

Fall 2010

De Sous le Matelas: La Capacité d'Épargne des Propriétaires de Petites Entreprises Dans le Réseau de Microfinance de UNICS

Ali Urban
SIT Study Abroad

Follow this and additional works at: https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection

 Part of the [Entrepreneurial and Small Business Operations Commons](#), and the [Growth and Development Commons](#)

Recommended Citation

Urban, Ali, "De Sous le Matelas: La Capacité d'Épargne des Propriétaires de Petites Entreprises Dans le Réseau de Microfinance de UNICS" (2010). *Independent Study Project (ISP) Collection*. 897.
https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/897

This Unpublished Paper is brought to you for free and open access by the SIT Study Abroad at SIT Digital Collections. It has been accepted for inclusion in Independent Study Project (ISP) Collection by an authorized administrator of SIT Digital Collections. For more information, please contact digitalcollections@sit.edu.

De sous le matelas:

La capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises dans le réseau de microfinance de UNICS

Ali Urban

Directrice académique: Christiane Magnido

Conseillère aux études: Serge Djoum

Middlebury College

Politique et économie internationales

Afrique, Cameroun, Région du Centre, Yaoundé

Soumis en application partielle des exigences pour
Cameroun: le développement et le pluralisme social,

SIT études à l'étranger, Automne 2010

Codes Sujet d'ISP: 502, 508, 511, 512, 517

Résumé

L'épargne est une facette intégrante et nécessaire de la microfinance, un outil qui favorise une croissance financière durable des institutions de microfinance et leurs clients. Cette recherche examine les perceptions des Camerounais en ce qui concerne les économies et comment les pratiques des propriétaires des petites entreprises et comment la gestion du budget influence leur capacité d'épargne. Pour ce faire, la recherche a été menée auprès d'un échantillon de clients de Unity Cooperative Society (UNICS), un IMF de la deuxième catégorie basée à Yaoundé, et des propriétaires qui ne sont pas affiliés avec UNICS et qui travaillent au Marché Central. Ce mémoire examine comment la perception positive de l'épargne ne peut être réalisées dans les pratiques des économies tangibles en raison de la situation financière et économique au Cameroun, et due à l'inefficacité des techniques de gestion de budget. En continuant à chercher à offrir des services financiers aux pauvres—particulièrement des options d'épargne—les IMF doivent également trouver un équilibre entre le but lucratif et des efforts conscients pour rester fidèles à leur objectif initial de réduction de la pauvreté. En fin de compte, avec ces services, les pauvres peuvent mieux mobiliser leurs moyens financiers limités de sous le matelas littéral et figuratif et mieux réaliser l'indépendance financière.

Contacts

Serge Djoum, Professeur d'Économie, Université de Yaoundé II
Conseiller des études, la connaissance de la microfinance en général, parle anglais.
74 38 45 98
djoumserge@hotmail.com

Yomi Nyassi, UNICS marketing, relations publiques et Directeur de la Recherche
Principal contact à UNICS, a facilité les activités du stage, a permis les contacts avec les autres membres du personnel à UNICS, connaissances générales des économies et de la microfinance, parle anglais.
77 80 32 08
yominyassi@yahoo.com

Belinda Yika Nso, UNICS Directrice par intérim de la succursale UNICS du Marché Central
Principal contact à UNICS Marché Central, a coordonné les activités du stage et a permis les contacts avec tous les autres membres du personnel, les connaissances générales de UNICS, parle anglais.
77 65 66 66
belinda_yika@yahoo.com

James Beighle, Directeur Adjoint pour le développement des petites entreprises
Corps de la Paix, Cameroun
La connaissance générale de la microfinance, a donné des documents importants du COBAC, américain.
75 29 30 02
jbeighle@cm.peacecorps.gov

Abete Sorok, Contrôleur des établissements de crédit et de la microfinance, Ministère des Finances
Contact au MINFI, des informations sur le rôle du ministère dans la régulation des IMF. Tout à fait disposé à répondre aux questions, ne parle que français.
99 59 36 69

Dédicace

À Mémère, qui était la première à m'apprendre l'importance de l'épargne.

Remerciements

À **Serge Djoum**, pour votre orientation pendant toute cette entreprise et pour m'avoir aidée à définir mon thème.

À **Yomi Nyassi**, pour avoir partagé votre passion pour la microfinance et le développement, pour avoir répondu patiemment à toutes mes questions, en veillant à ce que j'aie toutes les ressources dont j'avais besoin.

À **Belinda Yika Nso** et tout le personnel à UNICS Marché Central de m'accueillir dans votre bureau et prendre le temps de m'enseigner le travail important que vous faites.

À **Miriam Mbi**, pour votre compagnie tout à fait agréable pour la collecte quotidienne des données et pour m'avoir évité les accidents.

Aux **propriétaires des petites entreprises** qui ont participé à cette recherche, à leur volonté de partager leurs opinions avec moi.

À **tout le personnel du SIT**, pour avoir veillé à ce que notre séjour au Cameroun soit sûr, sain et heureux.

À **mes camarades au SIT**, j'ai le privilège de vous appeler mes amis. Merci pour me rappelant que résolution créative des problèmes existe.

À **Sandrine, Willy et Carmelle**, d'être ma famille loin de chez moi.

À **ma mère Corinne**, pour me soutenir dans tout ce que je fais, et pour m'avoir fourni les outils dont j'avais besoin pour arriver ici.

Table des matières

1.	Résumé.....	i
2.	Dédicace.....	ii
3.	Contacts.....	iii
4.	Remerciements.....	iv
5.	Table des matières.....	v
6.	Liste des acronymes.....	vi
7.	Introduction.....	1
8.	Partie I: Informations générales concernant la microfinance et l'épargne.....	7
	• Chapitre I: La microfinance comme un outil pour faire reculer durablement la pauvreté.....	8
	I. Définitions.....	8
	II. Microfinance en général.....	9
	III. La microfinance au Cameroun.....	13
	• Chapitre II: L'épargne comme une facette nécessaire de la microfinanc.....	18
	I. L'épargne en général.....	18
	II. L'épargne en Afrique.....	23
9.	Partie II: Comportement d'épargne et capacité des propriétaires des petites entreprises au Cameroun	29
	• Chapitre III: L'environnement économique et financier comme une influence sur les perceptions camerounaise de l'épargne.....	30
	I. Vue d'ensemble des pratiques d'épargne: les participants UNICS et non-UNICS.....	30
	II. Présentation des perceptions d'épargne.....	32
	III. Analyse des perceptions.....	38
	• Chapitre IV: La gestion du budget comme indicateur de la capacité d'épargne.....	39
	I. Vue d'ensemble de l'organisation du budget: les participants UNICS et non-UNCIS	39
	II. Présentation des effets de la taille du budget et sa gestion sur la capacité d'épargne.....	41
	III. Analyse de gestion du budget.....	44
10.	Conclusion.....	45
11.	Ouvrages cités.....	48
12.	Annexe.....	52
	• Annexe A : UNICS questionnaire.....	52
	• Annexe B : Non-UNICS questionnaire.....	54
	• Annexe C : Formulaire d'interview UNCIS.....	56
	• Annexe D : Formulaire d'interview non-UNICS.....	57

Liste des acronymes

BEAC:	Banque des États de l’Afrique Centrale
CAMCCUL:	Cameroon Cooperatives Credit Union League
CARE:	Cooperative for Assistance and Relief Everywhere
CEMAC:	Communauté Economique et Monétaire des États de l’Afrique Centrale
CFA :	Communauté Financière Africaine, la devise du Cameroun
COBAC:	La Commission Bancaire de l’Afrique Centrale
IMF:	Institution de Microfinance
MINFI:	Ministère des Finances
MIX:	Microfinance Information Exchange
MUFFA:	La Mutuelle Financière des Femmes Africaine au Cameroun
ONG:	Organisation Non-Gouvernementale
PIB:	Produit Intérieur Brut
PLC:	Public Limited Company
UNICS:	Unity Cooperative Society
VSLA:	Village Savings and Loan Association

Introduction

I. Contexte

Le Cameroun, pays de l'Afrique Centrale une ancienne colonie allemande, française et britannique, a connu une stabilité relative depuis sa réunification en 1961. Situé sur la baie de Biafra, entre la Guinée Equatoriale et le Nigeria, pays essentiellement agricole, avec un produit intérieur brut (PIB) de US42, 85 milliards de dollars. On estime qu'en 2009 le taux de croissance était 0,9 percent. Le PIB par habitant est de US\$2 300—180^e rang dans le monde—et on estime que 48 percent des 19,3 millions population vit en dessous du seuil de la pauvreté.¹

Pour fournir des services financiers à cette population de plus de 9,2 millions de Camerounais, le secteur de la microfinance a considérablement augmenté depuis que la première institution de microfinance (IMF) a ouvert au pays en 1963.² La crise financière à l'échelle africaine dans les années 1980 et début des années 1990 a conduit à l'effondrement du système bancaire commercial, et a incité la croissance de l'industrie de la microfinance. La microfinance est généralement perçue comme une manière positive au Cameroun. Elle est aussi un outil pour le développement et la réduction de la pauvreté,³ et plus de 500 institutions de microfinance existent aujourd'hui, offrent des crédits nécessaires, l'épargne et d'autres services financiers aux pauvres.⁴

II. Énoncé du problème

Le nombre d'IMF au Cameroun a beaucoup augmenté pendant les années 1990, et ce boom couplé d'un manque de professionnalisme et de contrôle a suscité l'intervention du

¹ CIA World Fact Book: Cameroon

² Zangue, Edouard. "Contribution Du Contrôle Interne a La Performance Economique Et Sociale Des Etablissements De Microfinance Au Cameroun: Thèse Pour Le Doctorat En Sciences De Gestion." Thèse.

³ Long, Ian. *Perceptions of Microfinance in Cameroon: A Case Study of UNICS*, Yaoundé. Independent Study Project. School for International Training: Cameroon, 2009.

⁴ Nyassi, Yomi. "Introduction to Microfinance and UNICS." Interview personnelle. 18 Oct. 2010.

gouvernement.⁵ La crédibilité de l'industrie de la microfinance a pris un coup dur en 2004 quand le gouvernement a fermé 235 IMF dans ce processus d'évaluation.⁶ Dans le même temps au niveau mondial, près de 100 millions de ménages les plus pauvres ont eu accès aux services financiers par les IMF, et ont ainsi accru leur indépendance financière. Les IMF constituent « un impact profond sur de nombreuses dimensions socio-économiques de la pauvreté. »⁷

La microfinance comprend un large éventail de services, tels que les prêts, épargne, services d'assurance et de transfert destinés aux clients à un revenu bas. Et pendant que le microcrédit est le service le plus répandu, l'épargne est une pratique nécessaire à la fois pour la sécurité financière générale et la capacité de remboursement du prêt. Lors de la conférence 2010 dont le thème était Women's World Banking Microfinance and Capital Markets les experts de la microfinance pour la conférence des femmes ont déclaré que les IMF devraient travailler pour convaincre les pauvres de mettre leurs maigres économies dans des dépôts bancaires plutôt que sous le matelas. Ceci augmentera le bénéfice des banques et leur permettre à d'allouer plus de prêts.⁸

Au Cameroun, la dichotomie entre les avantages évidents de la microfinance et le scepticisme autour des institutions financières influencent la gestion financière des clients. En outre, la majorité des clients de la microfinance sont propriétaires de petites entreprises qui n'ont pas eu de formation formelle en administration des affaires. Comment alors est-ce que les perceptions concernant la microfinance sur l'épargne spécifiquement et les pratiques de gestion budgétaire affectent la capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises au Cameroun?

⁵ Hanson, Tamfu. "CAMEROON: Boom Time for Microfinance - IPS Ipsnews.net." IPS Inter Press Service. 26 Nov. 2008.

⁶ Sorak, Abete. "The Role of MINFI in Microfinance." Interview personnelle. 12 Nov. 2010.

⁷ Daley-Harris, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007*. Rep. Washington, D.C., 2007. Texte.

⁸ Nichols, Michelle. "NY Microfinance Conference Urges Savings from Poor." Business & Financial News, Breaking US & International News. Reuters.com. 23 Mar. 2010.

En comprenant comment ces deux facteurs influencent les épargnes, il est possible pour les institutions de microfinance d'augmenter leur capacité de prêt durable, tout en permettant aux pauvres d'avoir une plus grande sécurité financière.

III. Objectifs

L'objectif principal de cette recherche est d'explorer la capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises au Cameroun. Concrètement, cela signifie l'examen des deux points suivants:

- Les perceptions des propriétaires de petites entreprises en ce qui concerne l'épargne;
- Les pratiques de gestion budgétaire de ces propriétaires de petites entreprises.

IV: Hypothèses

En réponse aux objectifs précédemment indiqués, les hypothèses de cette recherche sont:

- L'environnement économique et financier au Cameroun a un effet négatif sur les perceptions des épargnes des propriétaires de petites entreprises.
- Les propriétaires de petites entreprises qui ont les plus grands budgets ont de plus grandes capacités d'épargne et par conséquent des compétences de gestion budgétaire plus efficaces.

V. Méthodologie

Comme indiqué plus haut, cette recherche a été menée dans le but d'enquêter sur la capacité d'épargne des petites entreprises en raison de leurs perceptions et la gestion du budget.

Cette recherche était faite dans les paramètres suivants: cette étude a été menée en collaboration avec Unity Cooperative Society (UNICS), une institution de microfinance de la deuxième catégorie⁹ qui a plus de dix succursales au Cameroun. Aux fins de ce document, la recherche a été menée par la succursale du Marché Central à Yaoundé, située au Carrefour Grand

⁹ Au Cameroun, il existe trois types des IMF: la première catégorie qui englobe les établissements qui ne cherchent pas de profit et qui sont des coopératives; la deuxième catégorie comprend de sociétés anonymes qui à but lucratif et qui ont des actionnaires; la troisième catégorie des IMF sont définis également comme sociétés anonymes, mais ils financent l'entreprise seulement—ils ne donnent pas de prêts et n'offrent pas d'autres services financiers.

Immobile au centre-ville. Cet emplacement a été choisi en raison de son accessibilité pour les clients, la volonté de participation de l'organisation et la réputation de l'IMF. Nous avons passé deux semaines à travailler avec les employés de UNICS et à être imprégné de ses activités quotidiennes.

Pendant la première semaine de cette recherche, après s'être orienté vers UNICS et interrogé les employés au bureau du Marché Central, plusieurs marchés ont été visités. Ils comprennent le Marché Central, le Marché Mvog-Mbi, le Marché Mfoundi et les régions commerciales avoisinantes pour la collection quotidienne des remboursements de prêts et les comptes d'épargne de Dayness et Futuris. Là, dix enquêtes ont été distribuées sur les perceptions et les pratiques d'épargne aux clients de UNICS. Parce que la population cible est tous les propriétaires d'entreprises au Cameroun, un groupe témoin de 10 autres propriétaires d'entreprises n'appartenant pas à UNICS a également été interrogés. Pendant la deuxième semaine, trois personnes qui ont rempli le questionnaire ont été choisis pour être interrogés—la personne avec le plus d'épargne et le propriétaire de l'entreprise qui épargne le moins et aussi une personne qui n'épargne pas. La troisième semaine a servi à continuer à observer les opérations de UNICS, à interroger les employés et à répondre à toutes les questions restantes à UNICS. Des interviews externes ont été menées avec des experts diverses de la microfinance pendant ces semaines. La quatrième semaine a été réservée à écrire et à éditer le papier et l'préparation de la présentation.

Parce que la recherche a été réalisée uniquement avec UNICS, ces résultats sont encore plus limités de plusieurs manières: elles sont spécifiques à l'échantillon des propriétaires d'entreprises de Yaoundé qui sont aussi des clients UNICS—particulièrement ceux affiliés à la succursale centrale et ceux qui épargnent dans les comptes de Dayness et Futuris—et les

propriétaires d'entreprises qui ne sont pas clients des IMFs et qui ont des entreprises dans les régions commerciales mentionnées précédemment. Toutefois, sur la base des paramètres de cette mission, ces limitations ont permis une étude approfondie qui est pertinente pour les pratiques d'épargne en dehors du réseau de UNICS et ainsi à une population plus large des propriétaires de petites entreprises au Cameroun. Ce sujet a été en mesure d'évoluer après avoir terminé le premier cycle de dix questionnaires, quand un foyer de clients uniquement de UNICS était déplacé pour faire partie des propriétaires d'entreprises dans la zone du Marché Central aussi, qui ne sont pas clients de UNICS. Cela a permis la collecte d'un échantillon plus représentatif de propriétaires d'entreprises et a proposer un groupe de contrôle à utiliser pour comparer aux clients de UNICS.

Afin de recueillir cette information, plusieurs méthodes d'étude sur le terrain ont été utilisées: des questionnaires, des interviews (formelles et informelles), des études de cas et l'observation participante. En outre, des informations émanant des rapports précédents, thèses, articles, etc. ont été recueillies. Une enquête auprès de 20 propriétaires d'entreprises a permis que les techniques générales et les perceptions des clients UNICS et non-clients soient amassées, et a facilité la connexion à un large éventail de propriétaires d'entreprises. Des études de cas ont permis une meilleure compréhension de la capacité des individus d'épargne et les perceptions de l'épargne et a rendu possible la comparaison entre les entreprises avec différents tailles des budgets et de comptes d'épargne.

En plus de recueillir des informations auprès des clients eux-mêmes, il était important de mener des interviews avec des experts de la microfinance à la fois au sein du réseau UNICS ainsi que des sujets non-UNICS. Ces entrevues comprenaient le directeur de la succursale, le directeur de marketing, des relations publiques et directeur de la recherche à UNICS, un représentant du

Ministère des Finances, un professeur d'économie, etc. Ces interviews ont fourni des informations fiables sur la microfinance au Cameroun, ainsi que les perceptions uniques et les idées. Enfin, en participant au fonctionnement quotidien à UNICS, un aperçu précieux de première main sur la façon dont fonctionne une IMF a été acquis.

La plus grande force de cette recherche était son objectif limité qui a facilité une enquête approfondie d'un secteur spécifique de l'industrie de la microfinance. Parce que des délimitations claires ont été définies, il a été possible de choisir des informateurs qui pourraient fournir des connaissances spécialisées et de mener à bien les méthodes d'étude sur le terrain qui ont été destinées à un groupe très identifiable. Toutefois, il est possible que tous les informateurs n'aient pas répondu aux questions avec honnêteté. Parce que les finances sont généralement une affaire privée, des rapports sur le revenu des particuliers et des habitudes d'épargne peuvent avoir été incongrus pour les informateurs de partager honnêtement avec un étranger. Cependant, en observant l'activité et ayant une connaissance générale des revenus et des prix, il a été possible d'identifier les réponses qui n'ont pas été définitivement précises et chercher des informateurs alternatifs. Dans l'ensemble, la méthodologie employée lors de la participation à UNICS a largement permis d'aborder les questions de recherche et d'atteindre les objectifs.

VI: Plan

Le plan de cet article est ainsi qu'il suit:

- Partie I: Informations générales sur la microfinance et l'épargne
 - Chapitre I: La microfinance, un outil pour faire reculer durablement la pauvreté
 - Chapitre II: L'épargne comme un aspect nécessaire de la microfinance
- Partie II: Comportement d'épargne et de la capacité des propriétaires de petites entreprises au Cameroun
 - Chapitre III: L'environnement économique et financier comme une influence sur les perceptions camerounaises de l'épargne
 - Chapitre IV: Le budget de la direction comme indicateur de la capacité d'épargne

Partie I: Informations générales concernant la microfinance et l'épargne

Chapitre I: La microfinance comme un outil pour faire reculer durablement la pauvreté

I. Définitions

Dans ce mémoire, nous emploierons la définition de la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale qui décrit *la microfinance* comme une activité exercée par des entités inscrites qui n'ont pas le statut de banque ou institution financière et qui effectuent, sur une base régulière, les opérations de prêts et/ou collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques aux les populations qui opèrent principalement en dehors du canal bancaire traditionnel.¹⁰ La terme *l'épargne* est définie comme économies à un usage futur.

L'entreprise de basse échelle constitue une entreprise qui est une propriété privée appartenant et gérée par un petit groupe d'employés et le volume est relativement de faible volume des ventes.¹¹ Aux fins de cette recherche, *une petite entreprise* est une entreprise dont le propriétaire pourrait être considéré comme un client de UNICS. Cela signifie qu'il ou elle n'a pas de fonds suffisants pour faire appel aux services des banques traditionnelles. Ces entreprises ont chacun des pratiques spécifiques pour la gestion du budget qui comprend la façon dont une entreprise gère ses coûts et dépenses et l'allocation de l'épargne.

Enfin, *la perception* sera définie comme le processus par lequel les gens traduisent les impressions sensorielles dans une vision cohérente et unifiée du monde autour d'eux. Bien fondée sur des informations incomplètes et non vérifiées (peu fiables) de l'information, la perception est la «réalité» et oriente le comportement de l'homme en général.¹²

¹⁰ Banking Commission for Central African States. *CEMAC Regulation Relating to the Conditions Governing the Exercise and the Control of Microfinance Activities*. Rep. 2002. Texte.

¹¹ *U.S. Small Business Administration-Your Small Business Resource*. Web. 15 Nov. 2010

¹² "Perception Definition." *BusinessDictionary.com - Online Business Dictionary*. Web. 08 Nov. 2010.

II. Microfinance en général

A. Les éléments de la microfinance

La microfinance a été décrite comme un renversement de la place des services financiers qui redéfinit les pauvres en tant que classe légitimement bancable et un bassin de clients potentiels.¹³ Lorsqu'elle est correctement gérée, la microfinance peut lutter efficacement contre la pauvreté matérielle—la privation physique des biens, des services, et le revenu pour les atteindre. Lorsque les besoins matériels sont satisfaits, ces bénéfices peuvent s'étendre au-delà des ménages, dans la communauté. Au niveau personnel, la microfinance peut répondre efficacement aux questions liées à la «pauvreté non matérielle.»¹⁴ Les clients de la microfinance gagnent des avantages sociaux et psychologiques qui sont associés à la sécurité, l'indépendance et la dignité de choix.

La microfinance a acquis une reconnaissance internationale comme un outil viable pour la réduction de la pauvreté avec le succès de la Grameen Bank commencé par Muhammad Yunus au Bangladesh en 1976.¹⁵ À ce jour, il ya plus de 10 000 mille IMF dans le monde qui comprennent les organisations non-gouvernementales (ONG), les coopératives et les banques commerciales, qui atteignent plus de 70 millions de personnes.¹⁶ Les IFM déclarant à la Microfinance Information Exchange ont un portefeuille total de prêts de plus de 40 milliards de dollars et augmente à un taux de 20 à 30 percent par an.¹⁷ Avec ce taux de croissance significatif,

¹³ Islam, Tazul. *Microcredit and Poverty Alleviation*. Aldershot, Hants, England: Ashgate, 2007. Texte.

¹⁴ United Nations Economic Commission for Africa. *Microfinance in Africa: Combining the Best Practices of Traditional and Modern Microfinance Approaches towards Poverty Eradication*. Rep. 2000. Texte.

¹⁵ Robbins, Lisa. "The Basics on Microfinance." Global Envision. *The Confluence of Global Markets and Poverty Alleviation*. 21 Apr. 2006. Web. 08 Nov. 2010.

¹⁶ Platteau, S., and H. Siewertsen. *Trends in Microfinance 2010-2015*. Rep. Microned, 2009. Texte.

¹⁷ *Ibid.*

la concurrence entre les IMF est en augmentation et défie les institutions en fournissant les meilleurs services aux meilleurs tarifs.¹⁸

Alors que les organisations de microfinance opèrent avec des structures différentes, elles offrent également un large éventail de services. Le microcrédit, la forme la plus connue de la microfinance, offre de petits prêts à des clients qui ne répondent pas aux exigences de garantie des banques commerciales. Bien que les taux d'intérêt des prêts de microfinance soient souvent plus élevés que dans les banques commerciales (souvent plus de 20 percent), les emprunteurs n'auraient autrement pas de source de crédit. En plus des prêts, la microfinance peut également comprendre les services d'épargne. Les clients peuvent ouvrir des comptes d'épargne avec un prix d'ouverture relativement faible et maintenir leurs comptes pour un solde nettement inférieur au minimum que dans une banque commerciale. Enfin, certaines IMF offre des micro-assurances, une forme d'assurance caractérisée par des primes peu élevées et les limites de la faible couverture qui sont abordables pour les clients à faible revenu.

B. Les avantages et les succès

Avec une gestion efficace, la microfinance peut accroître les revenus des clients et ont un impact durable sur la réduction de la pauvreté. Une étude menée au Bangladesh, par exemple, a démontré que la microfinance ciblé les programmes agricoles a contribué à la croissance du commerce à la fois agricole et non agricole dans la zone cible.¹⁹ Et Muhammad Yunus a fait observer que donner aux pauvres l'accès au crédit leur permet de mettre immédiatement en pratique les compétences qu'ils connaissent déjà. L'argent qu'ils gagnent est donc un outil, une

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ Khandker, Shahidur. *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. Rep. Chicago: World Bank, 1998. Texte

clé qui favorise le développement ultérieur de leurs capacités et leur permet d'explorer leur potentiel.²⁰

Un tel succès a encouragé les organismes de prêt et d'autres à réorienter leurs convergences vers de nouveaux projets de développement de la micro-entreprise.²¹ Les IMF offrent souvent des programmes d'épargne qui permettent aux clients d'établir un fondement de la prospérité raisonnable pour l'avenir. En outre, les établissements de microfinance prévoient des programmes de formation et de sensibilisation pour enseigner les finances, l'éducation de planification familiale, les programmes de développement de l'enfant, les cours de nutrition et d'exercice physique et les programmes de conservation des ressources aux participants.²² De concert avec le contrôle local de commerce, les programmes de microfinance encouragent une meilleure éducation au gens et la responsabilité envers la lutte contre les effets de la pauvreté.

Plus précisément, une étude menée en Indonésie a révélé que les emprunteurs de microcrédit ont pu augmenter leurs revenus de 12,9 percent, alors que le groupe témoin n'a démontré que trois percent de croissance. Une étude réalisée sur la Banque Rakyat Indonésie a révélé que les clients ont augmenté leurs revenus de 112 percent tandis que neuf des dix bénéficiaires sont sortis de la pauvreté. Au Bangladesh, la recherche a démontré que parmi les plus pauvres dans le pays, 4 percent des plus pauvres de la population du pays a été en mesure de s'élever au-dessus du seuil de pauvreté sans assistance. Les bénéficiaires de prêts de la Grameen Bank, toutefois, ont échappé à la pauvreté à un taux de 48 percent.²³

²⁰ Yunus, Muhammad. "Nobel Lecture." Oslo. 10 Nov. 2006. Speech.

²¹ Islam, 2007.

²² Daley-Harris, 2007.

²³ Robbins, Lisa. "Macro Success through Microfinance." Global Envision. *The Confluence of Global Markets and Poverty Alleviation*. 31 May 2005. Web. 08 Nov. 2010

C. Les critiques et limites

Toutefois ces avantages de la microfinance ne sont pas sans critiques et limites. Le succès de la microfinance est souvent relayé par des anecdotes de réussites individuelles. Les critiques font remarquer qu'il n'y a pas une vaste gamme d'études qui emploient de données empiriques extensive; la microfinance est un succès dans des endroits spécifiques et à des moments précis.²⁴ La critique la plus commune des programmes de microfinance est que ces agences n'atteignent pas en fait plus pauvres des pauvres, mais plutôt aide plus d'individus qui sont dans ou presque dans le seuil de pauvreté. C'est le pauvre moyenne ou les personnes pauvre vulnérables qui tirent le plus d'avantages de la microfinance, prétendent les critiques.²⁵ Les chercheurs précisent également que les IMF se concentrent parfois sur les produits et services qu'ils pouvaient produire, plutôt que ceux dont les clients ont besoin et qu'ils opèrent dans un modèle de crédit qui ne réponde pas aux besoins de tous les clients.²⁶

En outre, la dépendance des subventions pose un problème pour les IMF. Si les organismes de microfinance ne peuvent pas équilibrer leurs dépenses avec leurs revenus, le recours à des dons extérieurs réduit leur durabilité. Un tel déséquilibre et la dépendance de réduisent la stabilité des IMF et pourraient entraîner des pertes et la faillite si l'aide extérieure devenait indisponible. Aussi, lorsque l'on considère les limites de la microfinance, la question d'autres programmes d'aide et des programmes publics émerge. Une préoccupation commune est que la microfinance pourrait pousser les gouvernements à renoncer à leurs responsabilités envers les pauvres. Les critiques se demandent si ce ci privatiserait les programmes anti-

²⁴ Westover, Jon. "The Record of Microfinance: The Effectiveness/Ineffectiveness of Microfinance Programs as a Means of Alleviating Poverty." *Electronic Journal of Sociology* (2008). Texte.

²⁵ Matin, I. "Mis-targeting the Grameen Bank: A Possible Explanation." *IDS Bulletin* 29 (1998).

²⁶ Islam, 2007.

pauvreté.²⁷ Ainsi, il est nécessaire que les IMF trouvent un équilibre tempéré à but lucratif et une prise de conscience de la nécessité de joindre les personnes qui en ont le plus besoin.²⁸

III. La microfinance au Cameroun

A. Histoire de la microfinance au Cameroun

Les pratiques financières informelles existent au Cameroun pour les générations sous la forme de tontines, groupes d'individus qui se réunissent pour mettre sur pied et partager le capital. En 1963, la première institution de microfinance été établie en une caisse de crédit dans la province du Nord-ouest du Cameroun par le prêtre hollandais Anthony Jensen.²⁹

Les institutions de microfinance restent peu nombreuses au Cameroun jusqu'à la crise financière de la fin des années 1980 et début des années 1990. Au cours de cette crise, de nombreuses grandes banques camerounaises ont fermé l'ouverture du marché aux institutions de microfinance en laissant de nombreux anciens employés du secteur bancaire à la recherche d'un emploi. Les plans pour la reconstruction du secteur bancaire intègrent dans le but d'atteindre les zones rurales du pays. C'est un objectif qui pourrait être efficacement accomplie grâce à la microfinance. En outre, la diminution de l'aide internationale, associée a une réduction des fonds publics ont rendu nécessaires des stratégies de développement interne et la mobilisation de l'épargne intérieure.³⁰

Ce boom de la microfinance au Cameroun a été accueilli avec un manque de réglementation dans le secteur et a conduit à la création d'un grand nombre d'IMF manquant de contrôle et de crédibilité. En 2002, la Commission Bancaire d'États d'Afrique Centrale

²⁷ Ruben, Matthew. "The Promise of Microfinance for Poverty Relief in the Developing World." May 2007. Discovery Guides. ProQuest. 07 Nov. 2010

²⁸ Khandker, 1998.

²⁹ Ngongang, Célestin. "Contribution De La Microfinance á La Réduction De La Pauvreté Au Cameroun: Du Microcrédit á La Micro-Intermédiation." Thèse. Protestant University of Central Africa, 2009. Texte.

³⁰ *Ibid.*

(COBAC) a adopté une série de règlements relatifs à la gouvernance et aux pratiques des IMF.³¹ Peu de temps après, le Ministère des Finances est intervenu et a fermé plus de 200 institutions de microfinance qui n'étaient pas en conformité avec ces normes.³² Aujourd'hui, avec plus de surveillance et de réglementation, il existe 523 institutions de microfinance au Cameroun.³³

B. Administration et structure de la microfinance au Cameroun.

En 1998, le contrôle des IMF a été transféré du Ministère de l'Agriculture au Ministère des Finances et la COBAC a reçu le pouvoir de dissoudre toute IMF qui n'adhérait pas à ses exigences.³⁴ En 2002, la COBAC a adopté le règlement numéro 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC qui décrit les règlements concernant les activités des IMF et s'appliquent à tous les pays de la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC).^{35 36} Dans chaque pays, COBAC et l'autorité monétaire de chaque pays respectif régissent toutes les IMF. Au Cameroun, l'autorité monétaire est le Ministère des Finances (MINFI).³⁷

Le secteur de la microfinance dans la zone CEMAC est divisé en trois catégories:

- Les IMF de la première catégorie qui ont pour activité principale la distribution des prêts et la collection d'épargne de leurs membres uniquement. Ils ne cherchent pas profit.
- Les établissements de la deuxième catégorie sont des « public limited companies » (PLC) qui collectent l'épargne et distribuent des prêts à leurs membres et non-membres afin de réaliser un profit.
- Les IMF de la troisième catégorie ne recueillent pas l'épargne, leur principal objectif est de distribuer des prêts au public.³⁸

³¹ COBAC, 2002.

³² Sorok, 2010.

³³ Nyassi, 2010.

³⁴ Long, 2009.

³⁵ COBAC, 2002.

³⁶ Ils sont: Cameroun, l'Afrique Central, Tchad, Guinée Équatoriale, le Gabon et République du Congo.

³⁷ Ruffing, Claire. *Cool Head, Warm Heart: Governance and the Mission of Microfinance in the Case of MC² Micro-banks, Cameroon*. Independent Study Project. School for International Training, 2009. Texte.

³⁸ Djoum, Serge. "MFI Structure." Interview personnelle. 15 Nov. 2010.

C. Information sur la microfinance au Cameroun

À ce jour, seulement 7 des plus de 500 IMF au Cameroun adressent un rapport à la Microfinance Information Exchange (MIX), et pourtant ces quelques IMF représentent un échantillon significatif des institutions au service des pauvres. Avec un portefeuille de prêts bruts qui total 220,6 millions USD et près de 200 000 emprunteurs actifs³⁹, le Cameroun a le 8^e plus grand nombre de clients des 32 pays africains rapportant au MIX Market.⁴⁰ En outre, le Cameroun est classé 9^e dans le top des dix pays ayant un taux de pénétration d'emprunt avec 0,8 percent, et à égalité au 5^e avec le Mali et l'Ouganda dans les dix haut taux de pénétration des économies des pays ayant atteint 3 percent de la population adulte.⁴¹

D. Présentation de la société coopérative unité (UNICS PLC)

La Unity Cooperative Society est une institution de microfinance de deuxième catégorie créée en Janvier 2000 au centre-ville de Yaoundé dans le but de «coopérer pour résoudre les futur problèmes économique à travers les décisions et les actions prises présentement, produisant ainsi des citoyens viables capables de vivre dans la société et travaillent pour réduction de la pauvreté. »⁴² Avec onze succursales établies, une nouvelle succursale s'ouvre à Kumba et un autre filable « VIP » et désormais opérationnelle dans le siège de Yaoundé. UNICS atteint également des clients dans deux succursales à Yaoundé, trois à Douala, et d'autre à Buea, Bamenda, Bafut, Bambili, Limbé et Kribi. En outre, UNICS possède des bureaux internationaux à Washington et à Londres pour collecter le financement international. En outre, UNICS planifie

³⁹ CEMAC estimates this number at 475,000 including MFIs that do not report to the MIX market.

CEMAC Region Financial Sector Assessment Program. *Access to Finance*. Tech. 2006. Texte.

⁴⁰ "MFIs in Africa | Microfinance Africa." MIX Market | *Financial Data and Social Performance Indicators for Microfinance*. 2009. Web. 14 Nov. 2010.

⁴¹ MIX and GCAP. *Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report, 2008*. Rep. 2008. Texte.

⁴² UNICS. Advertisement. *About Us 2009*. Texte.

d'offrir la banque à distance début 2011 pour offrir des services aux clients des régions rurales et éloignées à faible coût.⁴³

En Janvier 2009, UNICS est passé d'une IMF de première catégorie à une IMF de deuxième catégorie, mais ce titre n'est pas encore officiellement reconnu par le gouvernement.⁴⁴ La IMF a décidé d'effectuer ce changement en raison de sa tendance à l'activité et à la croissance en fin de compte, c'été le résultat d'une progression naturelle linéaire et le capital disponible et de la clientèle. UNICS entend poursuivre ce schéma de croissance et de devenir une banque de développement en 2015.⁴⁵ Bien que UNICS maintienne son objectif initial de réduction de la pauvreté, par la recherche d'un profit aussi, l'établissement peut accroître sa durabilité et réduire ses besoins en subventions à l'extérieur. Les IMF à but lucratif peuvent également prendre plus de prêts à risque. La raison est simple: pour gagner l'argent, ils doivent prendre le risque. Comme un employé UNICS l'a expliqué :

« La première catégorie ne mettra l'argent à votre disposition que sous certaines conditions. C'est-à-dire, en vertu de certaines garanties. Sans cela vous ne recevrez pas de financement et la raison de se joindre à une institution financière est rejetée. Mais dans la deuxième catégorie, nous perdons de l'argent. Le bénéfice que nous faisons, cependant, nous permet de faire un bilan. »⁴⁶

Dans le même temps, ce désir de profit peut nuire à la capacité des IMF à atteindre les plus pauvres des pauvres, et plutôt de maintenir sa clientèle des pauvres économiquement actifs. Beaucoup de IMF au Cameroun, a expliqué un autre employé UNICS, ne jouent pas clairement leur rôle de la microfinance, mais plutôt ont des clients de grande envergure qui

⁴³ Nyassi, 2010.

⁴⁴ Bien que UNICS a pris toutes les mesures nécessaires à la transition de la catégorie un à la deuxième catégorie, le PLC est en train d'attentere de passer par le long processus de l'approbation du gouvernement.

⁴⁵ Nso, Belinda Yika. "Perceptions and Role of a UNICS Branch Manager." Interview personnelle. 11 Nov. 2010.

⁴⁶ Nyassi, 2010.

gagnent de l'argent pour la banque et d'autres qui récoltent les avantages des objectifs sociaux des IMF.⁴⁷

Le service de ramassage quotidien lancé en 2008, ce qui apporte les guichets mobiles aux clients à leur lieu de travail ou les petites entreprises, est un service UNICS qui cible spécifiquement les pauvres, mais il ne représente qu'environ un tiers du portefeuille des IMF, alors que, idéalement, il constituerait autant que 60 percent du portefeuille.⁴⁸ D'autres services UNICS les comprennent les compte d'épargne, les comptes courants, les dépôts à temps, dépôts à terme, les prêts, les découverts, le transfert d'argent, les services de paie et les délibérés d'affaires informelles.

Les employés de UNICS allègent souvent la nécessité de traiter avec les clients sur la base du « cas par cas. »⁴⁹ Cela, disent-ils, diffère d'une banque commerciale, en leur permettant de répondre aux besoins uniques des clients pauvres. Par exemple, un client a demandé à la directrice de UNICS Marché Central, Belinda Yika Nso s'il était possible d'avoir un prêt accéléré afin qu'il se déplace pour à l'enterrement de sa sœur à Douala. Nso a répondu à des besoins personnels de l'homme plutôt que de suivre un protocole d'entreprise spécifique. «La relation banque / client, pour moi, va plus loin [que les banques commerciales]. Ici nous parlons, nous les aidons à remplir les formulaires. Ainsi, la relation est plus proche dans la microfinance. »⁵⁰

⁴⁷ Nso, 2010.

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ Ngam, Nyassa and Nso, 2010.

⁵⁰ Nso, 2010.

Chapitre deux: l'épargne comme un aspect nécessaire de la microfinance

I. L'épargne globalement

A. Les éléments de l'épargne

La répartition des revenus non dépensés (l'épargne) est une décision de portefeuille qui peut prendre de nombreuses formes : en espèces, l'épargne institutionnelle ou de l'épargne « in-kind. » L'épargne institutionnelle peut être formelle—déposée dans les banques, ou informelle, entretenue dans des groupes tels que les tontines ou à la maison, tandis que l'épargne en nature inclut l'épargne à travers l'achat de céréales (grains), les animaux, matières premières, etc.⁵¹ Bien qu'aucune forme d'épargne ne puisse exister sans facteur négatif, d'autres économies présentent plusieurs risques financiers inexistant dans l'épargne institutionnelle. Lorsqu'il est conservé à la maison, les épargnes risquent le vol, la tentation de dépenser leur argent ou le prêt d'argent à leur famille ou aux amis. Les tontines et autres régimes d'épargne collective ont généralement des quantités prédéterminées d'épargne et la liquidité est limitée. Et l'épargne en nature est exposée à la valeur fluctuante, à la maladie dans le cas des animaux, etc. Dans cette recherche, les économies seront limitées à l'épargne institutionnelle dans les IMF.

Ce n'est que récemment que la mobilisation de l'épargne a été reconnue comme une force importante dans la microfinance; l'industrie s'est concentrée presque exclusivement sur le crédit, alors que l'épargne était le «à moitié oubliée»⁵² de l'intermédiation financière. L'argent des donateurs est souvent destiné à des prêts d'argent canalisés par les IMF. Il est probable que les IMF puissent être incités à utiliser cet argent pour les emprunteurs et concentrent leurs ressources sur les prêts.

⁵¹ Fiebig, Michael, Alfred Hanning, and Sylvia Winiwski. *Savings in the Context of Microfinance--State of Knowledge*. Rep. Eschborn,: Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), 1999. Texte.

⁵² Adams, Dale W., Douglas H. Graham, and Pischke J. D. Von. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder: Westview, 1984. Texte.

Comme un expert de la microfinance a expliqué:

« C'est mettre la charrue avant les bœufs, parce que si vous donner à quelqu'un une somme d'argent et ils n'a pas l'habitude de l'épargne ou les moyens d'épargner ... ça ne les aide pas. Avant que quelqu'un emprunte vous devez vous assurer qu'il a la capacité de rembourser le prêt. Mais encore une fois, parce qu'il ya tellement d'argent injecté dans le système, et dans les IMF, la pression est de prêter. Souvent, parler de l'épargne ou amener les gens à ouvrir des comptes est oublié»⁵³

Cependant, la perception de la basse capacité d'épargne du pauvre le peu de demande pour les conditions de dépôt a été prouvée faux lors des deux dernières décennies. Il est maintenant généralement reconnu que les ménages déposent leurs économies dans les institutions financières si les institutions sont bien structurées et offrent aux clients les produits d'épargne qui satisfont leurs besoins spécifiques. Si des services de dépôt appropriés sont « intégrés dans des cadres institutionnels appropriés, ils peuvent atteindre un niveau de portée et d'impact que les facilités de crédit uniquement ne peuvent pas atteindre. »⁵⁴ En outre, les IMF qui offrent les services d'épargne ont une plus grande responsabilité vis-à-vis de leurs clients, tout en même temps nécessitent davantage de risques et la gestion des liquidités des institutions elles-mêmes.⁵⁵

B. Perspectives des clients

Quand un micro-économiseur choisit de déposer son argent dans une IMF, il ya plusieurs variables qui influencent sur sa pratique d'épargne :

- Les coûts de transaction encourus sur les dépôts et les retraits;
- La liquidité de l'option d'épargne;
- Le taux de rendement réel du compte spécifique;
- La sécurité de l'option d'épargne;
- La confiance dans l'IMF;
- La possibilité de mettre l'argent loin des parents et amis;

⁵³ Beighle, James. "Savings and Microfinance Perceptions." Interview personnelle. 2 Nov. 2010.

⁵⁴ Fiebig, 1999.

⁵⁵ *Ibid.*

- La possibilité d'utiliser l'épargne pour accéder au crédit ou à d'autres services.⁵⁶

La liquidité est souvent un facteur important dans les pratiques de l'épargne des clients des IMF, comme ils ont besoin d'un accès immédiat en cas d'urgences familiales, de maladie ou d'accident. Comme la plupart des clients des IMF n'ont pas accès au crédit populaire, comme une carte de Visa ou de MasterCard, ils ont besoin d'être en mesure de retirer de l'argent facilement et rapidement, notamment lors de gros achats et de paiement pur et simple.⁵⁷ En plus, de nombreuses IMF exigent de leurs clients d'avoir des comptes d'épargne avant de pouvoir accéder à une ligne de crédit.⁵⁸ Ainsi, les pratiques d'épargne sont une conséquence indirecte des pratiques d'emprunt.

L'épargne fournit (entre autres) trois principaux avantages aux propriétaires de petites entreprises qui épargnent: l'augmentation de la productivité, la stabilisation des ventes et des dépenses quotidiennes et la protection contre les chocs.⁵⁹ Tout d'abord, en réservant des fonds pour une utilisation future, un propriétaire de petite entreprise a la capacité de réinvestir dans son entreprise. Quand il a une grosse somme forfaitaire de l'argent, il est mieux en mesure d'acheter du matériel pour rendre son commerce plus efficace ou d'acheter des marchandises en gros. Deuxièmement, parce que les petites entreprises comptent sur un marché fluctuant chaque jour dans leur revenu, l'épargne permet aux titulaires de s'en sortir pendant les jours à faible chiffre d'affaires avec un revenu gagné lors des jours de grande vente. Enfin, si des circonstances imprévues telles que la catastrophe naturelle, le vol, le vandalisme, détruisent une entreprise, l'épargne constitue un filet de sécurité pour les propriétaires d'entreprises et de leurs familles.

⁵⁶ Otero, Maria, and Elisabeth Holmes. *New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Intermediate Technology, 1994. Texte.

⁵⁷ Beighle, 2010.

⁵⁸ Ce sera exploré encore dans la partie II B du présent chapitre.

⁵⁹ Mas, Ignacio. *New Opportunities to Tackle the Challenge of Financial Inclusion*. Rep. Bill and Melinda Gates Foundation, 2010. Texte.

Pour les épargnants au Cameroun par exemple, la santé et l'éducation en particulier bénéficient des économies que les épargnants sont en mesure de se préparer pour les imprévus et réservent de l'argent pour une période de crise ou pour une période de l'année (comme le début de l'année scolaire) lorsque les dépenses augmentent. Là où l'assurance-maladie est pratiquement inexistante, et les services funéraires traditionnels coûteux et vastes, avec une réserve d'épargne rend ces coûts inattendus plus faciles à gérer. En outre, l'épargne est une méthode de lissage des revenus. Au Cameroun, 70 percent de la population sont des agriculteurs qui sont dépendants à la saison de croissance, ils gagnent la plus grande somme de leur argent une fois par an. Ces personnes ont besoin d'un endroit sûr pour épargner cet argent comme leurs dépenses sont réparties tout au long de l'année.⁶⁰

C. Perspectives des institutions

La mobilisation de l'épargne a également des avantages évidents pour les établissements eux-mêmes.⁶¹ De toute évidence, plus l'argent est épargné dans une IMF, plus les IMF peuvent prêter. Cela augmente leur durabilité et la viabilité. Avec cela, les IMF peuvent atteindre un plus grand nombre de clients en offrant des services d'épargne. Les clients sont presque des coactionnaires et tiennent les IMF responsables.⁶² Les IMF ont la volonté de garder les clients heureux pour assurer leur longévité et leurs succès. Cela peut avoir une influence positive sur la gouvernance et la transparence des IMF. Deuxièmement, les options d'épargne aident à faciliter le remboursement du prêt dans le secteur de la microfinance. Quand un client a la possibilité de déposer de l'argent dans un compte, cela assure que cet argent ne sera pas dépensé pour des

⁶⁰ Beighle, 2010.

⁶¹ Nso, 2010.

⁶² Fiebig, 1999.

choses autres que le remboursement du prêt, et aide la banque de suivre les progrès de paiement des emprunteurs.⁶³

Bien que ces avantages évidents fournissent un incitatif aux IMF pour offrir des services d'épargne, il y a plusieurs facteurs qu'il faut bien gérer afin de faire des épargnes 'une pratique rentable. Tout d'abord, les IMF doivent gérer le coût des services d'épargne. Si les comptes offrent l'intérêt, ils doivent s'assurer que l'intérêt qu'ils gagnent sur les prêts est suffisant pour couvrir à la fois les intérêts payés sur l'épargne ainsi que les coûts administratifs. Aussi, parce que les épargnants à faible revenu ont tendance à avoir une grande quantité de fluctuation de leurs comptes⁶⁴, c'est-à-dire font fréquemment des dépôts et des retraits, quand il n'y a pas de moment fixe de leur dépôt, il peut y avoir une augmentation des coûts administratifs de la réalisation de ces opérations sur des sommes d'argent relativement petites.⁶⁵ Ceci peut être contré en imposant de petits frais aux clients pour les transactions. Encore une fois, il est nécessaire pour les IMF d'équilibrer la nécessité de maintenir sa viabilité financière tout en assurant qu'ils ne rendent pas les services inaccessibles aux pauvres. Deuxièmement, il est impératif que les IMF supervisent efficacement la liquidité des dépôts. Cela signifie que les institutions doivent équilibrer le rapport entre leurs dépôts et les prêts entrants et les prêts sortants à un maximum de 60 percent de sa valeur totale des dépôts.⁶⁶ Cela peut être difficile, encore une fois, parce que les clients des IMF ont tendance à déposer et retirer fréquemment, diminuant la consistance des dépôts d'épargne. Pour assurer la liquidité des institutions, les IMF

⁶³ Ngam, 2010.

⁶⁴ Nyassi, 2010.

⁶⁵ Ngam, 2010.

⁶⁶ En accordance des Prudential Ratios, Djoum, 2010.

essayent d'attirer l'épargne avec des retraits limités, ce qui est souvent à l'encontre des préférences des clients.⁶⁷

Enfin, pour réussir à mobiliser l'épargne au sein de potentiels clients de la microfinance, il est impératif que les IMF abordent plusieurs aspects des services d'épargne: la distribution, la marque et le produit.⁶⁸ Avec la distribution, les IMF doivent s'assurer que les clients ont un accès facile aux services. Les succursales doivent être à proximité des habitations des clients et des entreprises, et ces dernières doivent servir les clients avec efficacité et avec un service client acceptable, y compris les services de transfert électronique. Dans le cas de la marque, les clients doivent sentir que leur argent est en sécurité et qu'ils sont les bienvenus dans l'IMF et que leurs intérêts sont protégés.⁶⁹ Enfin, les produits doivent être offerts qui répondent aux besoins des clients; ils doivent voir l'avantage d'être un client des IFM. Il devrait y avoir une variété d'options d'épargne, ils comprennent des comptes courantes à court terme qui font que l'argent soit facilement accessible, et aux comptes d'épargne à long terme qui offrent l'avantage d'intérêt.

II. L'épargne en Afrique

A. Programmes actuels d'épargne

Les institutions de micro-épargne ont la possibilité unique en Afrique de combiner les pratiques traditionnelles informelles d'épargne avec des services de microfinance formelle, les traditions locales passées font face aux nouvelles technologies et à un large nombre des clients pour permettre aux populations pauvres d'Afrique sub-saharienne de récolter les avantages des schèmes l'épargne. La récente crise financière a renforcé l'accent des institutions sur la

⁶⁷ Fiebig, 2009.

⁶⁸ Mas, 2010.

⁶⁹ *Ibid.*

mobilisation des économies réalisées grâce à son influence positive sur la durabilité des entreprises. Cet engagement croissant à l'épargne est mis en évidence par le nombre croissant d'innovation des ONG et des organisations du secteur privé, ainsi que des recherches récentes qui met l'accent sur les pratiques d'épargne. Afin d'élargir encore la sensibilisation aux épargnants en Afrique sub-saharienne, les organisations doivent «continuer à innover et à explorer les liens possibles entre les traditions puissantes du passé et les possibilités prometteuse de l'avenir. »⁷⁰

Dans le secteur privé, une institution qui cherche à développer ces innovations est le compte Détirai, un projet de Barclays Bank au Ghana. Ce programme s'appuie sur la sensibilisation des pratiques traditionnelles qui ont prévalu historiquement dans le paysage financier au renforcement des capacités modernes. Le compte permet aux collecteurs Susu⁷¹ de déposer leurs fonds, et leur fournit également des prêts pour aider à construire leur capital, dont ils pourront à leur tour prêter à leurs clients. Barclays offre également des services de formation pour les percepteurs Susu afin qu'ils puissent calculer leur risque de crédit et de fonctionner avec de compétences financières formelles de base.⁷²

En outre, depuis 1991, CARE a permis la mobilisation de l'épargne à travers des groupes communautaires locaux appelés Village Savings and Loan Associations (Vêlas). Ces réunions informelles forment les membres à superviser les finances du groupe et facilitent la génération d'un pool de groupe de fonds. CARE facilite également les liens entre le VSLAs et les banques commerciales et travaille avec ces banques pour personnaliser les produits aux clients à faible

⁷⁰ Microfinance Gateway Staff. "Innovations in Savings Services in Rural Sub-Saharan Africa." *Microfinance Gateway*. CGAP, 18 Oct. 2010. Web. 16 Nov. 2010.

⁷¹ Les collecteurs Susu gardent de l'argent pour les clients sur une base mensuelle. Généralement les clients donnent de l'argent au collecteur quotidiennement et à la fin du mois, les Susu redonnent l'argent et conserve la collection d'un jour à titre de commission.

⁷² Microfinance Gateway Staff, 2010.

revenu. Cette pratique est de plus en plus fréquente au Cameroun comme de nombreux volontaires du Corps de la Paix travaillent à l'élaboration de ces groupes.⁷³

Dans le secteur public, Ecobuant a développé des services flexibles pour les agriculteurs d'Afrique subsaharienne. Le groupe bancaire panafricain a reçu un 6 millions de dollars de subvention de la Fondation Gates pour mettre à prix abordable des produits d'épargne et des services à 10 millions d'épargnants pauvres en Afrique. Depuis mai 2010, le programme pilote a mobilisé plus de 5000 épargnants rurales au Ghana grâce à des fonctions, ils comprennent des agents mobiles avec horaire flexible et les comptes en ligne mise à jour en temps réel via « dispositifs de point de vente » pour assurer aux clients que leurs comptes reflètent fidèlement leurs transactions, ils utilisent également l'identification biométrique pour enregistrer les empreintes digitales des clients et rendre l'utilisation des signatures inutiles.⁷⁴

Enfin, le Kenyan Safari om de services de télécommunications a lancé son service de banque mobile en 2007. Ce produit permet aux utilisateurs d'avoir accès à un compte portant intérêt d'épargne et autres services bancaires tels que la micro-assurance à travers un dispositif mobile.⁷⁵ Dans le même temps, les services de virement tels que Express Union au Cameroun ont commencé à offrir des services d'épargne dans plusieurs de leurs emplacements.⁷⁶

Dans une étude portant sur les IMF au Bénin et au Mali, les chercheurs ont conclu que les ménages pauvres sont prêts à déposer leur épargne auprès des IFM lorsque le processus de prestation et des produits d'épargne offerts répondent à leurs besoins spécifiques. Les gestionnaires des institutions de microfinance ont un intérêt dans la compréhension des besoins de leurs clients, et ainsi s'assurer que les produits offerts répondent aux attentes des clients. La

⁷³ Beighle, 2010.

Microfinance Gateway Staff, 2010.

⁷⁴ Microfinance Gateway Staff

⁷⁵ Beighle, 2010

⁷⁶ *Ibid.*

diversification des produits d'épargne et les services offerts semblent permettre aux IMF d'élargir leur gamme d'activités et d'attirer de nouveaux clients, dont beaucoup sont aussi des clients des systèmes informels tels que les banquiers porte-à-porte.⁷⁷

Mais est-ce que les IFM seraient trop en retard? Un expert de IMF question l'avenir de l'industrie quand de nombreux établissements non-IFM sont en concurrence pour offrir des services similaires:

« Il ya une place à l'heure actuelle [pour les IMF] parce qu'ils n'y a pas encore d'excellents moyens pour les gens d'épargner. Mais ils doivent agir rapidement. Express Union est partout. Et ils sont liés à Money-Gram de sorte que vous pouvez envoyer de l'argent au niveau international, même de Wal-Mart aux États. Mais je pense qu'il est vraiment pertinent pour l'avenir de l'IFM. Et je pense qu'ils pourraient embarquer trop tard. Parce qu'ils sont des entreprises à but lucratif, et ses concurrents, et quiconque peut venir le faire mieux ne va gagner le marché. »⁷⁸

B. Présentation des services d'épargne UNICS

Alors, comment est ce-que UNICS fait dans ce marché de plus en plus concurrentiel? L'IMF est également abonnée à la notion de programmes d'épargne diversifiée qui réponde aux différents besoins des pauvres suivant sa philosophie de travail en réponse au cas par cas. Avec cela, les services d'épargne à UNICS peuvent être divisés en quatre catégories: l'épargne, les dépôts à temps et dépôts à terme.^{79 80} L'objectif de cette recherche a porté autour de deux services de UNICS: le compte courante Dayness et le compte d'épargne de Futuris.⁸¹

⁷⁷ Wright, Graham. *Savings in Africa: Remembering the Forgotten Half of Microfinance*. Rep. Nairobi: Microsave. Texte.

⁷⁸ Beighle, 2010.

⁷⁹ Dépôts à temps et dépôts à terme servent comme les certificats de dépôts et des fonds par catégorie pour les six mois à un an pour l'augmentation des soldes minimum et les taux d'intérêt plus élevés. En outre, UNICS propose également des comptes d'épargne ordinaires ainsi que les entreprises et les comptes salarié en cours. Bien que ces services soient importants que UNICS offre, ces services ne sont pas l'objet de ce papier.

Sab, Antionette. "Customer Service at UNICS." Interview. 09 Nov. 2010. Texte.

⁸⁰ UNICS. Advertisement. *About Us* 2009. Texte.

⁸¹ Bien que Dayness soit techniquement un compte courant, dans le but de cette recherche, Dayness et Futuris ont été considérés comme des comptes d'épargne a) parce qu'il est une forme d'épargne-ressources non dépensées allouées pour une utilisation future, et b) à ne pas confondre la clientèle UNICS qui peuvent ne pas être familiers avec les termes spécifiques et prendre en compte les formes d'épargne.

Pour ouvrir un compte de Dayness les client doivent fournir deux photos passeport, une photocopie de leur carte d'identité et des frais d'ouverture de 2.000 CFA. Avec ce compte, les clients doivent maintenir un solde minimum de 500 CFA et peuvent retirer et déposer à tout moment. Il n'y a pas de coût mensuel, mais pour retirer l'argent, les clients doivent payer un petit pourcentage du montant de leur retrait en tant que frais de service. Les comptes Dayness ne paient aucun intérêt. Les comptes Futuris ont les mêmes exigences pour ouvrir une compte il faut: photocopie d'identité, des photos de passeport et les frais d'ouverture 2.000 CFA. En outre, les clients choisissent de s'abonner pour six mois à un an avec un solde minimum de 500 CFA.⁸² Si un client choisit de « lock-in » son argent pendant six mois, il gagnera quatre percent sur son dépôt. Pendant un an, cependant, il va gagner quatre percent pour les six premiers mois et de huit percent pour le deuxième semestre.⁸³ Alors qu'il ne peut pas retirer pendant ce temps, il peut ajouter à ses économies et gagner de l'intérêt au pro rata.⁸⁴ En général, par 30 Septembre 2010, UNICS a eu en total, 3,996 comptes de Dayness et 1,1915 comptes de Futuris.⁸⁵

En outre, en ayant un compte d'épargne pendant au moins 90 jours, les clients sont admissibles à demander une ligne de crédit. Ce système permet de surveiller les habitudes d'épargne et les pratiques commerciales des clients de UNCS sur le plan personnel avant de décider de leur prêt. Lorsque les clients reçoivent un prêt, leur épargne est bloquée comme garantie et le compte est utilisé pour rembourser à un taux d'intérêt ne dépassant pas 5 percent cent par mois. Les clients effectuent leurs paiements directement dans leur compte d'épargne.⁸⁶

Ngam, Cletus. "Credit and Savings at UNICS Overview." Interview personnelle. 9 Nov. 2010.

⁸² *Ibid.*

⁸³ Sab, 2010.

⁸⁴ Ngam, 2010.

⁸⁵ Nyassi, 2010.

⁸⁶ *Ibid.*

Les comptes Dayness et Futuris offrent également un service de collecte quotidienne. Les clients peuvent ouvrir un compte, soit dans une succursale UNICS ou dans le domaine (de marché ou lieu d'affaires) avec un caissier mobile.⁸⁷ Bien que ce service soit destiné aux propriétaires de petites entreprises qui ne peuvent prendre du temps loin de leur entreprise pour effectuer des transactions à la banque eux-mêmes, les salariés peuvent également utiliser le service de collecte tous les jours à leur lieu de travail ou même à domicile. Dans ce schéma, un employé de UNICS se rend dans la zone de marche pour recueillir les dépôts des clients et les apporte à la banque à la fin de la journée. Le caissier mobile collecte habituellement de l'argent au même moment de la journée ou quelques jours selon la préférence du client. Les dépôts peuvent aller de 500 F CFA à plus de deux millions de francs CFA en fonction des décisions d'épargne des clients les décisions, et les montants d'épargne peuvent changer tous les jours. Il n'est pas nécessaire de déposer une certaine somme à un certain moment, sauf si le client rembourser un prêt. Pour le collectionneur basé dans la région commerciale du Marché Centrale, le dépôt quotidien d'environ 25 clients oscille entre 100 000 à 150 000 francs CFA par jour.⁸⁸ Un jour où nous menions la recherche pour cet article, un total de 118 500 CFA avait déposés par 20 clients de comptes Dayness et six clients de comptes Futuris avait déposés un total de 27 000 CFA.

Pour s'assurer que les dépôts d'épargne sont sécurisés et précis, le client est titulaire d'un livret avec des opérations mises à jour et la caissière mobile enregistre également les transactions dans un registre UNICS. À la fin de chaque jour ouvrable, le conteur mobile fait un grand dépôt qui est postérieure à attribuer à chaque compte d'épargnants. Les informations de compte sont recoupées fréquemment pour souci.

⁸⁷ Note: la caissière mobile accepte seulement des dépôts. Les clients doivent aller à la banque eux-mêmes pour effectuer un retrait.

⁸⁸ Mbi, Miriam. "UNICS Daily Collection Basics." Interview personnelle. 10 Nov. 2010.

**Partie II: Comportement d'épargne et
capacité des propriétaires des petites
entreprises au Cameroun**

Chapitre III : L'environnement économique et financier comme une influence sur les perceptions camerounaises de l'épargne

I. Vue d'ensemble des pratiques d'épargne: les participants UNICS et non-UNICS

Aux fins de cette recherche, dix clients de UNICS ont été soumis à un questionnaire de 16 questions⁸⁹ qui portait sur leurs pratiques et perceptions d'épargne. Ce questionnaire a étudié le montant que leur entreprise gagne, combien ils dépensent pour leur famille et combien ils épargnent. En outre, il a exploré l'opinion des participants sur l'épargne au Cameroun et s'ils pensent que leur argent est en sécurité. Parmi ces participants, huit étaient des hommes et deux des femmes, qui sont tous engagés dans une forme de petite entreprise. Les participants ont de 20 à 53 ans et ont des entreprises qui vendent des vêtements, des médicaments, des services de secrétariat, le matériel de bureau, des ateliers de couture, la nourriture, etc. Deux sont célibataires et le reste est marié.

En outre, les propriétaires d'entreprise qui ne sont pas des clients de UNICS ont été soumis à un questionnaire de 13 questions⁹⁰ dont le sujet portait sur leurs perceptions d'épargne et leur pratiques. Cette enquête avait pour but de révéler s'ils étaient affiliés à une institution financière, si et comment ils épargnent, ce que pensent d'autres Camerounais de l'épargne, etc. Dans cet échantillon, il y avait cinq étaient des femmes et cinq hommes. Leurs activités comprennent la vente des cartes et le transfert des crédits de téléphone, la vente des vêtements, des chaussures, etc. Leur âge varie entre 28 et 50 ans. Parmi ces participants, huit sont mariés, une est veuve et un est célibataire.

⁸⁹ Voyez Annexe A.

⁹⁰ Voyez Annexe B.

Tableau 3.1: Démographie des participants

	Nombre	Sexe		Age				Statu de mariage ⁹¹			Type de commerce			
		M	F	20-29	30-39	40-49	50+	C	M	V	Vêtem-ents	Chauss-ures	Matériel de bureau	Autres: médicament, call box, nourriture, etc.
Clients de UNICS	10	8	2	3	4	1	2	2	8	0	3	1	3	3
Propriétaires non-UNICS	10	5	5	1	4	2	3	1	8	1	5	3	0	2

Source: ISP Questionnaire

Pour les clients UNICS, huit participants épargnent dans les comptes Dayness, un épargne dans un compte Futuris et un épargne à la fois dans Dayness et Futuris.⁹² Une personne épargne pour rembourser un prêt et pour un usage personnel, et le reste épargne seulement pour des raisons personnelles. Trois utilisent la grande partie de leurs épargnes à réinvestir dans leur entreprise, trois épargnent pour leur famille, et quatre épargnent pour les deux. En général huit participants épargnent sur une base quotidienne, un épargne chaque semaine, et une épargne à intervalles variables. En plus des dépôts, les participants ont aussi la tendance à faire au moins un retrait par semaine. Le temps que les clients ont eu les comptes UNICS est de moins de six mois à plus de trois ans. Enfin, en plus de leur épargne UNICS, six participants ont déclaré qu'ils épargnent dans des endroits en dehors des centres d'information aussi bien la majorité maintient une épargne supplémentaire dans tontines, tandis que d'autres, épargnent dans d'autres banques ou à la maison.

Les pratiques d'épargne évidemment sont différentes entre l'échantillon de UNICS et le groupe non-UNICS. Dans le groupe de contrôle, sept participants épargnent et trois n'épargnent pas. Parmi ceux qui épargnent, les banques et les tontines sont aussi populaires comme endroits d'épargne, tandis que l'un épargne à la maison et on gagne dans son magasin. Trois participants

⁹¹ Célibataire, marié, veuf.

⁹² Note: Une autre personne a épargné à la fois dans Dayness et avait aussi un compte ordinaire de UNICS, une type de compte qui n'était pas un focus de cette recherche.

utilisent la majorité de leurs épargnes pour leurs familles, tandis que quatre divisent leurs épargnes entre leurs entreprises et leurs familles; aucun n'épargne seulement pour l'entreprise.

II. Présentation des perceptions d'épargne

La section suivante explorera les cinq principaux thèmes tournant autour de la perception et la réalisation de ces perceptions à travers les pratiques d'épargne qui ont émergé au cours de cette recherche.

A. Bien qu'il y ait une volonté claire d'épargne, les circonstances financières limitent la capacité des propriétaires d'entreprises à épargner davantage.

Selon "Daniel," un sujet d'étude de cas qui est à la fois un client non-UNICS et non-épargnant, l'épargne est un privilège financier. Il explique: « Je vis au jour le jour. Pourquoi? Je pars le matin. Je viens au marché. Je ne sais pas si je vais gagner de l'argent ce jour-là. Si je gagne de l'argent, je ne sais pas si je vais en gagner demain. J'ai besoin de m'assurer que mes enfants mangent. Si j'épargne de l'argent, je ne serais pas capable de nourrir mes enfants. »⁹³ Pour lui, l'épargne n'est pas une option en raison du climat imprévisible financier. Pour les autres non-épargnants, mettre de côté l'argent pour une utilisation future leur interdit de répondre à leurs besoins immédiats. Ils perçoivent l'épargne comme quelque chose qui est fait après que leurs enfants sont nourris, vêtus, et leurs factures payées. S'il ne reste pas d'argent, l'épargne n'est pas une option.

Daniel a ajouté qu'il est également confronté à des problèmes de corruption, et cela est lié à ses économies. Selon le vendeur de chaussures, il peut dépenser jusqu'à 1 500 CFA par semaine de ses 15 000 CFA de revenu moyen. Il a dit qu'il est nécessaire de soudoyer les autorités (police) qui perturbent son entreprise.⁹⁴ Cela montre comment la situation financière et

⁹³ "Daniel." "Case Study Three: Non-Saver, Non-UNICS." Interview personnel. 18 Nov. 2010.

⁹⁴ *Ibid.*

économique qui sont liées à l'épargne et sont également directement reliées à d'autres atmosphères sociale, politique et interpersonnelles. Le désir d'épargner et de percevoir sa nécessité n'est pas suffisant.

En dépit de ces sentiments, 18 sujets de l'enquête ont déclaré que leurs familles pourraient bénéficier si elles épargnent plus. Marcel Yon Ta, par exemple, un sujet d'étude de cas avec la plus grande capacité d'épargne de notre échantillon enregistre dans un compte ordinaire de UNICS, un revenu d'intérêts avec l'argent bloqué pour une durée déterminée. Il maintient également un compte Dayness pour son entreprise de fournitures de bureau. Il affirme que, pendant qu'il épargne fréquemment dans son compte Dayness pour des besoins financiers inopinés et pour maintenir son stock, il est incapable de faire des ajouts importants dans son compte ordinaire car il a besoin de maintenir son entreprise et payer le loyer. Ainsi, son rêve d'ouvrir une agence d'assurance reste irréalisable.⁹⁵ Bien que les camerounais croient généralement aux avantages de l'épargne, l'imprévisibilité du commerce sur les marchés du Cameroun, les exigences extérieures non-économiques et les priorités liées aux besoins actuels et futurs affectent clairement et négativement les pratiques d'épargne.

B. Les propriétaires d'entreprise s'accordent que l'épargne est une pratique financière nécessaire, mais leurs perceptions concernant la meilleure méthode diffèrent.

Les avis concernant le meilleur endroit pour épargner l'argent varient à la fois entre et parmi les clients et les non-clients au sein de cette étude. En raison d'un climat financier dans lequel la réglementation gouvernementale a déjà échoué, et dans un pays où les guichets automatiques de 24 heures ne sont pas universellement accessibles, l'emplacement d'épargne n'est pas toujours clair et net. Seize des 20 sujets croient qu'une banque est le meilleur endroit pour épargner. Trois croient que l'épargne chez soi est le plus avantageuse, et trois ont choisi une

⁹⁵ Yon Ta, Marcel. "Case Study One: High-Saver, UNICS." Interview personnel. 18 Nov. 2010.

tontine.⁹⁶ Daniel a expliqué que lorsqu'on épargne dans une tontine, « elles sont meilleures qu'une banque. Elles sont plus proches que la banque. La société a des connexions avec les gens. Vous connaissent tout le monde. Ils comprendront mieux vos problèmes que la banque. » Mais il a ajouté que pour lui, l'épargne à la maison est plus sûre.⁹⁷ S'il a besoin d'accéder à son argent parce que son enfant est malade dans la nuit, il ne peut pas aller à la banque pour effectuer un retrait. Ainsi, il a déclaré qu'il est préférable pour lui de cacher son argent à la maison où les bandits ne pourraient pas le trouver.⁹⁸

Pascal Mengebe, un autre sujet d'étude de cas qui vend des vêtements estime que les banques sont idéales, car elles aident les propriétaires d'entreprises à gérer leur argent. Il a dit qu'il utilise la banque, car il peut y garder son argent sans avoir la tentation de le dépenser. De cette façon, il peut effectuer des retraits quand c'est le plus nécessaire.⁹⁹ Soixante percent des clients UNICS diversifient leurs portefeuilles d'épargne et gardent l'argent dans des tontines ou à la maison. Ils croient que cela leur donne une plus grande flexibilité financière et de la sécurité parce que leur argent n'est pas investi à un seul endroit. De cette façon, si une banque ferme, ou une tontine échoue, ils ne perdent pas toutes leurs épargnes.

C. Alors que la sécurité de leurs épargnes est nécessaire, pas tous les propriétaires d'entreprises pensent qu'une IFM est un endroit sûr pour garder leur argent.

Les clients de UNICS s'accordent unanimement à dire que l'argent détenu dans UNICS est sûr. Ils affirment que chaque fois qu'ils vont à la banque pour effectuer un retrait après avoir fait les dépôts auprès de la caissière mobile, ils n'ont aucune difficulté à accéder à leur argent et tous les enregistrements sont exacts. Huit répondants ont déclaré que leur argent est en sécurité

⁹⁶ Note: deux clients a choisi plus de un réponse.

⁹⁷ Daniel, 2010.

⁹⁸ *Ibid.*

⁹⁹ Mengebe, Pascal. "Case Study Two: Low-saver, UNICS." Interview personnel. 18 Nov. 2010.

parce qu'ils n'ont eu « aucun problème » avec les services UNICS. D'autres ont évoqué des gardes situés visibles et les règlements gouvernementaux. Yon Ta a ajouté que les règlements COBAC ont augmenté la supervision des IMF, et la réputation de UNICS et le respect de ces règlements assure en outre la sécurité de ses épargnes.¹⁰⁰

Cependant, tous des participants ne concordent pas et entre voient l'instabilité dans le secteur financier comme un facteur dissuasif quand on épargne dans une banque. Dans la groupe de non-clients, trois personnes ont répondu qu'ils ne croient pas que l'argent détenu dans les IMF soit sans risque, et un a déclaré oui, mais a porté des réserves à sa réponse en ajoutant que les IMF peuvent être malhonnêtes. Un sceptique a déclaré que les IMF peuvent changer leur nom et disparaître avec l'argent des clients. En outre, il redoute que la banque puisse être volée, puissent de grosses sommes d'argent y sont conservées. Une autre femme, qui épargne à la maison, dans une tontine et aussi dans une banque de grande renommée a déclaré qu'elle craint que les IMF puissent fermer, et qu'il y a peu d'infrastructures en place pour qu'on réclame l'argent.

Cette perception a également été explorée par Abete Sorok, contrôleur des IMF au Ministère des Finances. Si une banque faisant face à une difficulté, a-t-il expliqué, le MINFI nomme un administrateur provisoire qui peut provenir du Ministère lui-même ou de la COBAC. Il a expliqué : « Ceci est pour une certaine période de temps. Et quand il n'y a plus de Directeur Générale, quand il n'y a plus de gestionnaire général du compte, c'est l'administrateur provisoire qui doit superviser la restructuration de l'IMF. Après la reconstruction, nous proposons un nouveau Directeur Général. »¹⁰¹ Cependant, l'épargne dans les IMF n'est pas assurée. Sorok a déclaré qu'il est de la responsabilité de l'IMF de garder l'argent en toute sécurité. Si la banque a un mauvais directeur, automatiquement, la banque tombe et de l'argent des clients est perdu. Il a

¹⁰⁰ Yon Ta, 2010.

¹⁰¹ Sorok, 2010.

ajouté que la probabilité que cela se produise est réduite en raison de l'existence de son bureau. Si la réglementation et la surveillance sont insuffisantes, l'argent des clients est perdu.¹⁰² C'est ce qui est arrivé à l'oncle de Daniel qui a perdu plus de 300.000 CFA qui a été épargné dans une IMF camerounaise lors de sa fermeture. Il a demandé: « Alors, que faites-vous? »¹⁰³

D. Des propriétaires de petites entreprises estiment que la liquidité est l'un des facteurs les plus importants dans les pratiques d'épargne.

En raison de la probabilité d'urgence financière et des difficultés économiques, les clients de UNICS généralement croient qu'épargner de l'argent dans un compte complètement liquide sans intérêt est préférable qu'avoir son argent bloqué dans un compte portant intérêt à un terme fixe de dépôt: huit clients de UNICS préfèrent le modèle liquide de Dayness au modèle de fonds bloqués. Même Yon Ta, qui maintient les deux types de comptes préfère celui de Dayness parce que « à tout moment, on peut effectuer un retrait. »¹⁰⁴ Comme il est mentionné ci-dessus, Daniel préfère aller plus loin, en s'assurant qu'il peut accéder à son argent à tout moment. En outre, il pense que « les tontines payent des intérêts plus élevés. Vous mettez votre argent dans la tontine. Vous obtenez d'intérêt. Vous travaillez ensemble. »¹⁰⁵ Aussi, Mengebe pense que si l'idée d'intérêt est attrayant, les taux d'intérêt sont nominales et ne valent pas le coût de bloquer son argent dans un compte.¹⁰⁶ La plupart des clients de UNICS effectuent des retraits au moins une fois sur la base d'une semaine. Ainsi, si elles maintenaient leur argent dans un compte Futuris, ils perdraient l'accès pour six mois à un an—une chance qu'ils ne sont pas disposés à prendre en raison de l'imprévisibilité de leur situation financière.

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ Daniel, 2010.

¹⁰⁴ Yon Ta, 2010.

¹⁰⁵ Daniel, 2010.

¹⁰⁶ Mengebe, 2010.

E. Les perceptions concernant l'utilisation de l'épargne indiquent des priorités et des besoins différents des propriétaires de petites entreprises.

La majorité des clients de UNICS et les clients non-UNICS épargnent pour des besoins personnels ou familiaux ainsi que pour leur entreprise. Cependant certains espèrent accumuler des fonds pour les grands projets d'avenir, d'autres pour des urgences, et beaucoup pour les dépenses quotidiennes. Les trois principales raisons d'économie pour les clients de UNICS étaient d'avoir de l'argent en cas de maladie, pour payer les études de leurs enfants, et aussi pour faire face au coût élevé des funérailles. Clients de UNICS ont également cité la maladie comme une raison hautement suffisant pour épargner, mais ils étaient plus susceptibles de mentionner objectifs à long terme des économies. Mengebe a mentionné qu'il aimerait améliorer son habitant un jour et acheter une voiture. Il a ajouté que cela est difficile car il retire habituellement une partie importante de ses économies pour les besoins de l'entreprise et la famille.¹⁰⁷

Yon Ta peut être un des plus proches participants à la réalisation de ses objectifs à long terme, comme il tient particulièrement compte des besoins quotidiens et les objectifs à long terme.¹⁰⁸ Un autre titulaire du compte Futuris maintient une solde relativement élevée dans son compte bloqué—elle est mariée depuis peu et espère fonder une famille. Malgré ces différentes priorités, même les non-épargnants croient qu'il est nécessaire d'avoir de l'argent mis de côté en cas d'urgence. Et même Daniel, qui n'épargne pas et n'a pas confiance aux banques, croit que oui, « Tout le monde veut un compte. »¹⁰⁹

¹⁰⁷ *Ibid.*

¹⁰⁸ Yon Ta, 2010.

¹⁰⁹ Daniel, 2010.

III. Analyse des perceptions

Grâce à des enquêtes menées pour cette recherche, on peut conclure que l'environnement économique et financier au Cameroun *n'a pas* nécessairement un effet négatif sur les *perceptions* d'épargne des propriétaires de petites entreprises, réfutant ainsi notre première hypothèse. Toutefois, on peut trouver que l'environnement économique et financier *fait avoir* un impact négatif sur leurs *pratiques* d'épargne. Même s'il y a eu plusieurs cas dans lesquels les propriétaires de petites entreprises perçoivent l'épargne au Cameroun de façon plus négative que des autres, chaque participant sans exception d'avis que seule l'épargne est une pratique financière nécessaire; des divergences d'opinions se trouvent dans les meilleures pratiques liées à l'accumulation d'épargne.

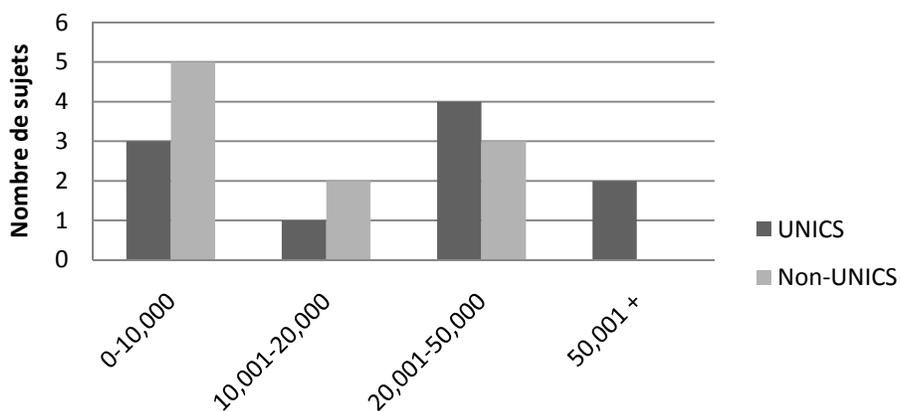
Chapitre IV : La gestion du budget comme indicateur de la capacité d'épargne

I. Vue d'ensemble de l'organisation du budget: les participants UNICS et non-UNCIS

Dans le cadre de l'enquête administrée à la fois aux clients de UNICS et non-UNCIS, une partie était axée sur des questions liées au budget. Les participants ont été interrogés sur le gain de leur activité par semaine en moyenne, combien ils mettent pour leurs dépenses personnelles, combien ils dépensent pour leur activité, et combien ils épargnent par semaine. Parmi les sujets de UNICS, le revenu hebdomadaire moyenne est de 5 000 à 200 000 CFA. Ces clients dépensent entre 3 000 et 40 000 CFA pour eux-mêmes et de leurs familles et zéro à 200 000 CFA pour leurs activités. En termes d'épargne, les sujets de UNICS rapportent des épargnes hebdomadaires entre 2 500 et 100 000 CFA dans leurs comptes UNICS et zéro à 30 000 CFA à l'extérieur de UNICS (généralement dans les tontines). La solde du compte médiane de UNICS était de 114 786 CFA.

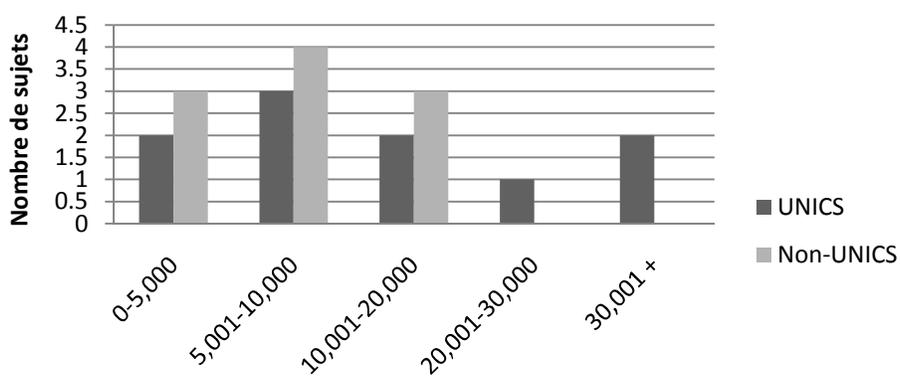
Les budgets des clients non-UNICS tendaient à être significativement plus faibles. Ces participants ont déclaré gagner hebdomadairement de 2 000 à 50 000 CFA. Les dépenses personnelles et famille étaient entre 2 000 et moins de 15 000 CFA alors que les dépenses d'affaires étaient comprises entre zéro et 30 000 CFA. Souvent, les sujets ont déclaré que ce montant dépendait du bénéfice de la semaine. Dans l'ensemble, ces participants épargnent de zéro à 20 000. Leur montant médiane de épargne a été 19 800 CFA—17 percent du compte d'épargne médiane des clients de UNICS.

Graphique 4.1: Le revenu par semaine



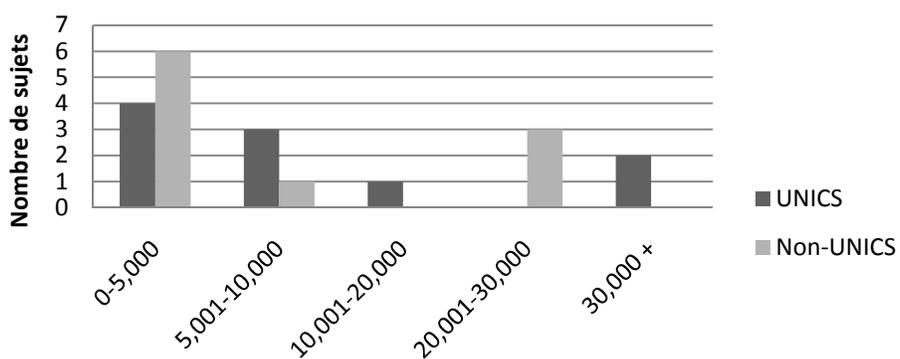
Source: ISP Questionnaire CFA

Graphique 4.2 Dépenses personnelles et familiales par semaine

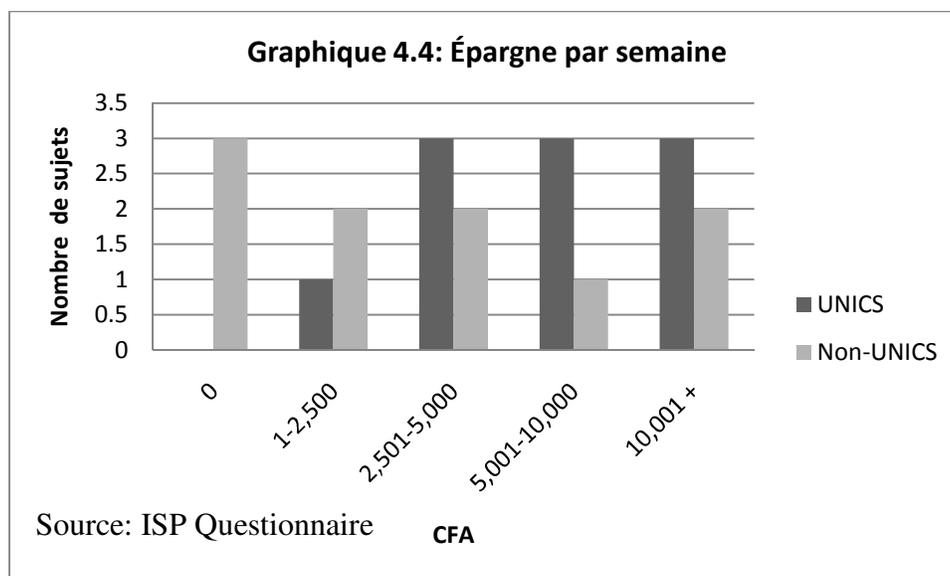


Source: ISP Questionnaire CFA

Graphique 4.3: Dépenses hebdomadaires pour l'entreprise



Source: ISP Questionnaire CFA



Note: Les clients de UNICS qui épargnent plus de 10 000 CFA épargnent entre 20 000 et 100 000 CFA par semaine. Les clients non-UNICS épargnent au plus, 20 000 CFA par semaine. En outre, l'épargne de UNICS ne comprend que les sommes détenues dans un compte de UNICS—il ne comprend pas l'épargne aux tontines ou à la maison.

II. Présentation des effets de la taille du budget et sa gestion sur la capacité d'épargne

La section suivante examine la corrélation entre l'épargne et la taille du budget et de gestion qui ont émergé au cours de cette recherche sous forme de deux catégories.

A. Petite épargne, gestion informelle du budget

Quand on lui demande comment il tient un budget, Pascal Mengebe, participant à l'étude de cas, a déclaré que : « C'est dans ma tête. »¹¹⁰ Daniel était d'avis, affirmant que la gestion du budget qu'il pratique est le comptage mental et quotidien de ses gains. Chaque jour, il décide s'il a assez d'argent pour subvenir aux besoins de sa famille, et parfois pour le stock de son entreprise. Aucun de ces hommes n'a été en mesure de faire une déclaration spécifique concernant un processus budgétaire formel de gestion. Cela été un thème commun dans la

¹¹⁰ Mengebe, 2010.

réponse du participant. Fréquemment au moment de remplir les enquêtes, les sujets demandaient des éclaircissements sur le sens de la gestion du budget, ou faisaient des estimations extrêmement rudes sur les gains. Le plus souvent, la gestion du budget a lieu quotidiennement avant de rentrer du marché.¹¹¹

En règle générale, l'épargne a été l'estimation la plus facile à faire pour les clients UNICS, car ils font des dépôts quotidiens avec le caissier mobile. Huit clients sur dix font environ cinq dépôts par semaine quand les affaires sont bonnes, et beaucoup d'entre eux ont une gamme fixe de l'argent qu'ils déposent. En outre, leurs opérations d'épargne sont enregistrées par le caissier mobile pour beaucoup d'entre eux, ce fut la seule trace écrite de leur gestion de l'argent. Pour répondre à un sondage sur l'épargne, ils pourraient consulter leur livret et demander au caissier mobile de leur dire exactement combien ils ont épargné dans leur compte.

Pour les clients non-UNICS, l'épargne a été également difficile pour eux d'estimer, sauf dans les cas où ils économisent un montant fixe dans les tontines. En outre, de nombreux non-clients, relativement participants à faible revenu ont convenu que leur gestion budgétaire a été une pratique quotidienne informelle et mentale; l'épargne pour eux n'est souvent pas possible. Dans l'ensemble, moins un participant avait un budget, plus ces pratiques de gestion étaient informelles, et moins il était capable d'épargner de manière significative. Dans beaucoup de cas, la gestion du budget écrite est largement inexistante.

B. Grande épargne, gestion officiel de budget

Pour les propriétaires UNICS la petite entreprise avec un revenu relativement plus importante, les techniques de gestion budgétaire étaient plus formelles. Ces participants avaient souvent eu des employés qui travaillé dans leurs magasins, rendent ainsi la gestion de l'argent

¹¹¹ Ces déclarations sont fondées sur des conversations informelles avec les participants à l'enquête qui a eu lieu quand ils ont rempli le questionnaire.

plus nécessaire parce que plus de gens sont concernées et s'appuient sur la gestion de l'argent du propriétaire pour être payé. Yon Ta, par exemple, a deux employés et a pu démontrer ses pratiques de gestion budgétaire avec les livres qu'il utilise pour garder une trace de ses revenus entrantes et des coûts sortantes. Il a expliqué qu'il a deux livres : un qui garde la trace de toutes les transactions d'affaires et celui qui enregistre seulement les prix auxquels il a acheté la marchandise, le prix auquel il a vendu la marchandise et son bénéfice. L'autre livre, a-t-il expliqué, comprend également les revenus de son entreprise, les salaires versés aux employés, les dépenses personnelles ainsi que l'épargne.¹¹²

Il est important de noter que Yon Ta—un des plus grands épargnants et le sujet le plus apte à donner des réponses claires et précises numériques pour ses revenus d'entreprise, les dépenses personnelles et professionnelles, et les pratiques d'épargne—enregistre également ses épargnes dans son grand livre d'affaires. Parce qu'il compte toujours ses épargnes comme une dépense nécessaire, il est capable de planifier pour la perte de l'argent courant et faire des dépôts fiables avec le caissier mobile.¹¹³ Les autres clients de UNICS avec des grandes épargnes qui avaient pu répondre aux questions budgétaires étaient vraisemblablement aptes à pratiquer la gestion écrite. Pour le groupe témoin non-UNICS, il n'y avait pas de corrélation à gros budgets et de l'épargne. Pour cette raison, nous pouvons conclure que l'engagement dans une institution financière formelle a également une corrélation avec la capacité d'épargne. Si un propriétaire d'entreprise n'a pas un compte d'épargne, il est probable qu'il ne place pas la même valeur sur l'épargne formelle que ses homologues.

¹¹² Yon Ta, 2010.

¹¹³ *Ibid.*

III. Analyse de gestion du budget

A travers à l'analyse de la taille du budget et la gestion des propriétaires de petites entreprises, on peut conclure que les propriétaires aux budgets plus grands *ont* une plus grande capacité d'épargne parce qu'ils ont plus de compétences efficaces de gestion budgétaire, prouvant ainsi notre seconde hypothèse. Les propriétaires de petites entreprises qui tiennent des documents écrits et ont une meilleure compréhension des coûts et les revenus sont plus susceptibles d'avoir augmenté le revenu disponible qui peut être allouée à l'épargne; ceux qui ne maintiennent pas des calculs détaillés de leurs budgets ont des difficultés à répondre aux questions concernant le gain, les dépenses et l'épargne. Cela affecte négativement leur capacité à épargner.

Conclusion

Clairement, l'épargne est une facette intégrante et nécessaire de la microfinance, un outil qui favorise une croissance durable financière à la fois pour les IMF et le client. Il fournit une forme d'assurance en cas d'urgence ou d'accident, agit en tant que capital qui peut être utilisé pour la croissance des entreprises ou personnels, et peut servir comme une forme de garantie pour les services de microcrédit. Dans certains cas, l'épargne peut rendre les prêts inutiles et permettant aux individus de payer pour les dépenses imprévues, sans s'endetter. Avec l'épargne viens la dignité de la liberté de choix. Au Cameroun, l'épargne est un service important qui sont offerts par des institutions de microfinance de premières et deuxièmes catégories. Il augmente l'actif des IMF et leur permet de faire plus de prêts et de fonctionner comme un établissement plus viable financièrement.

Les perceptions sur l'épargne au Cameroun sont généralement positives. Les Camerounais pensent unanimement que l'épargne est une pratique financière nécessaire, et beaucoup soutiennent que les institutions de microfinance sont des endroits fiables pour maintenir cette épargne. Bien que les non-clients étaient généralement plus sceptiques des IMF en général, beaucoup avaient des comptes dans d'autres IMF.

Aussi, avec ces services d'épargne, il est nécessaire que ces IMF offrent des options liquide d'épargne qui permettent un accès pratique et fiable pour à l'argent des clients. Ce ne sont pas des taux d'intérêt qui attirent à des clients potentiels, mais la possibilité de garder leur argent là où il est sûr et exempt de la tentation de dépenses quand ils n'en ont pas besoin, et accessible quand ils ont vraiment besoin de le retirer. En effet, ces résultats prouvent que notre première hypothèse est erronée—le climat financier au Cameroun n'a pas un effet négatif

spécifique sur les perceptions des économies des Camerounais. Au contraire, ces réalités économiques affectent leurs capacités réelles à épargner.

En outre, l'épargne est directement liée au niveau de revenu des clients et pratiques de gestion budgétaire. Ceux qui n'épargnent pas ne choisissent pas de ne pas le faire, mais ils n'ont pas l'épargne disponible à allouer à une utilisation future. Cela peut être dû à deux raisons : un simple manque d'argent, et à court terme, la gestion du budget informel. Dans certains cas, les individus de l'échantillon pour cette étude étaient nécessairement contraints d'utiliser la totalité de leurs gains pour une utilisation immédiate. Dans d'autres cas, parce que les propriétaires d'entreprises ne tenaient pas de registres spécifiques ou exacts de leurs coûts et recettes, il leur est difficile d'analyser leur budget et voir où ils peuvent peut-être faire de leur argent une meilleure utilisation à eux. Ceci prouve donc notre deuxième hypothèse et montre que les propriétaires d'entreprise aux budgets plus importants ont tendance à avoir des stratégies plus efficaces de gestion du budget, et permettent ainsi des taux plus élevés d'épargne.

Cette étude a également démontré que la microfinance, et les services de la micro-épargne, en particulier, ne servent pas facilement les plus pauvres des pauvres. Les sujets qui étaient clients UNICS avaient des niveaux de revenu généralement plus élevé que les non-clients. Toutefois, UNICS rend spécialement des comptes d'épargne plus accessibles aux clients à faible revenu, un compte courant à Afriland First Bank, par exemple, exige 200 000 CFA de frais d'ouverture et un solde minimum d'au moins 50 000 CFA.¹¹⁴ De cette façon, les IMF répondent à un besoin important dans la communauté pour plus de services financière accessibles à un coût nettement inférieur. Pourtant, ces services ne sont pas encore nécessairement à la disposition de chaque propriétaire de petite entreprise au Cameroun.

¹¹⁴ Djoum, 2010.

Pour ce faire, il peut être nécessaire pour les IMF de réduire davantage la solde minimum, les dépôts minimum et les frais d'ouverture de comptes d'épargne. Cela permettra aux clients potentiels de pratiquer l'épargne systématique à petite échelle. Contre les coûts élevés pour ces transactions pour les IMF, si UNICS réussit de devenir une banque de développement en 2015, il sera mieux situé pour attendre les personnes extrêmement pauvres par en trouvant un équilibre entre la perte de profits de ces clients et les gains plus élevés liés aux clients de plus grande envergure. Plus de recherche sur ce sujet, spécifiquement pendant la transition projetée de UNICS à une banque de développement, aiderait à continuer de comprendre la capacité des IMF et leurs buts lucratifs et sociaux.

En fin de compte, avec ces services, les pauvres peuvent mieux mobiliser leurs moyens financiers limités de sous le matelas littéral et figuratif et mieux réaliser l'indépendance financière.

Ouvrages Citées

- Abete, Sorok. "Role of MINFI in Microfinance." Personal interview. 12 Nov. 2010.
- Adams, Dale W., Douglas H. Graham, and Pischke J. D. Von. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder: Westview, 1984. Print.
- Banking Commission for Central African States. *CEMAC Regulation Relating to the Conditions Governing the Exercise and the Control of Microfinance Activities*. Rep. 2002. Print.
- Beighle, James. "Savings and Microfinance Perceptions." Personal interview. 2 Nov. 2010.
- CEMAC Region Financial Sector Assessment Program. *Access to Finance*. Tech. 2006. Print.
- "CIA - The World Factbook." *Central Intelligence Agency*. Web. 06 Nov. 2010.
<<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/cm.html>>.
- Daley-Harris, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007*. Rep. Washington, D.C., 2007. Print.
- "Daniel" "Case Study 3: Non-Saver, Non-UNICS." Personal interview. 18 Nov. 2010.
- Débonnaire, Célestin. "Contribution De La Microfinance á La Réduction De La Pauvreté Au Cameroun : Du Micro Crédit á La Micro Intermédiation." Thesis. Protestant University of Central Africa, 2009. Print.
- Djourn, Serge. "MFI Structure." Personal interview. 15 Nov. 2010.
- Fiebig, Michael, Alfred Hanning, and Sylvia Winiwski. *Savings in the Context of Microfinance-- State of Knowledge*. Rep. Eschborn,: Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), 1999. Print.
- Hanson, Tamfu. "CAMEROON: Boom Time for Microfinance - IPS Ipsnews.net." *IPS Inter Press Service*. 26 Nov. 2008. Web. 06 Nov. 2010.
<<http://ipsnews.net/news.asp?idnews=44874>>.

- Islam, Tazul. *Microcredit and Poverty Alleviation*. Aldershot, Hants, England: Ashgate, 2007. Print.
- Khandker, Shahidur. *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. Rep. Chicago: World Bank, 1998. Print.
- Long, Ian. *Perceptions of Microfinance in Cameroon: A Case Study of UNICS, Yaoundé*. Thesis. School for International Training: Cameroon, 2009. Print.
- Mas, Ignacio. *New Opportunities to Tackle the Challenge of Financial Inclusion*. Rep. Bill and Melinda Gates Foundation, 2010. Print.
- Matin, I. "Mis-targeting the Grameen Bank: A Possible Explanation." *IDS Bulletin* 29 (1998).
- Mbi, Miriam. "UNICS Daily Collection Basics." Personal interview. 10 Nov. 2010.
- Mengebe, Pascal. "Case Study Two: Low-saver, UNICS." Personal interview. 18 Nov. 2010.
- "MFIs in Africa | Microfinance Africa." *MIX Market | Financial Data and Social Performance Indicators for Microfinance*. 2009. Web. 14 Nov. 2010.
<<http://www.mixmarket.org/mfi/region/Africa>>.
- Microfinance Gateway Staff. "Innovations in Savings Services in Rural Sub-Saharan Africa." *Microfinance Gateway*. CGAP, 18 Oct. 2010. Web. 16 Nov. 2010.
<<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.26.14353/>>.
- MIX and GCAP. *Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report, 2008*. Rep. 2008. Print.
- Ngam, Cletus. "Credit and Savings at UNICS Overview." Personal interview. 9 Nov. 2010.
- Ngongang, Célestin. "Contribution De La Microfinance á La Réduction De La Pauvreté Au Cameroun: Du Microcrédit á La Micro-Intermédiation." Thesis. Protestant University of Central Africa, 2009. Print.

- Nichols, Michelle. "NY Microfinance Conference Urges Savings from Poor | Reuters." *Business & Financial News, Breaking US & International News | Reuters.com*. 23 Mar. 2010. Web. 06 Nov. 2010. <<http://www.reuters.com/article/idUSTRE62M5FA20100323>>.
- Nso, Belinda Yika. "Perceptions and Role of a UNICS Branch Manager." Personal Interview. 11 Nov. 2010.
- Nyassi, Yomi. "Introduction to Microfinance and UNICS." Personal interview. 18 Oct. 2010.
- Otero, Maria, and Elisabeth Holmes. Rhyne. *New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Intermediate Technology., 1994. Print.
- "Perception Definition." *BusinessDictionary.com - Online Business Dictionary*. Web. 08 Nov. 2010. <<http://www.businessdictionary.com/definition/perception.html#ixzz14DFZaYQI>>.
- Platteau, S., and H. Siewertsen. *Trends in Microfinance 2010-2015*. Rep. Microned, 2009. Print.
- Robbins, Lisa. "Macro Success through Microfinance | Global Envision." *Global Envision | The Confluence of Global Markets and Poverty Alleviation*. 31 May 2005. Web. 08 Nov. 2010. <<http://www.globalenvision.org/library/4/757>>.
- Robbins, Lisa. "The Basics on Microfinance | Global Envision." *Global Envision | The Confluence of Global Markets and Poverty Alleviation*. 21 Apr. 2006. Web. 08 Nov. 2010. <<http://www.globalenvision.org/library/4/1061>>.
- Ruben, Matthew. "The Promise of Microfinance for Poverty Relief in the Developing World." May 2007. Discovery Guides. ProQuest. 07 Nov. 2010
- Ruffing, Claire. *Cool Head, Warm Heart: Governance and the Mission of Microfinance in the Case of MC2 Micro-banks, Cameroon*. Independent Study Project. School for International Training, 2009. Print.
- Sab, Antionette. "Customer Service at UNICS." Interview. 09 Nov. 2010. Print.

UNICS. Advertisement. *About Us* 2009. Print.

UNICS. Advertisement. *Account Opening Formulae and Associated Advantages* 17 Nov. 2010. Print.

United Nations Economic Commission for Africa. *Microfinance in Africa: Combining the Best Practices of Traditional and Modern Microfinance Approaches towards Poverty Eradication*. Rep. 2000. Print.

U.S. Small Business Administration-Your Small Business Resource. Web. 15 Nov. 2010. <<http://www.sba.gov/contractingopportunities/officials/size/index.html>>.

Westover, Jon. "The Record of Microfinance: The Effectiveness/Ineffectiveness of Microfinance Programs as a Means of Alleviating Poverty." *Electronic Journal of Sociology* (2008). Print.

Wright, Grahm. *Savings in Africa: Remembering the Forgotten Half of Microfinance*. Rep. Nairobi: Microsave. Print.

Yon Ta, Marcel. "Case Study One: Large-Saver, UNICS." Personal interview. 18 Nov. 2010.

Yunus, Muhammad. "Nobel Lecture." Oslo. 10 Nov. 2006. Speech.

Zangue, Edouard. "Contribution Du Contrôle Interne a La Performance Economique Et Sociale Des Etablissements De Microfinance Au Cameroun: Thèse Pour Le Doctorat En Sciences De Gestion." Thesis. University of Yaoundé II, 2009. Print.

Annexe A : UNICS questionnaire

Capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises dans le réseau de microfinance de UNICS

School for International Training

Les recherches menées par Alice Urban, Mobile: 7810 1281

Yaoundé, Cameroun

Questionnaire

Comme une étudiante au « School for International Training, » une institution basée aux États-Unis, j'étudie dans le cadre de mon mémoire de fin d'étude les pratiques d'épargne des propriétaires de petites entreprises dans le réseau d'UNICS. Je veux explorer comment la perception et la capacité de gestion du budget influencent le désir des clients de garder leur argent dans un compte d'épargne.

Les questions qui suivent vont m'aider à comprendre la perception des clients vis-à-vis de l'épargne, si les propriétaires de petites entreprises épargnent, comment ils épargnent et comment ils pourraient épargner plus. Ceci m'aidera à déterminer comment les services d'épargne serviraient mieux les clients d'UNICS. Merci de répondre à ce questionnaire qui nous aidera à atteindre le but de nos travaux.

Je comprends le but et les instructions de ce questionnaire et je voudrais participer.

Signature

_____ Cochez ici si vous souhaitez rester anonymat.

Information personnelle

Nom _____ Prénom _____
 Âge _____ Téléphone /Mobile _____ Sexe _____ Où travaillez-vous ? _____ Quel genre d'entreprise pratiquez-vous ? _____ En combien de temps avez-vous bâti cette entreprise ? _____ Etat civil ___ marié ___ célibataire Nombre d'enfant dans à charge _____ Taille de votre famille _____

Pratiques d'épargne

1. Quel type de compte avez-vous à UNICS?

- a) Dayness
- b) Futuris
- c) autre _____

2. Est-ce que vous mettez d'argent dans ce compte :

- a) pour repayer un emprunt
- b) pour votre épargne personnelle
- c) les deux

3. Combien de fois épargnez-vous à UNICS?

- a) chaque jour
- b) chaque semaine
- c) autre _____

4. Épargnez-vous en dehors de UNICS?

- a) oui
- b) non

Si oui, où?

- a) ma maison
- b) autre banque
- c) tontine
- d) autres _____

5. Sensiblement, combien épargnez-vous dehors au UNICS par semaine? _____ CFA

Sensiblement, combien épargnez-vous à UNICS par semaine? _____ CFA

6. Sensiblement, combien gagnez-vous de votre entreprise par semaine? _____ CFA

Tournez la page →

7. Sensiblement, combien dépensez-vous par semaine?

_____ CFA pour les dépenses personnelles de la famille

_____ CFA pour les dépenses d'entreprise

8. Quel est le bilan approximatif actuel de votre compte d'épargne? _____ CFA

Sensiblement, combien de transactions (dépôt ou retrait) faites-vous par semaine? _____

Depuis combien de temps avez-vous ce compte? _____

9. Dépensez-vous la majorité de vos épargnes sur votre entreprise ou votre famille?

a) l'entreprise

b) la famille

c) autre _____

10. Est-ce que votre famille profiterait si vous épargnez plus?

a) oui

b) non

Perceptions de l'épargne

11. Que pensez-vous être le meilleur endroit pour épargner votre argent?

a) maison

b) banque

c) tontine

d) autre _____

12. Pensez-vous que la plupart des Camerounais épargnent?

a) oui

b) non

Où pensez-vous qu'ils gardent leur argent ? _____

13. Pensez-vous que l'argent épargné à UNICS est sécurisé?

a) oui

b) non

Pourquoi ? _____

14. Pensez-vous que l'épargne est une pratique financière nécessaire?

a) oui

b) non

Pourquoi ? _____

15. Préférez-vous :

a) avoir votre argent toujours accessible pour le retrait en compte d'épargne sans intérêt

b) mettre l'argent dans la banque pour un temps donnée (dépôt à terme) avec l'intérêt

Pourquoi ? _____

16. Y a-t-il des autres facteurs qui influencent vos pratiques d'épargne ?

a) oui

b) non

Si oui, lesquels ? _____

Annexe B : Non-UNICS questionnaire

Capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises au Cameroun
 School for International Training
 Les recherches menées par Alice Urban, Mobile: 7810 1281
 Yaoundé, Cameroun

Questionnaire

Comme une étudiante au « School for International Training, » une institution basée aux États-Unis, j'étudie dans le cadre de mon mémoire de fin d'étude les pratiques d'épargne des propriétaires de petites entreprises au Cameroun. Je veux explorer comment la perception et la capacité de gestion du budget influencent le désir des propriétaires de garder leur argent.

Les questions qui suivent vont m'aider à comprendre la perception des propriétaires vis-à-vis de l'épargne, si les propriétaires de petites entreprises épargnent, comment ils épargnent et comment ils pourraient épargner plus. Ceci m'aidera à déterminer comment les services d'épargne serviraient mieux les Camerounais. Merci de répondre à ce questionnaire qui nous aidera à atteindre le but de nos travaux.

Je comprends le but et les instructions de ce questionnaire et je voudrais participer.

 Signature

____ Cochez ici si vous souhaitez rester anonymat.

Information personnelle

Nom _____ Prénom _____
 Âge _____ Téléphone /Mobile _____ Sexe _____ Où travaillez-vous ? _____ Quel
 genre d'entreprise pratiquez-vous ? _____ En combien de temps avez-vous bâti cette entreprise ? _____ Etat civil _____
 marié _____ célibataire Nombre d'enfant dans à charge _____ Taille de votre famille _____

Pratiques d'épargne

1. Épargnez-vous ?

- a) oui
- b) non

Si oui, où ?

- a) ma maison
- b) la banque
- c) tontine
- d) autre _____

2. Sensiblement, combien épargnez-vous semaine? _____ CFA

3. Sensiblement, combien gagnez-vous de votre entreprise par semaine? _____ CFA

4. Sensiblement, combien dépensez-vous par semaine?

_____ CFA pour les dépenses personnelles de la famille
 _____ CFA pour les dépenses d'entreprise

5. Combien d'argent aviez-vous épargné maintenant? _____ CFA

6. Dépensez-vous la majorité de vos épargnes sur votre entreprise ou votre famille?

- a) l'entreprise
- b) la famille
- c) autre _____

Tournez la page →

7. Pour quel type de choses épargnez-vous ?

8. Est ce-que votre famille profiterait si vous épargnez plus?

- a) oui
- b) non

Perceptions de l'épargne

9. Que pensez-vous être le meilleur endroit pour épargner votre argent?

- a) maison
- b) banque
- c) tontine
- d) autre _____

10. Pensez-vous que la plupart des Camerounais épargnent?

- a) oui
- b) non

Où pensez-vous qu'ils gardent leur argent ? _____

11. Pensez-vous que l'argent épargné aux banques de microfinance est sécurisé?

- a) oui
- b) non

Pourquoi ? _____

12. Pensez-vous que l'épargne est une pratique financière nécessaire?

- a) oui
- b) non

Pourquoi ? _____

13. Y a-t-il des autres facteurs qui influencent vos pratiques d'épargne ?

- a) oui
- b) non

Si oui, lesquels ? _____

Annexe C : Formulaire d'interview UNICS

Capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises dans le réseau de microfinance d'UNICS

School for International Training

Les recherches menées par Alice Urban, Mobile : 7810 1281

Yaoundé, Cameroun

Formulaire d'Interview

Je vous remercie pour votre participation à ce projet et d'avoir accepté d'être interviewé. Cette interview sert à mieux comprendre les pratiques d'épargne des clients d'Unics et me permet de mieux appréhender vos pratiques commerciales et comment vous gérez votre budget et votre épargne. Merci de répondre à ces questions qui nous aideront à atteindre le but de nos travaux.

Je comprends le but et les instructions de cette interview et je voudrais participer.

Signature

Nom

Prénom

S'il vous plaît décrivez votre famille.

S'il vous plaît décrivez votre entreprise.

Quand avez-vous ouvert un compte d'épargne ? Pourquoi ?

Quel type de compte avez-vous ?

Quelles sont vos pratiques générales d'épargne ?

Avez-vous gagné des intérêts ?

Votre argent est-il sécurisé ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

Pourquoi pensez-vous qu'il est important d'épargner ?

Comment utilisez-vous l'argent que vous épargnez ?

Selon vous, que pense la plupart des Camerounais des comptes d'épargne ?

Comment gardez-vous le budget de votre entreprise ? S.V.P., décrivez les détails.

Voulez-vous que vous pourriez épargner plus ?

Si oui, comment pensez-vous que ce serait possible ?

Quels autres services Unics employez-vous ?

Annexe D : Formulaire d'interview non-UNICS

Capacité d'épargne des propriétaires de petites entreprises au Cameroun
School for International Training
Les recherches menées par Alice Urban, Mobile : 7810 1281
Yaoundé, Cameroun

Formulaire d'Interview

Je vous remercie pour votre participation à ce projet et d'avoir accepté d'être interviewé. Cette interview sert à mieux comprendre les pratiques d'épargne des Camerounais et me permet de mieux appréhender vos pratiques commerciales et comment vous gérez votre budget et votre épargne. Merci de répondre à ces questions qui nous aideront à atteindre le but de nos travaux.

Je comprends le but et les instructions de cette interview et je voudrais participer.

Signature

Nom

Prénom

S'il vous plaît décrivez votre famille.

S'il vous plaît décrivez votre entreprise.

Quelles sont vos pratiques générales d'épargne ?

Votre argent est-il sécurisé ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

Pourquoi pensez-vous qu'il est important d'épargner ?

Comment utilisez-vous l'argent que vous épargnez ?

Selon vous, que pense la plupart des Camerounais des comptes d'épargne ?

Comment gardez-vous le budget de votre entreprise ? S.V.P., décrivez les détails.

Voulez-vous épargner plus ?

Si oui, comment pensez-vous que ce serait possible ?

Si vous n'avez pas un compte d'épargne à la banque, en voulez-vous ?