

Peu importe le montant, chaque client doit démontrer sa capacité d'épargne »

Propos recueillis par Pierre Manière

Présent au Cambodge depuis 2004, le Réseau mutualiste d'épargne et de crédit (CMSC) du Centre international du Crédit mutuel (CICM) offre des services financiers aux Cambodgiens exclus des réseaux bancaires traditionnels. Pour Christine Dellocque, sa directrice, la démarche va bien au-delà d'une distribution de microcrédits.

Vous allez ouvrir deux agences (des « caisses », dans le jargon mutualiste) supplémentaires d'ici la fin de l'année. Quel est votre objectif en terme de clients, ou « sociétaires » ?

Nous avons ouvert notre première caisse au Cambodge en 2004, sur le modèle des caisses du Crédit mutuel françaises. Nos deux prochaines succursales vont ouvrir à Sraoung (dans la province de Kampong Cham), et à Lvea Em (Kandal). Actuellement, nous disposons de 14 caisses dans le pays, pour environ 5 000 sociétaires. Nous espérons tripler ce nombre d'ici la fin de l'année 2010, et le porter à 15 000.

Qui sont vos clients ?

Ceux qui ne peuvent toquer à la porte des établissements bancaires traditionnels. Je rappelle qu'aujourd'hui, moins de 30 % de la population cambodgienne a un compte en banque. De fait, les établissements financiers demandent à leurs clients un salaire minimum compris entre 100 et 200 dollars environ. Ce qui est bien évidemment trop élevé pour la majorité de la population. Au CMSC, le ticket d'entrée n'est que de 1 dollar (et 2 000 riels pour les comptes en monnaie nationale), soit le seuil en dessous duquel le compte ne peut plus exister. Ainsi nos clients sont conducteurs de tuk-tuk, coiffeurs, marchands de fruits et légumes ou encore enseignants...

Comment les incitez-vous à rejoindre le CMSC ?

Nous insistons sur l'ancrage local. Ainsi, nos caisses se situent à proximité des marchés. À

Phnom Penh, celles-ci sont établies à côté du marché russe ou du vieux Marché, par exemple.

Lorsqu'ils viennent chez vous, quelle est leur principale motivation ? Le crédit ?

En effet. Les prêts vont de 10 à 3 000 dollars, au taux fixe de 2,5 %. Nous accordons beaucoup de petits crédits, de 100 à 150 dollars. Souvent les gens veulent arranger de petites affaires, monter un commerce de rue ou réparer leur moto par exemple. Certaines sommes peuvent être plus importantes, lorsqu'il s'agit de payer des frais de santé, de réparer sa maison, ou de financer l'achat d'un tuk-tuk.

En quoi votre activité diffère-t-elle des organismes de microcrédit, déjà bien implantés dans le pays ?

Nous sommes une structure mutualiste et coopérative. C'est à dire que nos clients sont des sociétaires, qui prennent en main et dirigent eux-mêmes leur caisse locale. Chaque sociétaire dispose d'une part du capital social, élit ses représentants, etc. En bref, ils sont impliqués dans la bonne gestion de leur propre établissement. D'autre part, le CMSC ne se contente pas d'accorder des lignes de crédit aux clients pour les laisser ensuite se débrouiller. Notre préoccupation première, c'est l'épargne. Chaque client, même ceux qui viennent d'abord pour un crédit, doivent mettre un peu d'argent de côté. De plus, nous rémunérons ces bas de laine de 4 à 6 % par an selon la durée du placement (de 3 mois à 12 mois), lorsque les banques pratiquent des taux oscillant entre 1 et 3 %.



notre taux de retard de remboursement est de moins de 2 %. Un taux qui ferait rêver n'importe quel banquier français.

Reste que vous n'êtes toujours pas à l'équilibre, puisqu'en 2008, vous affichez une perte de plus de 111 000 euros...

Effectivement, le CMSC n'est pas encore rentable. Mais en moyenne, sur ce type de projet, il faut 7 à 10 ans pour arriver à l'équilibre. Au demeurant, il faut compter 5 à 7 ans pour qu'une agence française soit rentable, sachant que les moyens engagés sont plus importants. Il faut aussi prendre en compte nos investissements : nous ouvrons de nouvelles caisses, avec tous les frais qui en découlent (rénovation des murs, achat d'ordinateurs, etc).

En ce moment, vous travaillez avec la Banque nationale du Cambodge (BNC) pour élaborer un arrêté (prakas) visant à créer un cadre de régulation pour les coopératives financières. Où en est-on ?

De fait, le CMSC est pour l'heure enregistré auprès de la BNC, mais en tant qu'opérateur de crédit rural. Nous avons franchi la barre des 60 000 dollars d'épargne collectée, et nous avons l'obligation légale d'avoir une licence, et donc un statut juridique. Or, celui de la coopérative, en tant que société de personnes, n'existe pas. Des discussions sont en cours avec l'Agence française de développement (AFD), le ministère de l'Économie, et la BNC pour créer ce statut. Nous espérons son entrée en vigueur courant 2010.

Pourquoi ?

Parce qu'épargner leur permet d'envisager l'avenir, et leurs dépenses futures. Ainsi, on peut anticiper des dépenses de santé, ou des frais d'études pour ses enfants par exemple. L'objectif, c'est de prendre le temps de discuter avec nos clients de leurs projets, et de leur montrer qu'en épargnant, ils pourront envisager l'avenir plus sereinement. En résumé, le CMSC ne se focalise pas sur le montant épargné, mais sur le fait de démontrer qu'on est capable de construire une épargne, aussi petite soit-elle. Après, pour nous c'est aussi un moyen d'éviter de se surgarantir lorsque nous prêtons de l'argent.

Quelles sont les limites du microcrédit classique ?

D'après nos propres sociétaires, qui ont eu recours à des établissements de microcrédit avant de venir chez nous, le problème vient du manque de suivi de ces organismes financiers. Les paysans, agriculteurs et autres commerçants décrochent facilement les sommes dont ils ont besoin, mais n'arrivent parfois pas à les rembourser. Du coup ils se tournent vers d'autres établissements pour bénéficier d'un nouveau prêt. Et ils se retrouvent piégés dans le cercle vicieux de l'endettement. Certes, notre démarche est plus lourde car personnalisée, mais au final,