

Coup de projecteur sur le REMEC-Niayes

MIS EN PLACE AVEC L'APPUI DU PROJET DE PROMOTION DES MOYENNES ET PETITES ENTREPRISES HORTICOLES (PPMEH), LE RÉSEAU DE MUTUELLES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT (REMEC) EST UN RÉSEAU RASSEMBLANT 9 MUTUELLES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT DE LA RÉGION DES NIAYES. IL EST AGRÉÉ COMME INSTITUTION FAITIÈRE EN 2005. ACTUELLEMENT, LE RÉSEAU OFFRE DES SERVICES FINANCIERS À PLUS DE 17.000 PERSONNES TRAVAILLANT DANS LE MONDE RURAL (DANS LA ZONE DES NIAYES).

1. Agir ensemble pour le développement local des Niayes.

Tel est le but que s'est fixé le REMEC en couvrant une partie de la région des Niayes, plus spécifiquement la bande côtière reliant Dakar à Saint-Louis.

La zone des Niayes détient un certain potentiel économique grâce à des conditions naturelles propices au développement d'activités agricoles, maraichères, piscicoles, de l'élevage ainsi que du petit commerce connexe, ce qui occupe la plupart de la population de la région. Cependant, bien souvent, ces activités ne répondent pas aux critères de rentabilité commerciale en raison de l'instabilité de ses rendements et l'investissement dans ce secteur est donc soumis à davantage de garanties en contrepartie. D'autre part, comme dans beaucoup de région du Sénégal, les ménages sont confrontés à un développement socio-économique peu élevé, caractérisé par des revenus faibles, voire inférieurs au seuil de pauvreté. Exclus du système bancaire classique, les ménages ont recours aux coopératives et mutualités d'épargne et de crédit pour accéder aux services financiers de base (épargne, crédit, assurance, transfert d'argent, ...). Or, pour ces populations, l'accès à ces services est souvent primordial pour mettre le pied à l'étriller et sortir ainsi de la pauvreté. Afin de profiter du potentiel économique de la région, le REMEC s'est donné l'ambition de contribuer au développement culturel, économique et social des ces populations en leur offrant un accès au crédit optimal et en aménageant un environnement favorable à l'émergence et l'essor des services financiers. Son premier objectif est d'assurer l'autonomie financière des caisses de base membres du réseau.

2. Un réseau proche du client, créé pour et par les acteurs du monde rural

C'est sans doute un trait distinctif du REMEC par rapport à ses concurrents. A l'instar d'autres grands réseaux qui s'adressent à un public plus large et dont les services ne répondent pas toujours de façon adéquate aux besoins du monde rural, le REMEC cible la population des Niayes travaillant dans ce secteur rural : petits producteurs, agriculteurs, horticulteurs, éleveurs, petits commerçants, maraîchers, pêcheurs, transformateurs de produits agricoles, ...

Ce focus lui confère une expertise dans le domaine que d'autres non pas : Issu de l'initiative même des acteurs du secteur agricole, le REMEC a été mis en place pour améliorer leur accès au crédit. Beaucoup d'employés sont d'ailleurs des professionnels du monde rural ou sont d'anciens producteurs reconvertis dans les coopératives. Ils ont l'expérience du terrain et une très bonne compréhension du monde rural et connaissent de fait les réalités des ses membres-clients. En cela, le réseau bénéficie d'une forte base sociale, d'un capital confiance-sympathie de ses membres-clients qui peuvent se sentir représentés par celui-ci et donc s'identifier à lui.

De par cette proximité, le REMEC propose des services financiers adaptés à la situation des membres-clients à des coûts accessibles.

L'épargne et le crédit sont les principaux services financiers offerts à travers des caisses et points de service répartis dans un environnement proche des clients, aux endroits d'affluence (sur les marchés, dans les communautés rurales, sur les axes de passage, ...). La population locale peut y contracter des crédits pour l'agriculture, l'investissement et l'équipement, dans des délais plus rapides que ceux offerts par les banques et bénéficier de délais de remboursement plus long. Parallèlement, elle est également encouragée à épargner, même des petits montants, auprès des caisses. Enfin, le réseau cherche constamment à diversifier sa gamme de produits et satisfaire une demande croissante. D'ici peu, par exemple, les caisses membres du réseau seront équipées d'un système de transfert d'argent.

3. Un réseau prometteur : Perspectives et défis

Le REMEC est encore au stade de réseau émergent dans la région. Cependant il présente des caractéristiques spécifiques qui lui permettront, dans un futur proche, de se positionner parmi les plus grands réseaux du Sénégal.

Le réseau peut se prévaloir d'atouts majeurs, dont :

- l'appropriation des membres-clients qui sont à l'origine de la création des caisses
- une gamme de produits et services financiers définis à partir d'une grande proximité avec les clients
- un quadrillage de la zone avec des caisses et points de service présents dans les principaux sites de production et de commercialisation des produits horticoles
- la décentralisation de la prise de décision des opérations entre les mains des élus pour le financement des activités des demandeurs de crédit de leurs mutuelles.
- le ciblage des populations à faibles revenus, qui constituent la grande majorité de la population des Niayes.
- Fort de ses atouts et de son dynamisme, le REMEC a des possibilités d'expansion certaines en bénéficiant d'appui technique, institutionnel et financier stable et dans la durée donc l'objectif, d'une part, d'être plus performant et, d'autre part, de diversifier l'offre de services. A l'heure actuelle, le réseau est appuyé par la Coopération Technique Belge, qui avait déjà financé le PPMEH de 1999 à 2004, et le Fonds de Contrepartie Belgo-Sénégalaise. Depuis 2006, la Direction de la Microfinance est impliquée dans l'appui au réseau, qui compte désormais d'un allié stratégique de première ligne. Par ailleurs, le REMEC a aussi noué un partenariat avec le Programme de Modernisation et d'Identification Agricole (PMIA – Ministère de l'Agriculture et de la Pisciculture) dont l'objectif est de soutenir le réseau dans le financement de projets de nature agricoles. Le REMEC prévoit également de s'unir avec le CNCAS dans la perspective d'élargir ses services, notamment se doter d'un système de transfert d'argent.

-
- Désormais, tout l'enjeu est de donner au réseau plus de visibilité dans le secteur, autant pour se faire connaître des populations locales afin d'élargir sa base, pour attirer des nouveaux partenaires stratégiques, et assurer ainsi sa pérennité. Ce défi de communication va de paire avec celui du renforcement des compétences techniques du réseau.

Pour la région des Niayes, le réseau a beaucoup à apporter au développement local, et plus largement dans la lutte contre la pauvreté. En effet, en plus de sa contribution à la production, le réseau pourrait renforcer le secteur agricole en accompagnant les producteurs dans le développement des filières telles que les activités de transformation et de conservation de la production. Le développement de ces filières permettrait aux producteurs de décider par eux-mêmes de la réallocation de leur production (réinvestir l'excédent, par exemple, dans la conservation et la transformation des aliments) pour faire face aux exigences du marché et assurer leur stabilité économique, par l'augmentation de la valeur ajoutée dans l'économie locale et par conséquent les revenus. Cette stabilité diminuerait leur degré de vulnérabilité face au risque lié à la production (perte due aux mauvaises conditions climatiques, chute des prix en période d'abondance, ...) et leur assurerait un profit à long terme, supérieur à celui provenant de la vente directe, ce qui contribuerait à la lutte contre la pauvreté.