMEROUN	333

III.1 - AU PLAN NATIONAL	333
III.1.1- À court terme	333
III.1.2- À moyen terme	334
III.1.3- À long terme	335
III.2- AU NIVEAU DE LA SOUS RÉGION.....	336
CONCLUSION GENERALE	339
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	353
TABLE DES MATIERES	374
ANNEXES.....	380

ANNEXES

ANNEXE 1

QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE

Questionnaire semi-directif destiné aux différents acteurs du réseau MC² au Cameroun.

Dans le cadre d'une recherche en géographie, nous nous proposons de mener une enquête sur l'évaluation de l'impact socioéconomique et spatial des Mutuelles Communautaires de Croissance (MC²) dans le développement des zones rurales du Cameroun. Pour nous aider à bien conduire ce travail de recherche, vous voudriez bien répondre objectivement aux questions ci-dessous.

A- Identification de la fiche et de l'enquêteur

No Q	Codification de la fiche	Codes
Q1	Numéro de la fiche..... Date de l'enquête	
Q2	Nom(s) de l'enquêteur.....	

B- Identification de la zone d'enquête

No Q	Localisation de la zone d'enquête	Codes
Q3	Province	
Q4	MC ² de	
Q5	Aire culturel	

C- Identification des mutualistes (1) ou des gestionnaires de la MC² (2)

Q6- Nom et prénom (facultatif).....

Q7- Sexe

Q8- Age.....

Q9- Niveau d'instruction.....

Q10- Profession

Q11- Etat matrimonial

Q11.1- Célibataire 1 o

Q11.3- Veuf (ve) 1 o

Q11.2- Marié(e) 1 o

Q11.4- Divorcé(e) 1 o

D- ATTITUDE DES MUTUALISTES DU RESEAU MC² ET LES ACTIVITES DE PECHE, D'ELEVAGE, DE COMMERCE ET D'AGRICULTURE

Impact du crédit sur les activités, les mutualistes et la communauté

Q12.1- Activité de Pêche

Pêche	Aujourd'hui	Avant le premier crédit à la MC²
Type de pêche : pêche artisanale 1 o Pêche semi-industrielle		
Espèces pêchés		
Quantité (par marée)		
Production annuelle (en kg)		
Montant du crédit reçu (en frs cfa)		
Matériel utilisé (dire s'il a changé)		
Nombre de jour de travail par semaine		
Nombre de salariés employés		
Nombre d'activités secondaires		
Dépenses liées à l'activité par jour		
Dépenses liées à l'habitat, l'équipement, la santé, l'éducation et au loisir		
Degré de participation aux activités de la communauté		

Q12.2- Activité d'élevage

Elevage : Petit élevage Elevage du gros bétail	Aujourd'hui	Avant le premier crédit à la MC²
Type d'élevage : Elevage moderne Elevage traditionnel Elevage transitoire / d'engraissement		
nombre de tête		
superficie du Ranch /porcherie /Poulailler (en hectare)/		
Montant du crédit reçu (en frs cfa)		
Matériel utilisé (dire s'il a changé)		
Nombre de jour de travail par semaine		
Nombre de salariés employés		

Nombre d'activités secondaires		
Dépenses liées à l'activité par jour		
Revenus mensuels		
Dépenses liées à l'habitat, l'équipement, la santé, l'éducation et au loisir		
Degré de participation aux activités de la communauté		

Q12.3- Activité agricole

Agriculture	Aujourd'hui	Avant le premier crédit à la MC ²
Type d'agriculture : Agriculture de rente Agriculture vivrière Agriculture maraîchère		
Surface cultivée (en hectare)		
Statut foncière : titre foncier Propriétaire		
Montant du crédit (en frs cfa)		
Production annuelle (en sac , cageot , régime , kg)		
Outils utilisés (dire s'ils ont changé)		
Nombre de jour de travail par semaine		
Nombre de salariés employés		
Nombre d'activités secondaires		
Dépenses liées à l'activité par jour		
Quantité/qualité d'engrais utilisés		
Revenus mensuels		
Dépenses liées à l'habitat, l'équipement, la santé, l'éducation et au loisir		
Degré de participation aux activités de la communauté		

Q12.4- Activité de commerce

Commerce	Aujourd'hui	Avant le premier crédit à la MC ²
Type de commerce : Commerce de gros Commerce de détail		
Description des produits		
Montant du crédit (en frs cfa)		
Marchandises ou services offerts aux clients (dire s'ils ont augmenté ou changé)		
Nombre de jour de travail par semaine		
Nombre de salariés employés		
Nombre d'activités secondaires		
Dépenses liées à l'activité par jour		
Localisation du site de vente		
Type d'infrastructure utilisée pour votre activité		
Sol		
Support		
Etal		
Comptoir		
Hangar		
Echoppe		
Boutique		
Revenus mensuels		
Dépenses liées à l'habitat, l'équipement, la santé, l'éducation et au loisir		
Degré de participation aux activités de la communauté		

Q13 Depuis quand êtes vous membre de la MC² ?.....

Q14-Qu'est ce qui a motivé votre adhésion à la MC² ?.....

Justifiez votre réponse

Q15- Comment financez-vous votre activité ?.....

Q16- Le type de crédit octroyé par la MC² vous satisfait-il ? 1 o

Justifiez votre réponse

Q17- Ce type de crédit peut-il développer votre activité et permettre de faire des bénéfices susceptibles de lutter contre la pauvreté ? 1 o

Q18- Quel type de crédit préférez-vous pour votre activité ? court terme 1 ☐ moyen terme 1 ☐ , long terme 1 ☐

Q19- Dans quel intervalle se situe votre revenu mensuel actuel (en frs cfa) ? -24000 1 ☐ , entre 24000 et 96000 2, entre 96000 et 192000 3, supérieur à 192000

E- REACTION DES GESTIONNAIRES DU RESEAU MC² PAR RAPPORT AU FINANCEMENT DES SECTEURS D'ACTIVITES

Q20- Quelle relation votre MC² entretient-elle avec les pêcheurs, les éleveurs du gros bétail, les agriculteurs et les commerçants ?.....

Q21- L'épargne mobilisée par la MC² est-elle suffisante pour permettre de financer ces secteurs d'activité ? 1 ☐

Q22- Les mutualistes sont-ils satisfaits du type de crédit octroyé par la MC² ? 1 ☐

Q23- La micro finance peut-elle constituer un espoir susceptible de développer le monde rural ? 1 ☐

Q24- Cette finance de proximité peut-elle servir de palliatif au financement des activités de commerce, de pêche, d'élevage ou d'agriculture dans votre zone rurale ? 1 ☐ justifier votre réponse.....

Q25- Quelle stratégie pouvez-vous proposer pour un financement durable et efficace de ces activités (commerce, pêche, élevage et agriculture) dans le territoire de votre MC² ?.....

Q26- Quel type de mission la MC² remplit-elle dans votre village ? mission peu importante 1 ☐ mission importante 1 ☐

Q27- Finance-t-elle de façon durable les activités dans votre village ? 1 ☐ si 1 spécifiez les stratégies de financement.....

Q28- L'action de la MC² atteint-elle les pauvres ? 1 ☐ si 1 spécifiez les stratégies développées.....

Q29- Les exclus sociaux (femmes, personnes analphabètes, travailleurs sans sécurité sociale) sont-ils pris en charge par la MC² ? 1 ☐

Q30- Les clients de cette micro banque ont-ils ressenti une nette augmentation de leurs revenus ? 1 ☐

Q31- Y a-t-il une amélioration sur l'éducation des enfants et le statut social des clients de la banque et de leur famille ? 1 ☐

Q32- Comment la MC² assure-t-elle dans la gestion sa mission sociale ? o rien n'est fait en particulier, 1 la mission est clairement définie dans les statuts, 2 l'accent est mis sur la bonne gouvernance et vers l'audit extérieur. Si la réponse est 2, spécifiez.....

Q33- Quel est le pourcentage de crédit accordé aux personnes vulnérables ? o -de 15 % 1 + de 70% .

Q34- La MC² a-t-elle des lignes de crédit adaptées aux mutualistes sans sécurité sociale et aux personnes analphabètes ? ☐ 1

Q35- Quel est le type de garantie accepté à la MC² ? 1 groupe de solidarité, 2 avaliste, 3 objet à forte valeur culturelle.

Q36- Votre micro banque accorde quel genre de crédit ? 1 crédits à l'investissement, 2 crédits à la consommation, 3 crédits de campagne, 4 crédits de financement du fond de roulement.

- Q37-** Quel est la durée de remboursement ? 1 de 0 à 6 mois, 2 de 6 à 12 mois, 3 au dessus de 12 mois.
- Q38-** Dans votre MC² quel est le taux de remboursement du crédit ? o - de 50 %, 2 de 50 à 80%, 3 + de 80%.
- Q39-** Où se trouve la MC² (par rapport à votre lieu de travail ou votre maison) ? o - 1km, 1 de 1 à 10 km, 2 de 10 à 20 km, 3 + de 20 km.
- Q40-** Quelle est la fréquence des assises du comité de crédit par an ? o 1 fois, 2 plus d'une fois.
- Q41-** La MC² a-t-elle conduit des études afin de connaître les besoins de sa clientèle ? o non, 1 oui.
- Q42-** Existe t- il au sein de la MC² une association de mutualistes ou groupe de discussion capable d'influencer les décisions dans le but d'améliorer la qualité de service offert aux clients ? o oui 1 non.
- Q43-** Les mutualistes reçoivent-ils des informations sur leur situation bancaire ? o non 1 oui et sur la situation financière de la MC² ? o non 1 oui.
- Q44-** La MC² assure-t-elle la formation de leadership à ses clients ? o non 1 oui .
- Q45-** Quel est la charge salariale mensuelle des employés de la MC² (en frs cfa) ?
Secrétaire trésorier....., Comptable....., Caissière....., Gardien.....
- Q46-** Enumérez les projets d'intérêt communautaire financés par la MC² et précisez le montant débloqué.....
- Q47-** Les actions de la MC² sont-elles compatibles avec la culture, les valeurs locales et les besoins des mutualistes ? o non 1 oui .

F- ATTITUDE DES NON MUTUALISTES OU MUTUALISTES N'AYANT JAMAIS BENEFICIE DU CREDIT A LA MC²

- Q48-** Quelle activité menez-vous ?
- Q49-** Comment financez-vous votre activité ?.....
- Q50-** Quelle est votre production annuelle ?
- Q51-** Avez-vous d'autres activités secondaires ? oui non
- Q52-** Quels outils utilisez-vous ?..... ont-ils changé/ou augmenté ?.....
- Q53-** Nombre de salariés employés.....
- Q54-** Dépenses liées à l'activité par jour.....
- Q56-** Revenus mensuels.....
- Q57-** Dépenses liées à l'habitat, l'équipement, la santé, l'éducation et aux loisirs.....
- Q58-** Degré de participation aux activités de la communauté nul moyen assez bien bien

G- REACTIONS DES ELITES/ CITADINS

- Q59-** Quelles sont vos motivations dans la mise sur pied de la MC² au sein de votre communauté ?.....
- Q60-** Quel est la perception des populations locales face à cet outil de lutte contre la pauvreté initié par les élites ?.....
- Q61-** La MC² est elle un outil d'intégration, de domination des plus riches ou d'exclusion des plus pauvres ?.....

Q62- A l'état actuel de la MC², êtes-vous satisfait de ses actions et réalisations ?

.....

C-TRAJECTOIRE D'EXPLOITATION

I. Composition de la famille

Nom et prénom	Sexe	Statut	Age	Niveau scolaire	Travaux (sur les champs familiaux, à l'extérieur ou activité extra-agricole)

I.2. Histoire de l'exploitation

Q63- Quelles sont les grandes étapes de votre exploitation ? les périodes de rupture ?

Q64- Louez-vous la terre à quelqu'un d'autre ? Combien est-ce que cela vous rapporte-t-il ?

Q65- Désirez-vous étendre ou de diminution vos superficies cultivables ? A quelles conditions ?

I.3. Les différentes activités des membres de l'exploitation agricole

Activités extra-agricoles des membres de l'exploitation.

Membres exploitation	Types d'activités	Périodes activités	Evaluation des recettes annuelles	Utilisation des recettes	Pourquoi faites-vous cette activité ?	Avec quel moyen et quel matériel ?

Q66- Combien de cycles de production sont possibles par an ?

Q67- Si l'activité extra-agricole nécessite des dépenses, quels sont les types de dépenses demandées par l'activité ?

- investissement(s), consommations intermédiaires
Montant ?

Q68- D'où provenait l'argent pour ces dépenses ?

Objet utilisé sur plusieurs cycles de production

Objets dont l'achat est nécessaire à chaque nouveau cycle de production

I.4. Productions végétales des membres de l'exploitation. Prendre les données de la campagne 2006

Membre exploitation	Cultures en 2006	Sup. (ha)	Production	Quantité, montant, objet des ventes	Autres utilisations de la production

I.5. Productions animales des membres de l'exploitation.

Membre exploitation	Animaux	Nbre*	Ventes				Autre utilisation	Période
			Nbre	Montant	Objet	Période		

I.6. Travail dans d'autres exploitations (main d'oeuvre, entraide) sur un an

Membre exploitation	Types de travaux	Période	Montant des recettes	Utilisation et destination

II. Les besoins alimentaires et financiers des membres de l'exploitation

Membre exploitation	Type de besoin	Période	Quantité, montant	Solutions retenues

Q69- Quelles sont vos priorités en terme de besoins ?

Q70- Comment évaluez-vous vos besoins ?

Q71- Comment réagissez-vous face aux difficultés ?

III-ETABLISSEMENT DES COMPTES DE TRESORERIE

III.1- Les différents flux alimentaires et monétaires réalisés par les membres de l'exploitation sur une année

III.1.1- Recettes

A quel moment vendez-vous la production ?	Quantité	Prix	Pourquoi ? comment avez-vous utilisé l'argent ?	Revenu total
La totalité est vendue juste après la récolte				
Au fur et à mesure, quand vous avez besoin d'argent				
Quand les prix sont élevés				
Autres				

III.1.2. Dépenses

III.1.2.1. Main d'œuvre

type (main d'œuvre)	travaux effectués	période de l'année	origine de la main d'œuvre	conditions de travail (1)	mode de rémunération (2)	Source de financement

ou matériel)			(fam., village, extérieure...)			

III.1.2.2. Les intrants

Objets	Coût	Sources de financement
Semences		
Engrais chimique		
Engrais naturel		
Insecticides		
Herbicides		
Autres		

III.1.2.3. Depense familiale

Type de dépenses	Soudure alimentaire	Fêtes	Santé	Ecole	Vêtements (hors fêtes)	Habitat (1)
Montant						
(1) Entretien, construction (ici souvent entraide, donc pas grand poste de dépenses), à nuancer selon les matériaux utilisés (traditionnels/modernes)...						

Q72- Combien dépensez-vous par jour pour l'alimentation (dépenses alimentaires courantes) ?

Q73- Combien par mois ou an pour les besoins comme le savon...(Combien donnez-vous à votre femme pour qu'elle puisse satisfaire ses besoins ?

Q74- Tire t-elle un revenu de quelle autre activité ? Quelles dépenses sont gérées par votre femme, lesquelles par vous-même ?

Q75- Recevez-vous de l'argent d'un parent de la famille vivant à l'extérieur de la maison ?

Q76- A quel moment de l'année ? Régulièrement, quand celui-ci a un surplus, ou bien en cas de besoin ?

Q77- A l'inverse, apportez-vous du soutien financier à des parents qui ne vivent pas sur l'exploitation, par exemple à la belle famille (dot) ? A quel moment de l'année ?

Q78- Quelles sont les dépenses les plus importantes auxquelles vous devez faire face ?

Q79- A l'inverse, qu'est-ce qui vous permet d'obtenir le plus de recettes ?

Q80- Que faites-vous quand vous êtes confronté à un manque de liquidité ? et quel moment de l'année cela arrive t-il le plus fréquemment ?

IV. Compte de trésorerie

Recettes	Montant en Fcfa	Dépenses	Montant en Fcfa
Vente maïs		Achat semence	
Vente arachide		Achat NPK	
Vente autres		Herbicides	
Travail agricole à l'extérieur		Insecticides	
		Achat produit phytosanitaire	
Location matérielle			
Elevage (sorties)		Elevage (entrées)	
		Matériel agricole	
		Remboursement crédit MT	
		Dépenses familiales	
Activités extra-agricoles		Activités extra-agricoles	
		Autres (lesquelles)	
Total recettes		Total dépense	
- total dépense			
Solde de trésorerie			

Q81- Tenez-vous un compte de trésorerie écrite ?

Si oui, comment ? et sur quel support ?

Si non, pour quelles raisons ?

II -Détermination de la satisfaction la population cible.

La population cible peut être définie de deux manières : soit en considérant les mutualistes au sens large ; c'est-à-dire celles qui sont membres, soit en considérant

strictement les mutualistes qui ont bénéficié des services financiers et non financiers du réseau MC². Or, lors de nos enquêtes, la proportion des populations touchées par le réseau MC² est inégale sur l'ensemble du territoire MC². (de l'ordre de 1 %) et la recherche de la caractéristique essentielle risque de nous conduire à interroger plus de 18118 individus, si nous retenons comme cible l'ensemble des MC².

Le second critère nous semble plus cohérent. L'objectif de l'étude étant d'améliorer l'offre de crédit « sécurisé » aux mutualistes, EFA et aux OP, il serait plutôt question de tester le degré de satisfaction et d'anticipation d'une population totale faite d'individus qui sont déjà membres du réseau MC². Cette population est scindée en deux catégories d'individus :

- ceux qui ont accès au financement désiré
- ceux qui n'en ont pas accès.

II.1. Détermination de la taille de l'échantillon.

Soit p la proportion des individus qui accèdent au financement désiré dans l'ensemble de la population touchée par les EMF. Cette proportion peut être considérée comme la moyenne d'une variable de Bernoulli X , prenant la valeur 1 pour les individus qui accèdent au financement désiré et la valeur 0 pour les autres. L'écart type de cette variable est :

$$\sigma = \sqrt{p(1-p)}$$

Comme l'échantillon sera nécessairement élevé, nous allons tendre vers une approximation normale, l'intervalle de confiance pour un seuil de probabilité $1-\alpha$ pour un tirage sans remise est :

$$|f - p| \leq t_{\alpha} \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}}$$

Pour que la précision de l'estimation soit au moins égale à 10 % de la proportion p en valeur relative, on choisira la taille de l'échantillon telle que :

$$0,1p \geq t_{\alpha} \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}}$$

$$\text{Donc } n \geq \frac{t_{\alpha}^2}{(0,1)^2} \left(\frac{1-p}{p} \right)$$

Et en remplaçant chaque élément par sa valeur, notamment lors de nos enquêtes de terrain, la proportion (p) des individus satisfaits de leur demande d'investissement est de 30 % en moyenne, on trouve :

$$n \geq \frac{(1,96)^2}{(0,1)^2} \left(\frac{0,7}{0,3} \right) = 896$$

III. FICHE TECHNIQUE DE FERTILISATION MINERALE DES CULTURES AGRICOLES

L'apport en fertilisants chimiques ou organiques en ce qui concerne la production agricole est fonction du volume du crédit de campagne. Afin de permettre aux mutualistes de produire sur des sols fertiles et de briser le cercle vicieux du faible investissement agricole, il est impérieux de présenter des fiches techniques sur la fertilisation minérale de la tomate, de l'ananas, du cacaoyer et du riz irrigué.

1- Fiche technique sur la fertilisation minérale de la tomate

La tomate occupe une place de choix dans l'alimentation des mutualistes et de la hausse de leurs revenus. Les surfaces cultivées sont de plus en plus importantes en réponse à une demande accrue tant au niveau national que sous-régional. En dehors des problèmes phytosanitaires, les maraîchers sont confrontés à la baisse de la fertilité des surfaces cultivées avec pour conséquence de faibles rendements. Aussi, utilisent-ils des quantités importantes de fumure. Cependant, beaucoup d'agriculteurs ne maîtrisent pas l'itinéraire technique de fertilisation de la culture. La mise à leur disposition de ces informations permettra d'améliorer les rendements et partant, leurs revenus.

Normes agronomiques

La tomate s'adapte à toutes les cinq zones agro-écologiques du Cameroun.

La tomate doit être cultivée dans un espace ensoleillé et l'abri du vent. Les températures optimales de culture se situent entre 20-27°C le jour et de 13-20°C la nuit. En ce qui concerne les exigences en eau, un approvisionnement régulier le matin et le soir est exigé jusqu'à la récolte.

Choix du terrain et du sol

Les terrains à faible pente à proximité d'un point d'eau sont fortement conseillés.

- Eviter les sols trop acides, reconnaissables souvent par la présence des fougères (*pteridium aquilinum*), de l'impérate (*imperata cylindrica*) ;
- Eviter les sols gorgés d'eau, ombragés et latéritiques ;
- Eviter de cultiver près (moins de 200m) des parcelles d'autres solanacées (pomme de terre, aubergine, poivron, piment, tabac,...) ;
- Eviter aussi des assolements avec d'autres solanacées ;
- Eviter les sols lourds argileux ; la préférence est donnée aux sols légers, bien drainés, riches en humus et en éléments minéraux.

Préparatif de mise en valeur

Choix variétal : Variétés productrices, résistantes ou tolérantes aux contraintes du milieu et répondant aux exigences des consommateurs.

Pépinière

Confection de la pépinière :

- Choisir le site près d'un point d'eau, sur un sol de bonne fertilité, léger, bien drainé et riche en matières organiques.
- Labourer le sol et le désinfecter avec des produits phytosanitaires appropriés (carbofuran), de l'eau bouillante à 10 l/m² ou par solarisation
- Enfouir au moins une semaine avant le semis 4kg/m² de fumier (compost, fiente de poule, boose de vache, etc.) et 30 g/m² d'un engrais riche en potasse (12-14-19+5 MgO (engrais maraîcher), et arroser régulièrement (2 fois /jour).
- Prévoir environ 1kg de semences (100-150 graines par gamme) en pépinière pour une parcelle de 1 ha.
- Semer dans de petits sillons de 1cm à raison de profondeur espacés de 15-20 cm à raison d'une graine tous les centimètres du sillon et recouvrir d'une fine couche de terre, suivi d'un léger tassement du sol.
- Pailler la planche de semis (enlever la paille dès les premières levées et confectionner l'ombrière).
- Appliquer dans l'eau d'arrosage, des produits phytosanitaires appropriés.
- A la levée, faire des traitements chimiques réguliers par pulvérisation foliaire phytosannitaires appropriés.

Préparation du sol

- Faire un labour profond de 20 à 30 cm ;
- Choisir des écartements de 80 cm entre les lignes et 40-50 cm sur la ligne suivant les variétés ; soit une densité de 25 000 à 30 000 plants à l'hectare ;
- Enfouir de la fumure organique à raison de 500-1000g et un insecticide-nématicide approprié par trou de plantation et arroser régulièrement.

Transplantation

Après 25-30 jours environ en pépinière, lorsque le plant est au stade 3-4 feuilles,

- Arrêter l'arrosage en pépinière 3 jours avant transplantation ;
- Précéder l'arrachage des plants d'un arrosage le jour du repiquage ;
- Choisir les plants les plus vigoureux et les repiquer en évitant d'enterrer le collet ;
- Arroser abondamment au goulot pour sceller les plants en terre.

Travaux d'entretien

Arrosages réguliers à la demande, paillage, désherbages réguliers, récoltes sanitaires ; protection phytosanitaire et égourmandage si nécessaire.

Formule de fertilisation minérale

Pour un objectif de production de 40-50 t/ha

(Azote) N: 195

(Phosphore) P₂O₅ : 120

(Potassium) K₂O : 273

Par exemple, avec l'engrais 12-14-19 +5MgO, le nitrate de potassium et le nitrate de calcium : Pour un plant de tomate, il faut apporter : 30g de 12-14-19, 15g de nitrate de potassium et 7g de nitrate de calcium à fractionner de la manière suivante :

- Fumure de fond :

30g/plant de N-P-K (deux cuillères à café bien pleines). Pour des besoins de commodité, l'engrais de fond est apporté en même temps que la fumure organique au moins une semaine avant le semis. Arroser régulièrement ce mélange ;

- Fumure de couverture :

A l'induction florale, 7g/plant de nitrate de calcium (une cuillère à café pleine) ;

A la nouaison, 15/plant de nitrate de potassium (deux cuillères à café pleines)

En fonction de la disponibilité des engrais sur le marché, le producteur/vulgarisateur devra faire des combinaisons de manière à se rapprocher de la formule de fertilisation recommandée plus haut, tout en évitant, autant que faire se peut, des formulations contenant du chlore. Il existe également sur nos marchés des engrais foliaires, des composts améliorés et des bio-fertilisants.

2- Fiche technique sur la fertilisation minérale de l'ananas (cayenne lisse)

Les surfaces cultivées en ananas sont en pleine expansion, en réponse à la forte demande locale et internationale. Cette culture constitue une ressource génératrice des revenus pour certaines populations du Cameroun, notamment celles du Littoral, Sud-Ouest, Centre, Sud, et Est où les conditions environnementales sont les plus favorables. Paradoxalement, les rendements sont faibles à cause de plusieurs facteurs dont l'un des plus importants est la baisse de fertilité des sols. De plus, beaucoup de producteurs ne disposent pas d'informations appropriées sur l'itinéraire de la technique de fertilisation, entre autres, peut permettre de doubler, voire tripler les rendements tout en maintenant durablement la fertilité des terres cultivées.

Conditions préalables de culture

L'ananas se cultive de préférence à des altitudes inférieures à 800 mètres. La température optimale moyenne devrait se situer entre 23-25°C pour la production des fruits de qualité. La pluviométrie optimale moyenne oscille entre 1 200 à 1 500 mm et bien réparties dans l'année surtout en culture pluviale. Cette culture se fait en pleine lumière où il n'y a pas d'ombrage. En ce qui concerne des besoins en sols, à cause du système racinaire superficiel et fragile de l'ananas, il faudra choisir des sols meubles, bien aérés, non inondables et pas nécessairement profonds. L'ananas préfère les sols acides (pH 4,6 à 6)

Pratiques culturales

Préparation du sol : Défrichage, nettoyage, ameublissement sur 30 cm de profondeur, billonnage (la culture se fait sur des billons de 30-40 cm de hauteur, 60 cm de largeur et 90 cm entre deux billons), application des insecticides et nématicides, application des herbicides ou pose des plastiques.

Préparation des rejets : Calibrage, parage, trempage dans une solution insecticide-fongicide 2 à 3 jours avant plantation.

Mise en terre : Elle peut se faire à tout moment, toutefois, elle est fonction de la période de récolte souhaitée.

A titre d'exemple :

Tableau 52: Calendrier agricole de la culture d'ananas

N°	Période de récolte	Période de mise en terre	Calibrage des rejets
1	Octobre-Décembre	Juillet à Octobre	300 g – 400 g
		Novembre-Décembre	400 g – 500 g
2	Mars – Mai	Janvier	300 g – 400 g
		Février à Mai	400 g – 500 g

Densité de plantation : Environ 61 500 plants à l'hectare ; disposition des pieds en quinconce 0,90 m pour les grands interlignes ; 0,40 m entre les lignes jumelées ; 0,25 m entre les plants sur les rangs.

Entretien : Désherbage, fertilisation, traitement d'induction florale (3 passages à 2 jours d'intervalle d'un mélange de 500 g de carbure de calcium en morceaux dans 150 l d'eau), traitements phytosanitaires et de déverdisage.

Fertilisation

Les éléments fertilisants

- L'azote et le potassium sont les éléments les plus importants dans la fertilisation de la culture d'ananas.
- Les apports de phosphore (P2O5), magnésium (MgO), calcium (CaO) et des oligo-éléments peuvent être nécessaires.

La formulation des fertilisants

- Eviter les formes susceptibles d'accentuer l'acidité du sol ou de provoquer des brûlures sur les plantes
- Apporter de préférence de l'azote (N) sous forme d'urée et le potassium (K2O) sous forme de sulfate de potassium ; les autres éléments fertilisants suscités peuvent provenir d'engrais organiques et foliaires. Les engrais organiques (fumiers et composts) devraient être désinfectés pour éviter l'infestation du sol par les agents pathogènes.

Doses et fréquences d'application

Il est important de prévoir 5 g de N et 12,5 g de K₂O par pied et par cycle, soit :

- 308 Kg d'azote par hectare et 769 Kg de potasse
- 14 sacs d'uré de 50 Kg et 32 sacs de sulfate de potassium de 50 Kg pour une densité de 61 500 plants à l'hectare.

Tableau 53 : Fiche technique

Période	Dose	N (308 Kg/ha) Soit 669 Kg d'urée	K ₂ O (769 Kg/ha) Soit 1602 Kg de sulfate de potasse	Total mélange (urée + sulfate de potasse)
Mise en terre (fumure de fond)		1 tonne de fumier + 150 Kg/ha de superphosphate triple 70 Kg/ha P ₂ O ₅		
Un mois après		1.0 G d'urée/pied	2.5g de sulfate de potassium	3.5 g
2 ^{ème} mois		1,6 g	4.0 g	5,6 g
3 ^{ème} mois		1,6 g	4.0 g	5,6 g
4 ^{ème} mois		1,6 g	4.0 g	5,6 g
5 ^{ème} mois		1,6 g	4.0 g	5,6 g
6 ^{ème} mois		1,6 g	4.0 g	5,6 g
7 ^{ème} mois		1.0 g	2.5 g	3.5 g
Total		10 g d'urée	25 g de sulfate de potasse	35 g de mélange urée et sulfate de potasse

Il est souhaitable lors de l'épandage, d'utiliser le mélange dans la proportion de 2 sacs d'urée pour 5 sacs de sulfate de potasse. La fréquence des applications est variable en fonction de la longueur du cycle qui dépend du calibre des rejets. En général, plus le calibre des rejets est petit, plus le cycle est long et plus le fractionnement est important. A titre d'exemple, pour les rejets de 300 à 400 g, il faut 8 à 9 apports alors que pour les rejets de 400 à 500 g il faut 6 à 7 apports. Les applications minérales doivent être terminées avant le traitement d'induction florale (TIF). Si, au terme de la première récolte, le producteur désire conduire un deuxième cycle avec les mêmes souches, il se référera aux doses et fréquences mentionnées dans le tableau.

3- Fiche technique sur la fertilisation minérale du cacaoyer

Les rendements du cacaoyer sont de plus en plus faibles (300 Kg/ha), à cause de plusieurs facteurs dont l'un des plus importants est le vieillissement des cacaoyères avec 50% de plantations au-delà de 70 ans alors que la durée de vie normale est de 30 ans environ. Cette vieillissement des plantations est associée à une baisse concomitante de la fertilité des sols et aussi, beaucoup de producteurs ne disposent pas d'informations appropriées sur l'itinéraire technique de fertilisation du cacaoyer. La mise à disposition de ces informations devrait leur permettre d'améliorer les rendements, car l'utilisation des engrais peut permettre de dépasser la moyenne de 400 Kg/ha de production actuelle et atteindre 1000 Kg/ha et de mieux rentabiliser ainsi les investissements.

Tableau 54 : Opérations préalables de cultures du cacao

Paramètre	Observations
Pépinière	Sous ombrière, environnement bien aéré à coté d'un point d'eau ; Semis dans des sachets en plastique, préalablement remplis de terre et terreau. Elle dure environ 6-8 mois.
Terrain	Après débroussaillage du sous-bois, abattre la forêt en laissant quelques arbres ou installant les plantes d'ombrages (bananier plantain).
Préparation du terrain	Piquetage en ligne suivant les deux densités : 3 m x 3 m (sous sols pauvres) ; 2,5 m x 3 m (sous sols riches) ; Trouaison à 40 cm x 40 cm
Période de mise en terre des plants	En avril- juin lorsque les pluies sont bien abondantes
Mise en terre des plants	Mettre en terre de surface au fond du trou ; Après enlèvement du sachet en plastique, placer le jeune plant et sa motte de terre dans un trou, en prenant soin de maintenir le collet au niveau de la surface du sol ; puis tasser le sol fermement en prenant soin de bien égaliser la terre ; Pailler le sol autour du jeune plant et le protéger d'un ombrage supplémentaire pendant les deux premiers mois.
Entretien de la cacaoyère	- Remplacer les manquants ou les plants en mauvais état. - Défricher régulièrement - Tailler régulièrement - Enlever les cabosses pourries (sur les arbres et par terre) et les brûler en dehors de la plantation
Quelques espèces désirables	Fruitiers
Quelques espèces indésirables	Kolatier, baobab
Protection phytosanitaire	Utiliser les produits insecticides et fongicides homologués aux doses et périodes recommandées

Tableau 55 : Mécanisme de Fertilisation

Formules de fertilisation en fonction de quelques engrais disponibles	Age des plants	Mode et périodes d'épandage
N-P-K+CaO+MgO 6-15-28+6+3		
Objectif de production : 1T/ha 250 g en deux passages (6 sacs/ha)	Les deux premières années	Epandage en couronne à la limite du feuillage Application fractionnée en 2 tranches équivalentes : Avril et Septembre de 125 g par plante.
500 g en deux passages (11 sacs/ha) Objectif de production : 1T/ha	Dès la 3 ^{ème} année	Epandage en couronne à la limite du feuillage. Application fractionnée en 2 tranches équivalentes : Avril et septembre de 250 g par plante.

Pour les sols particulièrement pauvres, on peut aller jusqu'à 600 g/plant à partir de la troisième année. Pour maximiser l'efficacité de la fertilisation minérale sur le cacaoyer, il est conseillé de retourner au sol des cabosses vides bien décomposées par compostage. Au cas où l'engrais formulé n'est pas disponible, il est conseillé de se rapprocher d'un technicien pour le reconstituer sur la base des sources fertilisantes disponibles.

Il est à noter que l'effet bénéfique des engrais dépend beaucoup des conditions de culture d'entretien. L'engrais doit être enfoui en conditions humides.

- L'utilisation des variétés améliorées reste un préalable à l'efficacité de la fertilisation minérale.
- D'autres formulations d'engrais peuvent être apportées en complément de la fertilisation proposée ci-dessus.

Le phosphore peut être apporté par le DAP+CaCO₃. Deux formulations sont proposées :

- En zone forestière :

NPK+CaO+MgO

O-23-19 + 10 +5

- En zone de savane :

NPK+CaO+MgO

6-15-19 +10 +5

Cependant, en fonction de l'âge, les quantités pourront être modifiées.

4- Fiche technique sur l'itinéraire de fertilisation du riz irrigué

Le Cameroun dispose de grandes potentialités pour la production du riz qui sont peu exploitées ; aussi, la production nationale est restée insuffisante par rapport à la demande du marché. En conséquence, les importations connaissent une tendance à la hausse depuis des années et sont de l'ordre de plusieurs dizaines de milliards de Fcfa (72.5 milliards de Fcfa en 2005).

Le riz se développe dans deux zones agro écologiques soudano-sahélienne et des hauts plateaux de l'Ouest aussi variées que dans des conditions de culture pluviale, de culture irriguée ou de bas-fond avec ou sans maîtrise de l'eau. Néanmoins, on constate que les sols cultivés en riz, sont de plus en plus fragiles et moins en moins fertiles. Par ailleurs, les informations sur les pratiques de fertilisation de la culture ne sont pas très disponibles auprès des producteurs et celles existantes datent de dizaines d'années et par conséquent, les rendements atteignent rarement 2.0 tonnes/ha pour un potentiel de production de 7 tonnes/ha environ.

L'objectif est de mettre à la disposition des riziculteurs, un guide de fertilisation afin d'améliorer les rendements et de maintenir la fertilité des parcelles cultivées en riz.

Préalables agronomiques de fertilisation et de mise en valeur du riz

Le choix des sites concerne des parcelles à proximité d'une source d'eau. Les semences sont améliorées et recommandées.

Mise en pépinière

Pépinière sèche : préparer un billon très affiné de 20 cm de hauteur et le semer à 100 g de semence au m². Recouvrir les semences ainsi épandues d'une mince couche de terre puis de la paille, enlever cette paille dès la germination des semences.

Pépinière humide : procéder comme ci-dessus à l'intérieure d'un casier bien alimenté en eau.

Préparation des rizières

- Désherbage ;
- Labour ;
- Mise en eau ;
- Mise en boue ;
- Planage

Repiquage

Age des plants : 20 à 25 jours après semis en pépinière.

Densité : 3 plantules par poquet, écartements variables, moyenne (15 cm x 25 cm) à une profondeur de 3 cm.

Entretien de la culture

Gestion de l'eau :

- irrigation de la parcelle, 24 heures avant repiquage ;
- du 1^{er} au 7^{ième} jour, garder une lame d'eau de 5 cm ;
- du 8^{ième} au 10^{ième} jour, drainage à sec ;
- irrigation de la parcelle jusqu'à la 3^{ième} semaine (5 cm de lame d'eau) ;
- drainage complet pour appliquer l'herbicide (19^{ième}-21^{ième} jour) ;
- irrigation et maintien de la lame d'eau au strict minimum pendant 4 à 5 jours pour l'application de la première dose d'engrais ;
- Relever la lame d'eau à environ 5 cm jusqu'à l'initiation paniculaire ;
- Rabaisser la lame d'eau au strict minimum pendant 4 à 5 jours pour l'application de la deuxième dose d'engrais ;
- Relever la lame d'eau à 10 cm jusqu'au stade pâteux ;
- Drainage total à la maturité

Il est conseillé de garder le riz sous une hauteur d'eau égale au tiers de la taille de la plante. En cas de drainage (pour application des herbicides ou des engrais), ne pas laisser la parcelle sèche pendant plus de trois jours.

Gestion de mauvaises herbes : faire un désherbage manuel ou utiliser les herbicides appropriés en suivant les conseils de la vulgarisation ;

Lutte contre les maladies et insectes : utiliser les semences améliorées et suivre les conseils de la vulgarisation ;

Lutte contre les oiseaux : semer à la même période, utiliser les gardiens d'oiseaux et garder les abords de champ propres

La récolte

Récolter lorsque 85% des plants ont viré au jaune.

Régulation des apports de fumure

En pépinière

- Incorporer du fumier/engrais vert ou compost au taux de 0.5 – 0.8 Kg/m².

Pour un lit de semences de 100 m², enfouir soit :

- 3 kg de NPK (14-24-14) + 1kg d'urée si nécessaire
- 1-2 kg d'urée + 1 kg de triple superphosphate + 1 kg de sulfate de potassium.
- 3 kg de NPK (20-10-10).

Dans les rizières

Zone agro-écologique III (Ouest, Nord-Ouest)

Plaine des Mbo, Tonga.

Option 1 :

- Engrais de fond : Engrais complet : NPK (14-24-14+55 +3MgO) : 250 kg/ha à incorporer au repiquage.
- Engrais de couverture : Urée : 50 kg/ha, 30 jours après repiquage et 50 kg/ha 75 jours après repiquage (à l'initiation paniculaire)

Option 2 :

- Engrais de couverture : Engrais complet : NPK (20-10-10) : 350 à 400 kg/ha à incorporer au repiquage.
- Engrais de couverture : Urée : 25 kg/ha, 30 jours après repiquage et 25 kg/ha 75 jours après repiquage (à l'initiation paniculaire)

Option 3 :

- Engrais simples : (urée, superphosphate triple, chlorure de potassium)

- Engrais de fond : 100 kg/ha de superphosphate Triple + 100 kg/ha de chlorure de potassium
- Engrais de couverture : Urée : 87,5 kg/ha, 30 jours après repiquage et 87,5 kg/ha 75 jours après repiquage (à l'initiation paniculaire)

L'utilisation du compost ou de la matière organique augmente significativement l'efficacité des engrais chimiques. Il existe sur le marché, le compost amélioré. Dans la zone de Tonga, les apports en urée peuvent être réduits de 20%.

Plaine de Ndop et vallée de la Menchum (terrains d'observation)

Option 1 :

- Engrais de fond : Engrais complet : NPK (14 -24 -14 + 55 + 3MgO) : 250 kg/ha à incorporer au repiquage.
- Engrais de couverture : Urée : 37,5 kg/ha, 30 jours après repiquage et 37,5 kg/ha 75 jours après repiquage (à l'initiation paniculaire)

Option 2 :

- Engrais de fond : Engrais complet : NPK (20-10-10) : 300 kg/ha à incorporer au repiquage.
- Engrais de couverture : Urée : 50 kg/ha, 30 jours après repiquage et 50 kg/ha 75 jours après repiquage (à l'initiation paniculaire)

Option 3 :

- Engrais simple (urée, superphosphate Triple, chlorure de potassium)
- Engrais de fond : 150 kg/ha de superphosphate Triple + 50 kg/ha de chlorure de potassium
- Engrais de couverture : Urée : 75 kg/ha, 30 jours après repiquage et 75 kg/ha 75 jours après repiquage (à l'initiation paniculaire)

L'utilisation du compost ou de la matière organique augmente significativement l'efficacité des engrais chimiques.

IV. DEBATS SUR LES TAUX D'INTERET

Le débat sur les taux d'intérêt doit dépasser les conflits stériles qui opposent par exemple les organisations paysannes (OP) et EMF qui sont chacune dans leur logique propre : les IMF défendent des taux élevés, pour leur survie ; les OP défendent des taux faibles... pour leur survie.

La question des taux doit s'insérer dans une réflexion plus large s'appuyant sur une analyse de la nature des besoins de financement et des dispositifs de financement appropriés (services financiers, autofinancement, subvention, impôts, ..) et sur les articulations nécessaires entre ces différents dispositifs et sur les conditions de leur mise en œuvre (règles, rôle de l'Etat et intervention des politiques publiques, ententes entre OP et EMF, etc.). Comme l'évoque l'Inter-Réseaux (2002), les vrais choix sont à placer sur le plan politique : les choix (ou les non choix) politiques sont déterminants pour l'emploi, l'occupation du territoire et la contribution de l'activité agricole dans l'économie du pays.

1. Calcul des taux d'intérêt du crédit

Au delà de la question du niveau du taux d'intérêt, un second débat présent dans le monde de la microfinance porte sur la transparence de ce taux pour les clients. En effet, le taux d'intérêt peut être annoncé comme un taux uniforme ou comme un taux dégressif. Le taux d'intérêt uniforme s'applique à la totalité du montant initial du crédit, quelles que soient les modalités de remboursement ; le taux d'intérêt dégressif s'applique sur le capital restant dû. Ainsi, il peut y avoir une différence notable entre le taux d'intérêt annoncé et le taux d'intérêt effectif.

1.1. Exemple de différents taux effectifs selon les conditions du prêt

Un client emprunte 1000 FCFA pour un an à un taux d'intérêt uniforme de 3% par mois, soit 36 % par an. L'institution de microfinance lui annonce qu'il devra rembourser 1 000 CFA de capital et 360 CFA d'intérêts (3 % x 12 mois).

A- Il n'y a pas de frais supplémentaires.

A1- S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1 360 FCFA, son taux d'intérêt effectif est de 36 % par an ou 3 % par mois.

Par contre,

A2- S'il rembourse tous les mois 113,33 FCFA ($1\,360 / 12$), son taux d'intérêt effectif est de 5 % par mois (60 % par an) ;

A3- S'il rembourse toutes les semaines 26,15 FCFA ($1\,360 / 52$), son taux d'intérêt effectif est de 1,23 % par semaine (près de 64% par an)

B- Il y a des frais supplémentaires sous forme de frais de dossiers (10 FCFA).

B1 - S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1360 FCFA, son taux d'intérêt effectif est de 40 % par an.

B2 - S'il rembourse tous les mois 113,33 FCFA ($1360 / 12$), son taux d'intérêt effectif est de 5,26 % par mois (63,12 % par an).

C – Il y a des frais supplémentaires sous forme d'épargne bloquée : le client doit déposer 100 FCFA qui ne seront pas rémunérés, et qui seront restitués pour lorsque le dernier remboursement aura été versé.

C1 - S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1360 FCFA, son taux d'intérêt effectif est de 40% par an.

C2 - S'il rembourse tous les mois 113,33 FCFA ($1360 / 12$), son taux d'intérêt effectif est de 6,01 % par mois (72,12 % par an).

C3 – S'il rembourse toutes les semaines 26,15 FCFA ($1360 / 52$), son taux d'intérêt effectif est de 1,5 % par semaine (76,2% par an).

C4 - S'il rembourse tous les mois 113,33 FCFA ($1\ 360 / 12$), avec 1% de frais au départ, son taux d'intérêt effectif est de 6,2 % par mois (74,7 % par an).

C5 - S'il rembourse tous les mois 113,33 FCFA ($1\ 360 / 12$), avec 1% de frais au départ mais que son épargne est rémunérée à 1% par mois, son taux d'intérêt effectif est de 6,1 % par mois (73,4% par an).

D1 - Pour obtenir un taux d'intérêt effectif de 36 % par an ou 3 % par mois pour un prêt d'un an de 1000 FCFA, l'emprunteur devrait effectuer un remboursement constant mensuel de 100,46 FCFA.

Tableau 56 : Remboursement du capital emprunté

Différents scénarii de remboursement Capital emprunté : 1000 FCFA Intérêts payés : 360 FCFA	Taux sur la période	Taux effectif annuel
A1: remboursement annuel ; pas de frais	36,0%	36,0%
A2: remboursement mensuel ; pas de frais	5,1%	61,0%
A3: remboursement hebdomadaire ; pas de frais	1,2%	64,0%
B1: remboursement annuel ; 1% de frais	37,4%	37,4%
B2: remboursement mensuel ; 1% de frais	5,3%	63,1%
B3: remboursement hebdomadaire ; 1% de frais	1,3%	66,2%
C1: remb. annuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	40,0%	40,0%
C2: remb. mensuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	6,0%	72,1%
C3: remb. hebdo ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	1,5%	76,2%
C4: remb. mensuel ; 1% de frais ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	6,2%	74,7%
C5: remb. mensuel ; 1% de frais ; 10% d'épargne initiale bloquée rémunérée à 1%	6,1%	73,4%
D1 : Capital emprunté, 1000 FCFA; intérêts payés, 205, 52 FCFA ; remboursement, constant mensuel (100,46FCFA) ; pas de frais	3%	36%

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Selon certains, le choix d'un taux uniforme facilite la compréhension des mécanismes du crédit par les emprunteurs mais aussi par le personnel en charge de l'octroi des crédits. Pour d'autres, au contraire, ce choix de la simplicité revient à tromper le client. Cette pratique peut aussi entraîner des dérives : la tentation est grande de la part des institutions de profiter du manque d'information des emprunteurs pour appliquer un taux d'intérêt uniforme qui induit un coût caché du crédit. De ce débat, ressort l'idée qu'il est

important que les IMF prennent l'habitude de calculer un taux d'intérêt effectif sur leurs crédits et en informent leur clientèle.

Cela nécessite alors un investissement en formation important (Inter-réseaux, 2002).

1.2. Mode de calcul des taux d'intérêts effectifs

On peut par exemple utiliser les fonctions financières d'Excel.

Dans le menu, on choisit **Insertion** puis **Fonction**.

Dans la fenêtre « Coller une fonction », on sélectionne « Finance » dans « Catégorie de fonctions » et « Taux » dans « Nom de la fonction ».

La fonction « TAUX » calcule le taux d'intérêt par période pour un investissement donné (voir fichier d'aide sur Excel).

Le TAUX est calculé par itération et peut n'avoir aucune solution ou en avoir plusieurs. La fonction renvoie la valeur d'erreur #NOMBRE ! si, après 20 itérations, les résultats ne convergent pas à 0,0000001 près.

Npm représente le nombre total de périodes de remboursement au cours de la période (nombre d'échéances)

Vpm représente le montant du remboursement pour chaque période et reste constant pendant

toute la durée de l'opération. Attention, Vpm est de signe opposé à Va (et donc généralement noté négativement).

Va représente la valeur actuelle, c'est-à-dire le montant net des fonds fournis à l'emprunteur au moment où le prêt est décaissé.

Vc représente la valeur future (valeur capitalisée) c'est-à-dire le montant qui reste entre les mains du client une fois que le prêt est remboursé, soit généralement zéro, sauf s'il s'agit d'un prêt comportant un élément d'épargne forcée. Si Vc est omis, la valeur par défaut est 0.

Type indique quand les paiements doivent être effectués : 0 ou omis = paiement en fin de période ; 1 = paiement en début de période.

Le taux d'intérêt sera exprimé dans la même unité de temps que Npm (nombre de périodes).

Tableau 57 : Calcul des taux d'intérêt du crédit

Scénario Capital : 1000 € Intérêts : 360 FCA	Npm	Vpm	Va	Vc	Taux sur la période	Taux effectif annuel
A1: remboursement annuel ; pas de frais	1	-1360,00	1000	0	36,0%	36,0%
A2: remboursement mensuel ; pas de frais	12	-113,33	1000	0	5,1%	61,0%
A3: remboursement hebdomadaire ; pas de frais	52	-26,15	1000	0	1,2%	64,0%
B1: remboursement annuel ; 1% de frais	1	-1360,00	990	0	37,4%	37,4%
B2: remboursement mensuel ; 1% de frais	12	-113,33	990	0	5,3%	63,1%
B3: remboursement hebdomadaire ; 1% de frais	52	-26,15	990	0	1,3%	66,2%
C1: remboursement annuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	1	-1360,00	900	100	40,0%	40,0%
C2: remboursement mensuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	12	-113,33	900	100	6,0%	72,1%
C3: remboursement hebdomadaire ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	52	-26,15	900	100	1,5%	76,2%
C4: remboursement mensuel ; 1% de frais ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	12	-113,33	890	100	6,2%	74,7%
C5: remboursement mensuel ; 1% de frais ; 10% d'épargne initiale bloquée rémunérée à 1%	12	-113,33	890	110	6,1%	73,4%

Source : Enquêtes de terrain, 2008

Cas D1 - Pour calculer le montant total de chaque remboursement périodique avec un remboursement constant et un taux d'intérêt effectif de 36% par an ou de 3% par an, on utilise la fonction financière « VPM ».

Pour un taux mensuel de 3% (Taux = 0,03), un remboursement sur 12 mois ($N_{pm} = 12$) et un emprunt initial de 1000 FCFA, le remboursement mensuel constant doit être de 100,46 FCFA.

IV.2 Document du réseau MC² (annexe 3)

Planche XIX: Artisanat d'art et de service



Photo 59



Photo 60

Les photos 59 et 60 illustrent l'attitude d'un type particulier de mutualiste avant et après avoir reçu du crédit dans les agences MC² Cameroun.

Certains de ces objets d'arts ont servi de garantie contre crédit dans les MC²



Photo 61



Photo 62



Photo 63



Photo 64



Photo 65



Photo 66

Ce secteur d'activité est développé par les jeunes et les femmes. Les MC² doivent résolument les y accompagner financièrement en accroissant le volume des crédits. Les

pouvoirs publics à travers le Ministère des PME et de l'économie sociale et de l'artisanat doit les soutenir en ce qui concerne la formation (accroissement des centres artisanaux) et la diffusion des œuvres à travers l'organisation régulière des foires artisanales (SIARC 2008).

Tableau 58 : Spatialisation régionale des projets économiques et sociaux financés sur du crédit MC²

Région	Projets individuels	Projets communautaires
Adamaoua	Cultures maraîchères, Cultures vivrières Éducation (crédit scolaire) Santé (soins médicaux) Artisanat d'art, de production et de service Élevage de gros bétail et petit élevage Transport public (moto-taxi)	Centre multimédia Transport public (agence voyage)
Centre	Cultures maraîchères Cultures vivrières Santé (soins médicaux)	Construction de centre de santé
Est	Cultures maraîchères Cultures vivrières Petit élevage Éducation (crédit scolaire)	Construction de centre multimédia
Extrême-nord	Cultures maraîchères Artisanat de production et de service Élevage de gros bétail Activité d'engraissement et de commercialisation Éducation ; crédit scolaire, bourse d'étude Santé (soins médicaux)	Construction de centre multimédia
Littoral	Cultures maraîchères, Cultures vivrières Petit élevage Commerce de détail des biens de consommation Santé (soins médicaux) Éducation ; crédit scolaire, bourse d'étude	Construction de centre de santé
Nord	Cultures maraîchères Artisanat de production et de service Élevage de gros bétail Activité d'engraissement et de commercialisation du bétail Éducation ; crédit scolaire, bourse d'étude Santé (soins médicaux)	

Nord-ouest	Cultures maraîchères, Cultures vivrières Petit élevage et élevage du gros bétail Commerce de détail des produits agricoles, Équipements agricoles et phytosanitaires Artisanat de production et de service Pêche artisanale Éducation ; crédit scolaire Santé (soins médicaux) Funérailles	Constructions des logements secondaires
Ouest	Cultures maraîchères, Cultures vivrières Commerce de détail des produits agricoles, Équipements agricoles et phytosanitaires Artisanat d'art, de production et de service Petit élevage Éducation ; crédit scolaire Santé (soins médicaux) Funérailles Transport public (taxi, moto-taxi)	Constructions des logements secondaires Construction des centres de santé et des centres multimédias Transport public (taxi)
Sud	Pêche artisanale et semi-moderne Activités de loisirs (auberges, ventes emportées, jeux de hasard) Artisanat de production et de service Pêche artisanale Éducation ; crédit scolaire Santé (soins médicaux)	
Sud-ouest	Cultures maraîchères, Cultures vivrières Commerce de détail des produits agricoles, Équipements agricoles et phytosanitaires Artisanat de production et de service Éducation ; crédit scolaire Santé (soins médicaux) Funérailles	Construction de logements secondaires

Source : Enquêtes de terrain, 2008

IV. 3 Document ADEAC (annexe 4)

IV.4 Document GATSBY (annexe 5)

IV.5 Documents divers (annexes 6)

V-TRAJECTOIRE D'ACCUMULATION DU GIC « Les jeunes maraîchers dynamiques du Ndé »

La trajectoire d'accumulation de ce GIC pose le problème de l'accès au crédit auprès des EMF, des aléas climatiques et du marché. La rencontre avec ce groupe a eu lieu le mardi 31 juillet 2007. Les membres du GIC qui ont pris part à la réunion sont les suivants :

- Noghapghui Marcous (Délégué du GIC)
- Tchantene Bernard (Censeur)
- Fankou Tene Robert (Commissaire aux comptes)
- Kouambou Donald (Secrétaire)
- Djatchou Bruno (Membre du GIC)
- Yimga Noël (Conseiller)

Le groupe « les Jeunes maraîchers dynamiques du Ndé » a commencé ses activités bien avant et a obtenu une légalisation de l'association en 2004. Les décisions au sein du groupe étaient prises au départ par le bureau car les membres simples ne comprenaient pas encore l'importance.

A travers le programme « bas Fond », ce groupe a pu bénéficier d'un don de moto pompe pour l'irrigation des parcelles. En 2004, le groupe crée un champ communautaire. La réussite de ce champ communautaire est due à la participation financière de six membres actifs. La part de cotisation par membre pour la réussite du projet s'élevait entre 30.000 FCFA et 250.000 FCFA. A la fin, le groupe a pu constituer un capital chiffré à une somme de 600.000frs CFA pour financer la première production (campagne) des cultures de tomates et de pastèques sur une superficie de demi hectare respectivement pour chaque culture.

Afin de mener à bien les activités du champ communautaire, d'autres membres ont par la suite intégré le groupe et leur part d'action était converti en temps de travail (leur main d'œuvre). Pour éviter les frustrations au sein du groupe, il a été décidé que l'apport en main d'œuvre (action) correspond à 1000frs/jour et par membre.

Les ventes de cette première campagne ont rapporté la somme de 1.700.000frs. La répartition s'est faite comme suit : 50% de cette somme a été versé dans les caisses comme fond de roulement et les autres 50% ont été repartis de façon proportionnelle à chacun des six membres actifs du départ.

Ce succès connu de la première année a donné du zèle au groupe. En octobre 2004 le groupe a exprimé le besoin d'augmenter les superficies cultivables à un hectare par culture. Lors d'une réunion, il a été décidé d'introduire une demande de crédit auprès du fournisseur « **la maison des jardiniers** » pour acheter plus d'intrants et de fongicides. En plus des cultures de tomates et de pastèques, il a été ajouté les cultures de poivrons, de gombos et de carottes. Mais cette seconde expérience n'a pas connu un succès comme le précédent à cause des nombreux aléas climatiques qui ont eu des effets néfastes sur les cultures. Fort heureusement, les ventes ont pu favoriser le remboursement du crédit dans sa totalité.

Le groupe une fois de plus vise loin et entrevoit de produire la culture du maïs en 2005. Lors de la deuxième campagne ils ont adressé une demande de crédit à la MC² de Bangangté qui a exigé en retour des garanties (sûres) dont le groupe ne disposait pas. Une fois de plus, les membres du groupe se sont adressés au premier partenaire « **la maison des jardiniers** ». Le délégué a mis sa voiture (Camionnette Dyna six roues) comme garantie et ils ont obtenus un Crédit 1.600.000 frs CFA. De ce fait, ils sont passés d'un hectare de tomates à deux hectares. Pareils pour le gombo et le maïs. La camionnette existant au départ n'était pas la propriété du groupe ; il appartenait au délégué. Le groupe a pris comme décision d'acquérir pleinement le camion et une estimation a été faite pour lui attribuer une certaine valeur. A la suite de cette entente, la camionnette est devenue la propriété du groupe tout entier.

Ils ont eu recours au crédit pour essayer d'élargir une fois de plus le champ d'activité. Le contrat a été fait avec « **la maison des jardiniers** » (premier créancier) qui fait dans la commercialisation des produits phytosanitaires.

En décembre 2005, le GIC a mis en valeur trois hectares de tomates, deux hectares de pastèques et cinq à six hectares de maïs et de poivrons. Confrontés aux problèmes d'extension des superficies et d'achats d'intrants agricoles, le GIC adresse une demande de crédit à la CCEI qui la rejette pour non maîtrise de montage de dossier de demande de financement, en leur proposant des formulaires et modèles à suivre. Evidemment, cet autre EMF n'a pas donné une favorable à leur demande de crédit. C'est pourquoi, une fois de plus, le groupe va recourir au premier créancier « la maison des jardiniers » (en plus de la contribution de chaque membre qui a essayé de trouver des crédits çà et là. On a l'exemple de la sœur de la trésorière qui a accordé du crédit « au nom de sa sœur » au groupe pour un montant de 1000.000frs CFA accompagné de la signature des pairs et le groupe a donné comme gage le camion. Ce crédit était échelonné et remboursé à hauteur de 1.310.000frs

CFA tout intérêt compris sur une période de quatre mois. Cette période de remboursement a été renégociée plus tard à huit mois au taux d'intérêt de 30%.

Durant la préparation de la campagne 2006, Mr NYAT (élite) a offert un terrain de dix hectares à ce groupe afin de les aider à élargir les superficies de leurs activités à condition de ne pas y planter des agrumes. Cette élite n'a demandé aucune contre partie.

Le projet « bas fond » a envoyé une équipe sur le terrain afin de procéder à une évaluation de l'utilisation des matériels octroyés. Ils ont effectué la descente sur le terrain au mois de février 2006. Surpris par l'ampleur du travail et des prouesses agricoles de ce groupe, dès leur retour, le ministre de l'agriculture et du développement rural a détaché une équipe pour faire un reportage eux. Ce qui a permis d'ouvrir les voies. Les banques (CCEI et MC²) ont été plus conciliantes et ont disposé des formulaires de demande de crédit à l'égard du groupe.

En 2006, ce groupe a récolté 5000 cageots de tomates et 50 tonnes de pastèques. Le facteur marché était défavorable. Le prix sur les marchés (Yaoundé et Douala) était de 700frs le cageot hors mis le coût de transport du cageot qui est de 200frs. Les prévisions ont été très en deçà des attentes, d'où le non remboursement des crédits auprès du créancier.

Une fois de plus le GIC va solliciter les services du premier créancier car les établissements bancaires leur ont encore refusé du crédit malgré la forte confiance au travail du groupe. En fin 2006 et début 2007, le GIC a obtenu un crédit croyant que les tendances du marché allaient changer. En plus des autres problèmes il y a eu les aléas climatiques qui ont entraîné la pourriture des tomates et des pastèques. En février mars 2007, le cageot de tomate se vendait à 500frs y compris le prix d'achat du cageot. En 2007, le remboursement n'a pas pu se faire dans sa totalité d'où seulement un montant de 975.000frs CFA versé.

Les créanciers proposent de prolonger l'échéance avec une logique de suivi d'augmentation du taux d'intérêt. Le groupe n'a pas accepté et ils se sont repliés. Le délégué a utilisé ses fonds personnels pour payer une partie de la dette et il reste à ce jour 675.000FCFA que le groupe espère rembourser après la vente de la production actuelle de 2 hectares de pastèques et maïs.

Tableau 58 : Diverses données sur les agences MC²

N°	Noms de l'institution	Sièges	Arrondissements	Départements	Régions	Dates création (Tenue AGC)	Dates ouverture	Localisation	Nbre d'actionnaire	Nbre de salariés	Nbre de salariés femmes	Nbre de déposant	Capital social	Activités de de l'EMF
1-	MC ² de Banyo	Banyo	Banyo	Mayo-Banyo		02 août 2003	07 février 2004		272	03	01	163	4911500	Ta, co, Tic, Eb, Ag
2-	MC ² de Ngaoundéré	Ngaoundéré	Ngaoundéré	Vina	Adamaoua	11 septembre 2004	14 avril 2005	Coté CAMTEL	200	03	02		10061000	Ta, co, Eb, Ag
3-	MC ² de Ngaoundal	Ngaoundal	Ngaoundal	Djérem	Adamaoua	29-nov-1996	16-août-1997	Place des fêtes	666	03	01	572	20254000	Ta, co, Eb, Ag, Tr
4-	MC ² de Bafia	Bafia	Bafia	Mbam et Inoubou	Centre	26-janv-1994	20-mai-1994	Centre urbain	2412	07	03	2365	58910000	Ta, co, Tic, Ag
5-	MC ² de Essé-Awae 1	Essé	Esse	Mefou-Afamba	Centre	17-août-1997	06-mars-1998	Marché	572	03	02		11025000	Ta, co, Ag,
6-	MC ² de Esse-Awae 2	Awae	Awae	Mefou-Afamba	Centre		25-nov-1999	Face bureau des postes	272	02		251	2595000	Ta, co, Ag,
7-	MC ² de Makak	Makak	Makak	Nyong-et-Kellé	Centre	17 janvier 2004	28 août 2004	Marché	214	03	01	80	13200100	Ta, co, Ag,
8-	MC ² de Makénéné	Makénéné	Makénéné	Mbam et Inoubou	Centre		17-mai-2001	Marché						Ta, co, Ag,
9-	MC ² de Mbalmayo	Mbalmayo	Mbalmayo	Nyong et So'o	Centre	03-nov-2001	22-janv-2003	Face station texaco	1031	04	02	852	24279000	Ta, co, Ag, PE
10 -	MC ² de Mbankomo	Mbankomo	Mbankomo	Mefou et Akono	Centre	28-sept-1996	27-oct-1999	Face perception	355	02		290	15256500	Ta, co, Ag, PE
11 -	MC ² de Zamengoé	Leboudi	Okola	Lekié	Centre	26-avr-1998	01-nov-1998		700	03	01	662	21625000	Ta, co, Ag, PE
12 -	MC ² de Batouri	Batouri	Batouri	Kadey	EST	19-août-1999	08-mai-2000	A 200 m des Ets Fokou	569	03	01	333	10016000	Ta, co, Tic, Ag, PE
13 -	MC ² de Bertoua	Bertoua	Bertoua	Lom & Djérem	Est	12 juillet 2003	29 décembre 2003	Marché	1000	05	02	572	24925500	Ta, co, Ag, PE
14	MC ² de			Haut-	Est	21 novembre	Dec 2005		120	03	02	01	3936836	Ta, co, Ag,

-	Nguelemendouka***	Nguelemendouka	Nguelemendouka	Nyong		2004								PE
15-	MC² de Mokolo	Mokolo	Mokolo	Mayo-Tsanaga	Extrême-Nord	23 août 2003	25 août 2004	Marché	66	03	01	70	8936500	Ta, co, Tic, Eb, Ag
16	MC² de Baré	Baré	Baré Bakem	Moungo		10 mai 2003	15 décembre 2003	Marché	300	04	01		16427000	Ta, co, Ag, PE
17-	MC² de Nkongsambara rural***	Nkongsambara	Nkongsambara	Moungo	Littoral	07 février 2005	Dec 2005	Marché B	500	03	02	01	16428000	Ta, co, Ag, PE
18-	MC² de Loum	Loum	Loum	Moungo	Littoral	14-mars-1999	02-nov-1999	Marché	700	03	02	591	21136500	Ta, co, Ag, PE
19-	MC² de Manjo	Manjo	Manjo	Moungo	Littoral	09-avr-1993	18-août-1993	Gare routière	877	03	01	806	10225655	Ta, co, Ag, PE, Mut
20-	MC² de Melong	Melong	Melong	Moungo	Littoral	23-avr-1993	25-août-1993	Face MCS	2623	04	02	2025	61352575	Ta, co, Ag, PE
21-	MC² de Njombé	Njombé	Njombé-Penja	Moungo	Littoral	28-mars-1999	16-oct-1999	Coté hotel luxor	996	04	01	501	22699500	Ta, co, Ag, PE
22-	MC² de Badjouma	Badjouma	Pitoa	Benoué	Nord	05-nov-1993	11-mai-1994		193	02	01	193	1557000	Ta, co, Ag, Eb
23-	MC² de Bali	Bali	Bali	Mezam	Nord-Ouest	30-déc-1996	02-oct-1999	Station service	775	03	01	775	242002000	Ta, co, Ag, PE, Vi
24-	MC² de Bambalang	Bambalang	Ndop	Ngo ketunjia	Nord-Ouest	30-déc-1996	31-oct-1997	Marché	345	03	01	316	12156000	Ta, co, Ag, PE, Pe
25-	MC² de Njinikom	Njinikom	Njinikom	Boyo	Nord-Ouest	1 ^{er} juin 2002	05-mai-2003	Marché	287	03	01	216	23243270	Ta, co, Ag, PE, Fu
26-	MC² de Santa	Santa	Santa	Mezam	Nord-Ouest	19 juin 2004	19 mars 2005	Face station service	250	03	01	250	11152190	Ta, co, Ag, PE, Fu
27-	MC² de Babadjou	Babadjou	Babadjou	Bamboutos	Ouest	31-mars-1995	01-nov-2001	A coté mairie	1222	04	02	819	31287500	Ta, co, Ag, PE, Fu
28-	MC² de Babouantou	Babouantou	Babouantou	Haut-Nkam	Ouest	25-mai-1995	11-nov-1995		1203	03	01	1085	46523855	Ta, co, Ag, PE, Fu
29-	MC² de Bafang rural	Bafang	Bafang	Haut-Nkam	Ouest	13-mai-2000	28-oct-2000	Entrée chefferie	705	03	02	676	26359300	Ta, co, Ag, PE, Fu
30	MC² de Bafou	Bafou	Nkong-ni	Menoua	Ouest	12-août-1995	13-juil-1996	Carrefour	1035	03	01	867	31287500	Ta, co, Ag,

-								collège st laurent						PE, Fu
31 -	MC ² de Bafoussam rural	Bafoussam	Bafoussam	Mifi	Ouest	27-janv-1998	01-sept-1998	Entrée ville face hotel Inno	1832	05	02	1746	64416000	Ta, co, Ag, PE, Fu
32 -	MC ² de Baham	Baham	Baham	Hauts-Plateaux	Ouest	25-avr-1992	09-sept-1992	Station total	2256	04	01	805	66353575	Ta, co, Ag, PE, Fu, Tic, To, Art
33 -	MC ² de Bahouan	Bahouan	Bamendjou	Hauts-Plateaux	Ouest	10 avril 2004	14 avril 2005	Marché		03	01			Ta, co, Ag, PE, Fu,
34 -	MC ² de Baleng	Baleng	Baleng	Mifi	Ouest	14-avr-2001	10-nov-2001	Immeuble sous préfecture	1222	03	02	1100	39532849	Ta, co, Ag, PE, Fu,
35 -	MC ² de Balengou	Balengou	Bangangté	Ndé	Ouest	15-déc-2001	10-févr-2003	Marché	388	03	02	318	23199500	Ta, co, Ag, PE, Fu,
36 -	MC ² de Baleveng	Baleveng	Nkong-ni	Menoua	Ouest	29-janv-2000	30-sept-2000	Face marché	1055	03	02	746	20806500	Ta, co, Ag, PE, Fu,
37 -	MC ² de Bamena	Bamena	Bangangté	Ndé	Ouest	21 août 2004	26 mars 2005	près de l'hôpital de district	110	03	01	110	11981449	Ta, co, Ag, PE, Fu,
38 -	MC ² de Bamendjou	Bamendjou	Bamendjou	Hauts-Plateaux	Ouest	15-oct-1994	11-janv-1995	Marché	1703	03	01	1175	59307000	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art
39 -	MC ² de Bamendou	Bamendou	Penka-Michel	Menoua	Ouest	27-janv-2003	08-mars-2003	Marché de la chefferie	864	03	02	700	39831500	Ta, co, Ag, PE, Fu,
40 -	MC ² de Bandja	Bandja	Bandja	Haut-Nkam	Ouest	28-sept-1996	18-janv-1997	100 m de la sous préfecture	1302	04	02	1157	38172600	Ta, co, Ag, PE, Fu,
41 -	MC ² de Bandjoun	Bandjoun	Bandjoun	Khoung-Khi	Ouest	15-août-1993	08-janv-1994	Marché	1979	04	01	1750	65704860	Ta, co, Ag, PE, Fu, To, Art
42 -	MC ² de Bangang	Bangang	Batcham	Bamboutos	Ouest	29 novembre 2003	05 septembre 2004	Chefferie		03	01			Ta, co, Ag, PE, Fu,
43 -	MC ² de Bangangté	Bangangté	Bangangté	Ndé	Ouest	1 ^{er} fév 1997	19-août-1997	Carrefour rue Chantal Biya	1907	04	01	1796	52095000	Ta, co, Ag, PE, Fu,
44	MC ² de Bangou	Bangou	Bangou	Hauts-	Ouest	15-juil-1994	27-mai-1995	Carrefour	783	03	02	565	24485000	Ta, co, Ag,

-				Plateaux				bangou						PE, Fu,
45 -	MC ² de Banka	Banka	Bafang	Haut-Nkam	Ouest	03-févr-2001	11-nov-2002	Face Marie rurale	911	03	02	645	30656795	Ta, co, Ag, PE, Fu,
46 -	MC ² de Batcham	Batcham	Batcham	Bamboutos	Ouest	21-avr 2003	16-août-2003	Marché	750	03	01	665	30160000	Ta, co, Ag, PE, Fu,
47 -	MC ² de Batoufam	Batoufam	Bayangam	Khoung-Khi	Ouest	19-mai-1996	08-févr-1997	100 m du péage routier	645	04	01	634	31970000	Ta, co, Ag, PE, Fu,
48 -	MC ² de Bayangam	Bayangam	Bayangam	Khoung-Khi	Ouest	30-sept-1995	16-déc-1995	Péage	1543	03	01	1208	37995315	Ta, co, Ag, PE, Fu,
49 -	MC ² de Doumbouo	Doumbouo	Nkong-ni	Menoua	Ouest	14-août-1995	30-mars-1996	Face dispensaire	2150	03	01	1703	49928925	Ta, co, Ag, PE, Fu, Mut, Art, To
50 -	MC ² de Demdeng	Demdeng	Bandjoun	Khoung-Khi	Ouest	13 août 2005	Dec 2006							Ta, co, Ag, PE, Fu,
51 -	MC ² de Fongo-Tongo	Fongo-Tongo	Dschang	Menoua	Ouest	09-janv-1998	16-oct-1999	Petit marché périodique	1105	03	01	843	25982500	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
52 -	MC ² de Foréké-Dschang	Foréké-Dschang	Dschang	Menoua	Ouest	18-nov-2000	07-juil-2001	Axe Dschang-Melong	1035	04	02	1000	31877500	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
53 -	MC ² de Foto	Foto	Dschang	Menoua	Ouest	28-mai-2002	22-mars-2003	100 m des Brasseries	615	03	02	477	30718000	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
54 -	MC ² de Kekem	Kekem	Kekem	Haut-Nkam	Ouest	30-sept-1999	08-mars-2000	Marché	376	03	02	290	13954700	Ta, co, Ag, PE, Fu, Mag, Art, To
55 -	MC ² de Penka-Michel	Penka-Michel	Penka-Michel	Menoua	Ouest	27-avr-1993	04-déc-1993	Marché	1883	03	02	1848	35590900	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
56 -	MC ² de TPD	Batié	Bangou	Hauts-Plateaux	Ouest	15-avr-1995	06-oct-1995	Carrefour Batie	1024	03	01	870	32449000	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
57 -	MC ² de Kribi-Campo	Kribi	Kribi	Océan	Sud	16-juil-1999	29-oct-1999	Face Texaco	1301	05	03	1993	25772000	Ta, co, Pe, Art, To
58 -	MC ² de Niété	Niété	Akom 2	Océan	Sud	15-févr-2003	12-août-2003	Centre administratif	1188	03	01	910	22075853	Ta, co, Pe, Art, To

								if d'HEVEC A M						
59 -	MC ² de Lolodorf	Lolodorf	Lolodorf	Océan	Sud	31 juillet 2004	09 avril 2005	Marché	113	03	01	113	18273000	Ta, co, Ag, PE, Art, To
60 -	MC ² de Ekondo Titi	Ekondo- Titi	Ekondo- Titi	Ndian	Sud- Ouest		20-déc-1999	100 m de l'hôpital	375	04	02	314	13199000	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
61 -	MC ² de Mamfe	Mamfe	Mamfe	Manyu	Sud- Ouest	11-déc-1999	29-sept-2000	Derrière BICEC	423	02	01	345	16808500	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
62 -	MC ² de Muyuka	Muyuka	Muyuka	Fako	Sud- Ouest	11-août-1995	01-déc-1995	Marché	1254	03	01	1025	43073334	Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
63	MC ² de Tibati	Tibati	Tibati	Djérem	Adamao ua	25 mars 2006	2008			03	01			Ta, co, PE, Art,To
64	MC ² de Yabassi	Yabassi	Yabassi	Nkam	Littoral	27 octobre 2007	2009			03	01			Ta, co, Pe, Art,To
65	MC ² de F4	Fongo Tongo	Fongo Tongo	Menoua	Ouest	22 mars 2008	2009			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
66	MC ² de Fundong	Fundong	Fundong	Boyo	Nord- Ouest	2008	2009			03	01			Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
67	MC ² de Bamessingue	Bamessingu e	Batcham	Bamboutos	Ouest	2008	2009			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
68	MC ² de Bazou	Bazou	Bazou	Ndé	Ouest	2008	2009			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
69	MC ² annexe de Demdeng (Bandjoun)	Demdeng	Bandjoun	Khoung-khi	Ouest	13 août 2005	Avril 2007			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
70	MC ² annexe de Fokoué (Doubouo)	Fokoué	Dschang	Menoua	Ouest	25 mars 2006	Avril 2007			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
71	MC ² annexe de Eséka (Makak)	Eséka	Eséka	Nyong-et- Kelle	Centre	24 février 2007	07 avril 2007			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
71	MC ² annexe de Widikum (Santa)	Widikum	Widikum	Momo	Nord- Ouest	29 avril 2006	22 sept 2007			03	01			Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To

72	MC² annexe de Bandenkop (T.P.D)	Bandenkop	Bangou	Hauts-Plateaux	Ouest	12 mai 2007	15 déc 2007			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
73	MC² annexe de Mbouroukou (Melong)	Mbouroukou	Melong	Moungo	Littoral	12 mai 2007	Juin 2008			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
74	MC² annexe de Bamougoum (Bafoussam rural)	Bamougoum	Bafoussam 3 ^e	Mifi	Ouest	03 mars 2007	Juillet 2008			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
75	MC² de Mbanga	Mbanga	Mbanga	Moungo	Littoral	26 août 2006	Juillet 2008			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art, To
76	Caisse Rurale de Dev/MC² de Bélabo	Bélabo	Bélabo	Lom et Djérem	Est	26 août 2006	13 mars 2007			03	01			Ta, co, Pe, Art, To
77	Caisse Rurale de Dev/MC² de Ndokayo	Ndokayo	Bétaré Oya	Lom et Djérem	Est	09 déc 2006	29 juin 2007			03	01			Ta, co, Ag, PE, Art,
78	Caisse Rurale de Dev/MC² de Ndop	Ndop	Ndop	Ngo Ketunjia	Nord-Ouest	25 nov 2006	2005			03	01			Ta, co, Ag, PE, Fu, Art, To
79	Caisse Rurale de Dev/MC² de Mbang	Mbang	Mbang	Kadey	Est	2005	2009			03	01			

Pe: Pêche, **Ag:** Agriculture, **Co:** Commerce, **Art:** Artisanat, **To :** Tourisme, **Fu :** Funérailles, **Tra :** Transport, **Ta :** transfert d'argent, **TIC :** Technologie de l'information et de la communication, **Mag :** Magasin de stockage, **Mut :** Mutuelle de santé solidaire, **Eb :** élevage bovin, **PE :** Petit élevage, **Vi :** Vente d'intrants

Tableau 59 : Statistiques globales du réseau MC²

Années	Juin1995	Juin1996	Juin1997	Juin1998	Juin1999	Juin2000	Juin2001	Juin2002	Juin2003	Juin2004	Juin2005	Juin2006
Nombre de MC ²	9	14	17	21	23	33	36	41	50	54	61	62
Nombres de membres	2418	6850	9950	13000	16396	20774	24876	29985	37004	334312	414994	511 386
Epargne Mobilisée (en milliers)	452548	710419	1232614	1881099	2583505	2603573	3194932	4 643 853	5 120 098	6 556 632	8 147 564	10 376 728
Montant crédits octroyés (cumul)	126614	319025	736248	1668564	3001401	3895454	5386995	8 577 726	11 826 754	14193445	16 517 061	20 862 475
Fonds d'établissement	75300	181700	257400	374522	473764	630048	742721	962137	1 287715	1 559 074	1 844 319	2 056 494
Total dépôt	527848	892119	1490014	2255621	3057269	3233621	3937653	4804661	5912839	8880944	10831045	13 248 802
Montant total remboursé	Nd	Nd	379189	1008975	1949901	2597080	3779019	5530066	7 681 169	8 730 142	8 970 327	10 147 876
Taux de remboursement %	Nd	Nd	Nd	95	88	96	93	96	93	93	93	93
Nombre de projets financés	Nd	Nd	899	2139	5195	6480	7226	10553	17209	17958	21803	29410

Source : ADAF, 2008

Années	Juin 2007	Juin 2008
Nombre de MC ²	68	79
Nombres de membres	574 480	600 000
Epargne Mobilisée (en milliers)	14340787	20000000
Montant crédits octroyés (cumul)	25429581	30000000
Fonds d'établissement	2142897	2242670
Total dépôt	527848	892119
Montant total remboursé	Nd	Nd
Taux de remboursement %	Nd	Nd
Nombre de projets financés	29920	30000

Tableau 60 : Statistiques globales du réseau MC² (suite et fin)

Tableau 61 : Statistiques globales du réseau MC²

Année	Dec 1999	Dec2000	Dec2001	Dec2002	Dec2003	Dec2004	juin2005	Juin2006
Nombre de MC ²	23	33	36	41	51	54	61	62
Individus - Groupes	1700 980	24876 2736	29985 2999	32864 3328	43532 4789	51951 5656	62172 6515	73236 8763
Membres touchés	9000	161694	179910	199264	282982	334751	387922	511386
Fonds d'établissement	625000	742721	870523	962137	1287715	1559074	1844319	2056494
Epargne mobilisée	2583505	3220714	3744363	4643853	5120098	6556632	8147564	10376728
Dépôts CDA, FC	100000	183419	189476	369119	473130	851891	693588	815580
Fonds mobilisés	3001450	4146854	4804362	5975109	6880943	8967597	10685471	13248802
Total dépôt	3001401	5386995	7334462	8577725	11826753	14193445	18404412	19450145
Crédits octroyés	3025147	5716890	7995241	8577726	11826754	14193445	16517061	20862475
Encours crédits	1387036	1820681	2014017	2128461	2551675	3459064	3939978	4945965
Taux de remboursement %	88	93	96	93	93	93	93	93
Nombre de projets financés	5195	6480	7226	10553	17209	17958	21803	29410
Résultat	14522	20114	23323	26514	11291	76821	123999	86559
Bilan	1541897	2010547	4210654	6929186	8364019	10842199	12867601	14861382

Source : Statistiques ADAF, 2006