

CONSEIL NATIONAL DU CREDIT
SECRETARIAT GENERAL

RAPPORT DE L'ENQUETE SUR LA TARIFICATION DES SERVICES DES ETABLISSEMENTS DE MICROFINANCE



Novembre 2016



Table des matières

| | |
|---|----|
| INTRODUCTION GENERALE..... | 2 |
| 1. TYPOLOGIE DES PRODUITS ET SERVICES DES EMF | 3 |
| 2. REMUNERATION DE L'EPARGNE | 3 |
| 3. COUT DU CREDIT | 4 |
| a) Méthodes de calcul des intérêts..... | 4 |
| b) Taux Effectif Globaux (TEG)..... | 5 |
| 4. COUT DES SERVICES A LA CLIENTELE | 8 |
| 5. INFORMATION DE LA CLIENTELE | 8 |
| 6. TARIFICATION ET RENTABILITE..... | 10 |
| a) Coût des ressources | 10 |
| b) Taux de base | 10 |
| c) Efficacité d'exploitation | 11 |
| 7. OPINIONS DES EMF SUR L'OPPORTUNITE DE LA MISE EN PLACE D'UNE REGLEMENTATION SPECIFIQUE SUR LEURS CONDITIONS TARIFAIRES..... | 15 |
| CONCLUSION | 18 |
| RECOMMANDATIONS..... | 20 |

Liste des tableaux

| | |
|---|----|
| Tableau 1: Produits offerts à la clientèle par les EMF | 3 |
| Tableau 2: Taux de rémunération des dépôts dans les EMF (en %) | 3 |
| Tableau 3 : Taux de rémunération des dépôts des EMF en zone rurale et urbaines (en %) | 4 |
| Tableau 4 : Taux d'intérêt mensuel minimal et maximal pratiqué par les EMF (en %)..... | 5 |
| Tableau 5 : Répartition des TEG moyens par catégories pour l'exercice 2015 (en %) | 5 |
| Tableau 6 : Répartition géographique des TEG moyens pour l'exercice 2015 (en %)..... | 6 |
| Tableau 7 : Principales sources d'information sur le TEG et le Taux d'Usure | 7 |
| Tableau 8 : Mesures spécifiques pour l'information des clients analphabètes | 9 |
| Tableau 9: Coût Moyen des Ressources des EMF au cours de la période 2013-2015 (en %). 10 | |
| Tableau 10: Evolution du Taux de Base Moyen (TBM) des EMF au cours de la période 2013-2015 (en %)..... | 11 |
| Tableau 11: Ecart entre le TBM et LE CMR au cours de la période allant de 2013 à 2015 (en %). | 11 |
| Tableau 12 : Principaux éléments pris en compte pour la fixation des tarifs applicables à la clientèle par les EMF..... | 13 |
| Tableau 13 : Bases de la fixation des tarifs applicables à la clientèle..... | 14 |
| Tableau 14 : Bases de la fixation des tarifs applicables à la clientèle par catégorie d'EMF ... | 14 |
| Tableau 15 : structure des produits d'exploitation des EMF pour la période 2013 à 2015 (en %). | 15 |
| Tableau 16: Avis des dirigeants des EMF sur la mise en place d'un cadre réglementaire des tarifs..... | 16 |
| Tableau 17 : Arguments des dirigeants des EMF pour ou contre la mise en place d'un cadre réglementaire des tarifs | 17 |
| Tableau 18 : Opinions des dirigeants sur les services devant être absolument réglementés ... | 17 |
| Tableau 19 : Opinions des dirigeants sur les services devant être libres | 18 |

Liste des graphiques

| | |
|--|---|
| Graphique 1 : Méthode de calcul des taux d'intérêt appliquée par les EMF pour les crédits à la clientèle | 4 |
| Graphique 2 : Prélèvement d'intérêts précomptés | 5 |
| Graphique 3 : Connaissance du TEG et du Taux d'Usure par les dirigeants des EMF | 7 |
| Graphique 4 : Etat de calcul du TEG par les EMF..... | 7 |
| Graphique 5 : Etat de connaissance de l'existence des règlements CEMAC sur le TEG et le Taux d'Usure..... | 8 |
| Graphique 6 : Explication des méthodes de calcul des taux et frais divers aux clients | 9 |
| Graphique 7 : Délivrance de relevés de compte mensuels à la clientèle..... | 9 |

INTRODUCTION GENERALE

En date du 04 février 2016, le Secrétaire Général a marqué son accord pour le lancement de la deuxième phase de l'étude sur la tarification des services des EMF, à savoir une enquête sur le terrain, la première phase ayant consisté en une analyse documentaire et un benchmarking préalables des pratiques en la matière dans d'autres pays.

A titre de rappel, et suivant les orientations de la note conceptuelle validée le 24 décembre 2015, **l'objectif général de l'étude est d'identifier les activités des EMF faisant l'objet d'une tarification et d'élaborer des textes permettant de garantir une protection adéquate de leurs clients**, en application des dispositions de l'Article 21 du Règlement CEMAC sur la microfinance qui stipule que : « *Les établissements sont classés et immatriculés au registre spécial du Conseil National du Crédit (...) Les conditions de leur fonctionnement, notamment leurs relations avec la clientèle, relèvent de la compétence du Conseil National du Crédit.* ».

Ainsi, la méthodologie adoptée pour l'enquête était la suivante :

- la collecte et l'analyse des informations sur les taux, commissions et divers tarifs appliqués par les EMF ;
- l'analyse des extraits de comptes mensuels et des dossiers de crédit des clients ;
- le calcul du Taux Effectif Global (TEG) ;
- l'analyse de la structure du Produit Net Financier des EMF ;
- des échanges avec les dirigeants d'EMF sur les modalités de fixation des conditions applicables à la clientèle, en relation avec la couverture des charges et la préservation de l'équilibre de la structure financière de leurs établissements ;
- la comparaison des conditions appliquées à la clientèle par les EMF et celles prévues par les textes sur les conditions de banque des établissements de crédit.

Afin de produire des résultats pertinents et suffisamment représentatifs des réalités sur le terrain, l'échantillon de l'étude était composé de 12 EMF indépendants de 1^{ère} catégorie¹, 4 réseaux d'EMF de 1^{ère} catégorie², 22 EMF de 2^{ème} catégorie³ et 2 EMF de 3^{ème} catégorie⁴, intervenant en zone urbaine et en zone rurale.

¹UNICS, FODEC, LA MEC, UNIVERS FINANCE, CCC, CPCD, CECAW, CEC, SOFINA, SOCECGEC, MC2 Bafoussam Rural, MC2 Baleng.

²CAMCCUL, MUCADEC, CVECA, CMEC Ouest.

³CCA, Express Union, Financial House, CITEF, SOFINED, La Régionale, ACEP, CEPI, AFIB, CCEC, ADVANS, First trust, EB-ACCION, FIGEC, CECIC, GECEFIC, CAMED, COMECI, CONADIE, NOFIA, CDC BOMTOCK, SOCECGEC.

⁴SOFIN et CGF.

1. TYPOLOGIE DES PRODUITS ET SERVICES DES EMF

Comme l'illustre le tableau suivant, l'offre des EMF en termes de produits d'intermédiation financière est essentiellement composée des dépôts à vue et à termes, des crédits de trésorerie, des crédits à la consommation et des crédits d'investissement.

Tableau 1: Produits offerts à la clientèle par les EMF

| Types de produits | Description |
|---------------------------|--|
| Dépôts à vue | Comptes courants, comptes chèques |
| Dépôts à terme | Bons de caisses, comptes bloqués |
| Crédits de trésorerie | Découverts, facilités de caisse, Crédits douane, crédits de campagne |
| Crédits à la consommation | Crédits scolaires |
| Crédits d'investissement | Equipement, immobilier |

En ce qui concerne les services, il s'agit principalement du change, du transfert d'argent, du paiement de salaires pour le compte de tiers (Etat et entreprises) et de la microassurance. De plus en plus d'établissements offrent toutefois des services de monétique (cartes de paiement à leurs clients), en partenariat avec les banques universelles. De même, certains EMF offrent des prestations d'affacturage.

A l'exception des EMF de troisième catégorie qui ne collectent en principe pas les dépôts à vue⁵, les produits et services offerts sont identiques d'une catégorie à l'autre, qu'il s'agisse de zones urbaine ou rurale.

2. REMUNERATION DE L'EPARGNE

La majorité des EMF rémunèrent les dépôts à vue des clients à un taux variant entre 0 % et 4 % l'an en 1^{ère} catégorie, et entre 0 % et 5 % l'an en 2^{ème} catégorie.

Tableau 2: Taux de rémunération des dépôts dans les EMF (en %)

| Barèmes par catégories | Intérêts payés sur les dépôts à vue | | Intérêts payés sur dépôts à terme et bons de caisse | |
|----------------------------|-------------------------------------|---------|---|---------|
| | Minimum | Maximum | Minimum | Maximum |
| 1 ^{ère} catégorie | 0 | 4 | 4 | 8 |
| 2 ^{ème} catégorie | 0 | 5 | 3 | 16,5 |
| 3 ^{ème} catégorie | - | - | - | - |

En ce qui concerne les dépôts à terme et bons de caisse, les épargnants perçoivent une rémunération comprise entre 4 % et 8 % par an en 1^{ère} catégorie, et entre 3 % et 16,5⁶ % par an en 2^{ème} catégorie.

Les intérêts payés sur les dépôts à vue sont plus élevés en zone urbaine, où ils varient entre 0 % et 5 %. En zone rurale par contre, ils oscillent entre 0 % et 2,5 %.

⁵MIFED, EMF de troisième catégorie basé à Garoua, et opérant dans les trois Régions du septentrion, dispose de dépôts d'un montant de 170 millions à fin décembre 2015.

⁶16,5 % pour les dépôts à terme supérieur à 50 millions à First Trust, uniquement, les taux des autres EMF se situant dans une fourchette allant de 3 % à 8 %..

De même, les taux créditeurs sur les dépôts à terme sont plus élevés en zone urbaine, comparativement aux zones rurales. Dans les premières, elles sont comprises entre 3 % et 16,5 % l'an, alors que dans les secondes elles oscillent entre 3 % et 6 % l'an.

Tableau 3 : Taux de rémunération des dépôts des EMF en zone rurale et urbaines (en %)

| Barèmes par catégories | Intérêts payés sur les dépôts à vue | | Intérêts payés sur dépôts à terme | |
|------------------------|-------------------------------------|---------|-----------------------------------|---------|
| | Minimum | Maximum | Minimum | Maximum |
| Zone urbaine | 0 | 5 | 3 | 16,5 |
| Zone rurale | 0 | 2,5 | 3 | 6 |

Dans l'ensemble, il est constaté que les taux créditeurs des EMF échantillonnés sont supérieurs au Taux Créditeur Minimum (TCM) en vigueur en zone CEMAC, bien que la réglementation en vigueur ne les cible pas explicitement. En effet, le TCM a été fixé à 2,45 % par Décision du Comité de Politique Monétaire du 08 juillet 2014, et les taux créditeurs de tous les EMF échantillonnés sont supérieurs à 3% à fin mai 2016.

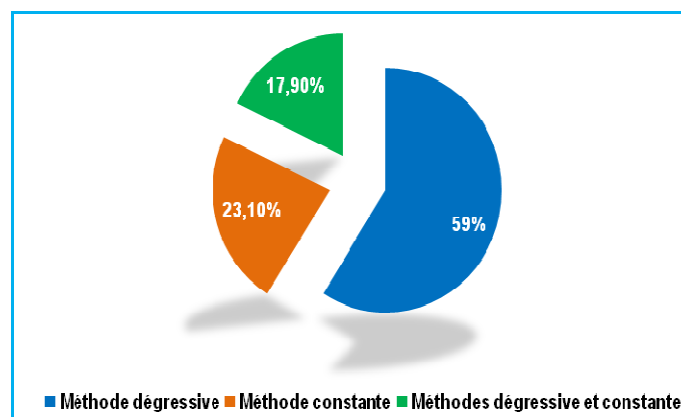
3. COUT DU CREDIT

a) Méthodes de calcul des intérêts

59 % des EMF échantillonnés par le CNC appliquent des taux d'intérêt dégressifs⁷, tandis que 23,1 % appliquent des taux constants⁸. 17,9 % d'entre eux appliquent conjointement les deux méthodes.

La plupart des EMF appliquant simultanément les deux méthodes de calcul exercent en première catégorie. Ils appliquent la méthode dégressive aux prêts amortissables et la méthode constante aux crédits à échéance de remboursement unique.

Graphique 1 : Méthode de calcul des taux d'intérêt appliquée par les EMF pour les crédits à la clientèle



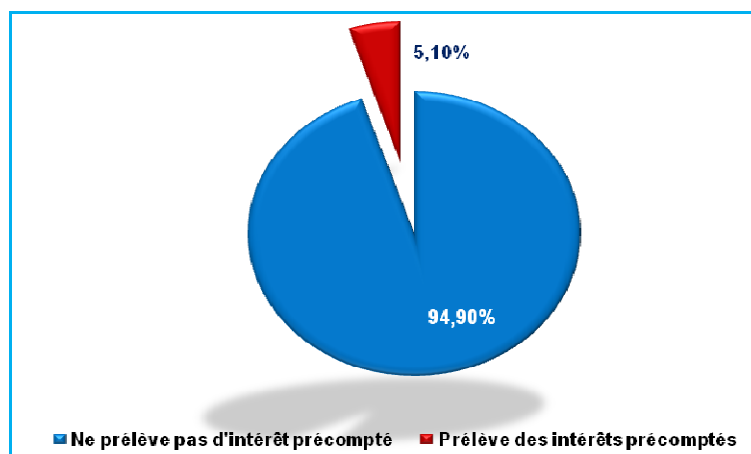
94,9% des EMF visités ne prélèvent pas d'intérêts précomptés⁹. Ceux qui affirment en prélever, soit 5,1% de l'échantillon, exercent en première catégorie.

⁷Intérêts prélevés sur le capital restant dû.

⁸Intérêts identiques pour chaque annuité de remboursement.

⁹Prélevés sur le capital à la mise en place du crédit.

Graphique 2 : Prélèvement d'intérêts précomptés



b) Taux Effectif Globaux (TEG)

Les taux d'intérêt débiteurs nominaux des EMF se situent dans un intervalle allant de 0,5% à 5,5% par mois, soit entre 6 et 66 % l'an.

Tableau 4 : Taux d'intérêt mensuel minimal et maximal pratiqué par les EMF (en %)

| | Minimum | Maximum |
|---|---------|---------|
| Quel est le taux d'intérêt mensuel pratiqué ? | 0,50 | 5,5 |

En ce qui concerne **la répartition des TEG moyens par catégories** pour l'exercice 2015, elle est donnée dans le tableau suivant :

Tableau 5 : Répartition des TEG moyens par catégories pour l'exercice 2015 (en %)

| TEG MOYENS | 1 ^{ère} catégorie | 2 ^{ème} catégorie |
|---------------------|----------------------------|----------------------------|
| PARTICULIERS | | |
| court terme | 44,28% | 58,97% |
| moyen terme | 55,87% | 49,23% |
| long terme | 26,98% | 33,91% |
| PME | | |
| court terme | 78,83% | 70,54% |
| moyen terme | 11,13% | 63,45% |
| long terme | 14,30% | 35,80% |

Il en ressort que la répartition des TEG moyens des particuliers est comme suit :

- à court terme, ils s'élèvent à 44,28 % en 1^{ère} catégorie et 58,97 % en 2^{ème} catégorie ;
- à moyen terme, ils se chiffrent à 55,87 % en 1^{ère} catégorie et 49,23 % en 2^{ème} catégorie ;
- à long terme, ils s'élèvent 26,98 % en 1^{ère} catégorie et 33,91 % en 2^{ème} catégorie.

S'agissant des Petites et Moyennes Entreprises (PME) :

- le TEG moyen à court terme s'élève à 78,83 % et 70,54 % en 1^{ère} et 2^{ème} catégorie respectivement ;

- le TEG moyen à moyen terme se chiffre à 11,13 % en 1^{ère} catégorie, contre 63,45 % en 2^{ème} catégorie ;
- le TEG moyen à long terme s'élève à 14,30 % en 1^{ère} catégorie et 35,80 % en 2^{ème} catégorie.

Pour ce qui est de la **répartition géographique des TEG moyens**, elle est présentée dans le tableau ci-après :

Tableau 6 : Répartition géographique des TEG moyens pour l'exercice 2015 (en %)

| TEG MOYENS | Zone urbaine | Zone rurale |
|---------------------|--------------|-------------|
| PARTICULIERS | | |
| court terme | 57,51 | 30,66 |
| moyen terme | 47,92 | - |
| long terme | 33,91 | 19,31 |
| PME | | |
| court terme | 73,05 | 78,83% |
| moyen terme | 44,51 | 11,13% |
| long terme | 35,31 | 12,83% |

Il en ressort que la répartition des TEG moyens des particuliers est comme suit :

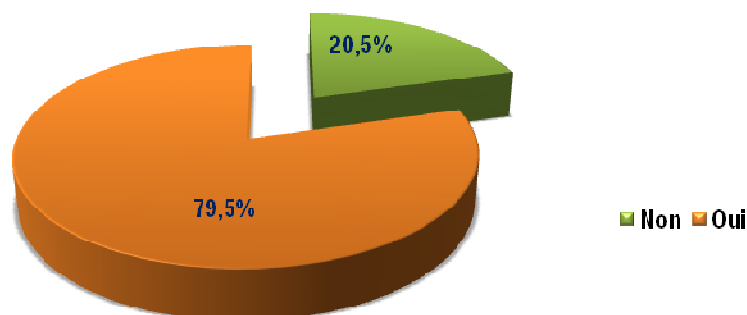
- à court terme, ils s'élèvent à 57,51 % en zone urbaine et 30,66 % en zone rurale ;
- à moyen terme, ils se chiffrent à 47,92 % en zone urbaine ;
- à long terme, ils s'élèvent à 33,91 % en zone urbaine et 19,31 % en zone rurale.

S'agissant des PME :

- le TEG moyen à court terme s'élève à 73,05 % en zone urbaine et 78,83 % en zone rurale ;
- à moyen terme, il se chiffre à 44,51 % en zone urbaine et 11,13 % en zone rurale ;
- à long terme, le TEG moyen s'élève à 35,31 % en zone urbaine et 12,83 % en zone rurale.

Comme l'illustre le graphique suivant, 79,5 % des dirigeants d'EMF sont informés de l'existence du TEG et du Taux d'Usure.

Graphique 3 : Connaissance du TEG et du Taux d'Usure par les dirigeants des EMF



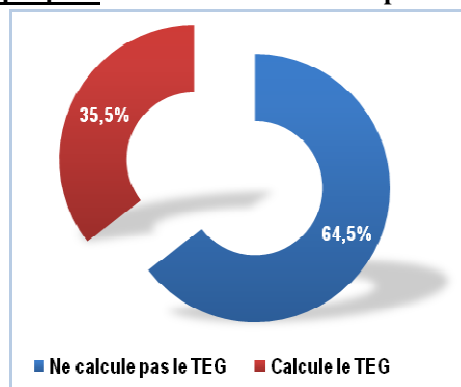
Les canaux par lesquels lesdits dirigeants sont informés de l'existence du TEG et du Taux d'Usure sont les communiqués de presse périodiques du CNC (32,3 %), la réglementation CEMAC (19,4 %), les rencontres avec les partenaires (16,1 %), la formation ou la culture personnelle (12,9 %), les missions ponctuelles du CNC sur le terrain (9,7 %), et par l'intermédiaire de l'ANEMCAM ou du MINFI (6,5 %).

Tableau 7 : Principales sources d'information sur le TEG et le Taux d'Usure

| Sources | Pourcentage |
|---|-------------|
| Communiqué de presse du CNC | 32,3 |
| Règlementation | 19,4 |
| Rencontre avec les partenaires | 16,1 |
| Culture personnelle de l'enquêté | 12,9 |
| Mission du CNC | 9,7 |
| ANEMCAM et/ou MINFI | 6,5 |
| Mission CNC, Rencontre avec les partenaires | 3,2 |
| Total | 100 |

Bien qu'ayant une certaine connaissance du TEG, la majorité des EMF ne procèdent pas à son calcul lors de la négociation et à la mise en place des crédits. Seulement 35,5 % des dirigeants interrogés déclarent que leurs établissements le font. Cette proportion varie considérablement d'une catégorie à l'autre (50 % pour la première catégorie, 25 % pour la deuxième et 100 % pour la troisième).

Graphique 4 : Etat de calcul du TEG par les EMF

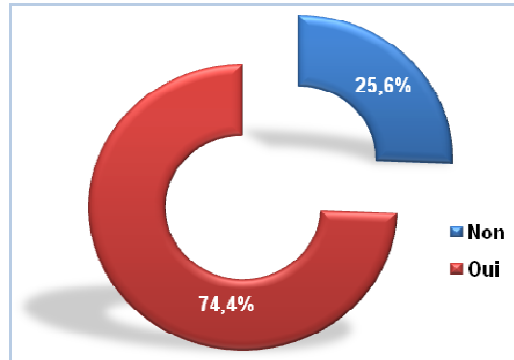


72,7 % des EMF qui disposent d'un module de calcul du TEG le communiquent à la clientèle avant la signature des conventions de prêt, conformément aux dispositions du Règlement n° 01/CEMAC/UMAC/CM portant diverses dispositions relatives au Taux Effectif Global et à la publication des conditions de banque, et du

Règlement n° 02/CEMAC/UMAC/CM portant définition et répression de l'usure dans les Etats de la CEMAC.

74,4 % des dirigeants d'EMF déclarent être informés de l'existence desdits Règlements, soit 59 % en première catégorie, 86 % en deuxième catégorie, et 100 % en troisième catégorie. Cependant, 71,8 % déclarent ignorer que les dispositions des deux Règlements CEMAC susvisés sont applicables au secteur de la microfinance.

Graphique 5 : Etat de connaissance de l'existence des règlements CEMAC sur le TEG et le Taux d'Usure



4. COUT DES SERVICES A LA CLIENTELE

Les EMF n'étant pas concernés par l'Arrêté du Ministre des Finances sur le Service Bancaire Minimum Garanti (SBMG), la plupart d'entre eux perçoivent des commissions sur les prestations visées par ledit Arrêté, notamment la tenue de compte.

De même, ils n'appliquent pas la plupart des commissions fixées par les textes sur les conditions de banque, ceux-ci ne les visant pas explicitement. Par exemple, la plupart des EMF, en particulier ceux de la 2ème catégorie, appliquent des commissions forfaitaires comprises entre 500 F CFA et 7.500 F CFA sur les virements sur place bancaire, alors que la réglementation bancaire les fixe à 0,2 %, avec un minimum de perception de 300 F CFA. De même, certains EMF appliquent des commissions sur le plus fort découvert supérieures au taux réglementaire de 0,02 %.

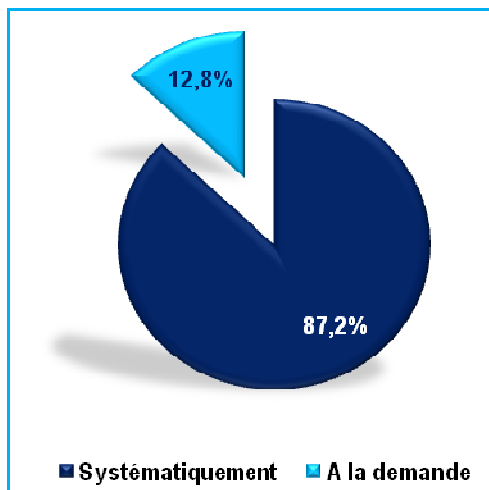
5. INFORMATION DE LA CLIENTELE

Tous les établissements échantillonnés affichent les conditions tarifaires aux guichets conformément aux dispositions réglementaires en vigueur. Après vérification, il est constaté que les tarifs affichés correspondent généralement aux agios prélevés périodiquement dans les comptes des clients.

Toutefois, il est relevé que les modalités d'affichage de ces informations (police des caractères, disposition des affiches en agences, terminologie, etc.), ne les rendent souvent pas compréhensibles, exploitables ou accessibles pour tous les usagers.

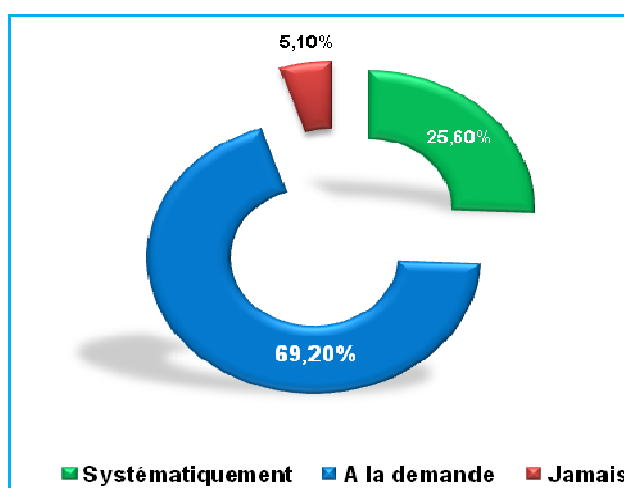
Ainsi, s'agissant notamment des méthodes de calcul des intérêts et des divers frais prélevés lors de la mise en place des crédits, 87,2 % des EMF les expliquent de manière systématique aux clients, tandis que 12,8 % ne le font qu'à la demande de ceux-ci. Cette situation est plus marquée en première catégorie (94,1 % des cas).

Graphique 6 : Explication des méthodes de calcul des taux et frais divers aux clients



Pour ce qui est de la délivrance de relevés de compte mensuels à la clientèle, 69,2 % d'EMF le font à la demande et 25,6 % de manière systématique. 5,1 % d'EMF ne les délivrent pas aux clients.

Graphique 7 : Délivrance de relevés de compte mensuels à la clientèle



S'agissant de l'information des clients analphabètes, illettrés, ou ne s'exprimant qu'en langues locales, 94,9% des EMF échantillonnés ont pris des mesures spécifiques. Celles-ci sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau 8 : Mesures spécifiques pour l'information des clients analphabètes

| Dispositions spécifiques | Pourcentage |
|--|-------------|
| Interprète ou personnel parlant la langue locale | 65,8% |
| Interprète/personnel parlant la langue locale et usage d'empreintes digitales | 26,3% |
| Sollicitation de l'accompagnement d'un proche du client | 2,6% |
| Interprète/personnel parlant la langue locale, usage d'empreintes digitales, et accompagnement par une personne proche du client | 5,3% |

Les déclarations des clients corroborent celles des dirigeants d'EMF. En effet, 80 % des clients interrogés par le CNC déclarent qu'ils reçoivent des explications satisfaisantes de la part des employés lorsqu'ils demandent des informations sur les produits et services. Par ailleurs, 86,80 % d'entre eux estiment que les taux d'intérêt et commissions affichés correspondent effectivement à ce qu'ils payent. Toutefois, de

nombreux clients qui souhaitent cesser leurs relations avec les EMF ou domicilier leurs comptes auprès d'autres institutions financières, rencontrent dans la majeure partie des cas des difficultés pour se faire établir des attestations de non redevance, ce qui représente un frein à leur mobilité et ne leur permet pas de tirer parti de la concurrence afin de bénéficier des meilleurs tarifs existants sur le marché.

6. TARIFICATION ET RENTABILITE

a) Coût des ressources

Pour la période allant de 2013 à 2015, le coût moyen des ressources (CMR) des EMF s'élève à 3,85 % en première catégorie, 3,64 % en 2ème catégorie et 2,46 % en 3ème catégorie.

L'évolution du CMR au cours de cette période est présentée dans le tableau suivant :

Tableau 9: Coût Moyen des Ressources des EMF au cours de la période 2013-2015 (en %)

| CMR | 2013 | 2014 | 2015 | Variation 2013-2015 | Moyenne 2013-2015 |
|----------------------------|------|------|------|---------------------|-------------------|
| 1 ^{ère} catégorie | 4,78 | 3,58 | 3,18 | -33,47 | 3,85 |
| 2 ^{ème} catégorie | 2,92 | 2,94 | 2,54 | -13,01 | 3,64 |
| 3 ^{ème} catégorie | 3,18 | 2,51 | 1,68 | -47,17 | 2,46 |

Source : EMF, Calculs CNC

Comme l'illustre le tableau ci-dessus:

- la 1^{ère} catégorie dispose du CMR le plus élevé, suivie de la deuxième catégorie. La 3^{ème} catégorie enregistre la meilleure performance en termes de coût de mobilisation des ressources. Le CMR des EMF de 1^{ère} catégorie est passé de 4,78 % à 3,18 % entre 2013 et 2015, soit une baisse de 33,47 points. En 1ère catégorie, la baisse du CMR résulte de la diminution des emprunts auprès des organes faitiers (-95 %), de la hausse des subventions d'investissement (+188,96 %) et des dépôts à vue des sociétaires (+33 %).
- Au cours de la même période, celui des EMF de 2^{ème} catégorie a baissé de 13,01 points, passant de 2,92 % à 2,54 %. Dans cette catégorie, la baisse du CMR s'explique par l'augmentation des dépôts à vue collectés (+43,94 %) et la diminution des emprunts auprès des établissements de crédit (-73,13 %).
- En 3ème catégorie, le CMR est passé de 3,18 % à 1,68 %, soit une baisse de 47,17 %. Dans cette catégorie, elle résulte de la baisse des intérêts sur dépôts à terme des clients (-100 %) et des intérêts sur les emprunts (- 95,28 %).

b) Taux de base

Le taux de base est en principe déterminé chaque année par chaque intermédiaire financier, en fonction de ses objectifs de politique générale, du coût de collecte des ressources (auprès des clients, des investisseurs et de la Banque Centrale),

et des frais divers engagés pour la collecte de ces ressources et la distribution du crédit.
Il s'agit du taux en deçà duquel l'intermédiaire vendrait les crédits à perte.

Pour la période allant de 2013 à 2015, le Taux de base Moyen (TBM) des EMF s'élève à 21,55 % en première catégorie, 27,17 % en deuxième catégorie et 43,69 % en troisième catégorie.

L'évolution moyenne des taux de base dans le secteur de la microfinance au cours cette période est présentée dans le tableau suivant :

Tableau 10: Evolution du Taux de Base Moyen (TBM) des EMF au cours de la période 2013-2015 (en %)

| TB Moyen | 2013 | 2014 | 2015 | Variation | Moyenne |
|----------------------------|-------|--------|-------|-----------|---------|
| 1 ^{ère} catégorie | 22,70 | 22,08 | 19,86 | -12,51 | 21,55 |
| 2 ^{ème} catégorie | 28,76 | 28,89% | 19,42 | -32,46 | 25,69 |
| 3 ^{ème} catégorie | 35,02 | 46,11 | 49,95 | 42,63 | 43,69 |

Source : EMF, Calculs CNC

Il en ressort que :

- la 3^{ème} catégorie dispose du TBM le plus élevé, suivie de la 2^{ème} catégorie. La 1^{ère} catégorie enregistre la meilleure performance;
- le TBM des EMF de 1^{ère} catégorie est passé de 22,70 % à 19,86 % entre 2013 et 2015, soit une baisse de 12,51 points. Au cours de la même période, celui des EMF de 2^{ème} catégorie a baissé de 32,46 points, passant de 28,76 % à 19,42 %. En troisième catégorie le TBM est passé de 35,02% à 49,95 %, soit une hausse de 42,63 %.
- En 1^{ère} catégorie, la baisse du TBM s'explique par une augmentation du volume du portefeuille de crédit (+14,01 %) et une légère baisse des charges d'exploitation (-0,23 %). En 2^{ème} catégorie, elle résulte de la baisse des dotations aux provisions sur créances clientèles (-33,6 %) et de la hausse du volume des crédits accordés à la clientèle (+21,28 %). En 3^{ème} catégorie, la hausse du TBM s'explique par la forte augmentation des dotations aux provisions (+418 %) et la contraction du portefeuille de crédit (-23,16 %).

c) Efficacité d'exploitation

L'évolution de la différence entre le TBM et le CMR des EMF entre 2013 et 2015 est retracée dans le tableau ci-après :

Tableau 11: Ecart entre le TBM et LE CMR au cours de la période allant de 2013 à 2015 (en %)

| Catégories | 2013 | 2014 | 2015 | Moyenne |
|----------------------------|-------|------|-------|--------------|
| 1 ^{ère} catégorie | 17,92 | 18,5 | 16,68 | 17,7 |
| 2 ^{ème} catégorie | 25,84 | 27,9 | 16,88 | 23,54 |
| 3 ^{ème} catégorie | 31,84 | 43,6 | 48,27 | 41,24 |

La différence ci-dessus représente la marge que les EMF devraient ajouter au CMR lors de facturation des crédits afin d'atteindre leur seuil de rentabilité (point mort) d'exploitation. Elle révèle que ces établissements sont obligés d'appliquer des

TEG élevés, pour couvrir les importants coûts opérationnels (réseau d'agences, personnel, impayés, formations, suivi et accompagnement des clients/membres, etc.) générés par leur important volume de micro services¹⁰. Le coût de mobilisation des ressources financières est un facteur secondaire pour l'explication de la cherté des concours des EMF, et celui-ci s'explique principalement par les autres charges d'exploitation et le coût du risque de crédit, matérialisé par les provisions sur créances clientèle à constituer.

En effet, les principales charges d'exploitation des EMF, par ordre décroissant, sont comme suit:

- en 1^{ère} catégorie, les charges générales d'exploitation (29,15 %), les charges d'exploitation financières (24,88 %), les charges du personnel (20,9 %), et les dotations aux provisions pour créances clientèle (19,24 %) ;
- en 2^{ème} catégorie, les charges de personnel (31 %), les autres charges générales d'exploitation¹¹ (27 %), les dotations aux provisions (17 %) ¹², et les charges d'exploitation financière (17 %) ;
- en 3^{ème} catégorie, les charges de personnel (42 %), les autres charges générales d'exploitation (33 %), les dotations aux provisions (19 %) et les charges d'exploitation financière (7 %).

Les dirigeants des EMF confirment que les coûts opérationnels représentent l'élément prédominant pris en compte en interne lors de la fixation des tarifs applicables à la clientèle. En effet, 15,4 % des EMF échantillonnés tiennent compte exclusivement des coûts opérationnels, tandis que 12,8 % tiennent compte de la soutenabilité des frais pour les clients, et 2,6 % du coût du risque. Les autres EMF combinent plusieurs éléments pour définir la structure des tarifs de leurs services, comme suit:

- coûts opérationnels, coût du risque, marges bénéficiaires et soutenabilité des frais pour les clients (12,8 %) ;
- coûts opérationnels et marges bénéficiaires (10,3 %) ;
- coûts opérationnels, coût du risque et marges bénéficiaires (10,3 %).

¹⁰A titre à comparaison, dans le secteur bancaire, les établissements de crédit engrangent de forts bénéfices en effectuant des opérations financières de taille et rentabilité largement plus importantes, pour un nombre réduit de clients.

¹¹Fournitures de bureau, locations, entretiens et réparations, publicité et relations publiques, frais de télécommunications, transports et déplacements, autres charges consommées).

¹²Dont 13 % de dotations de provisions pour créances clientèle.

Tableau 12 : Principaux éléments pris en compte pour la fixation des tarifs applicables à la clientèle par les EMF

| Eléments de fixation des tarifs | Effectifs | % du Total |
|---|-----------|------------|
| Coûts opérationnels | 6 | 15,4 |
| Coût du risque | 1 | 2,6 |
| Soutenabilité des frais pour le client | 5 | 12,8 |
| Coûts opérationnels, coût du risque, marges bénéficiaires, soutenabilité des frais pour les clients | 5 | 12,8 |
| Coûts opérationnels, coût du risque | 2 | 5,1 |
| Coûts opérationnels, marges bénéficiaires | 4 | 10,3 |
| Coût du risque, marges bénéficiaires | 1 | 2,6 |
| Marges bénéficiaires, soutenabilité des frais pour les clients | 2 | 5,1 |
| Coûts opérationnels, coût du risque, soutenabilité des frais pour les clients | 3 | 7,7 |
| Coût du risque, marges bénéficiaires, soutenabilité des frais pour les clients | 1 | 2,6 |
| Coûts opérationnels, marges bénéficiaires, soutenabilité des frais pour les clients | 2 | 5,1 |
| Coût du risque, soutenabilité des frais pour les clients | 2 | 5,1 |
| Coûts opérationnels, coût du risque, marges bénéficiaires | 4 | 10,3 |
| Coûts opérationnels, soutenabilité des frais pour les clients | 1 | 2,6 |
| Total | 39 | 100 |

Cependant, bien que les coûts opérationnels soient le principal élément pris en compte en interne par les EMF, les tarifs de la concurrence jouent également un rôle déterminant, en fonction des conditions de marché et des catégories d'EMF.

En fonction des conditions du marché, 2,6 % seulement des EMF échantillonnés déclarent se baser uniquement sur l'analyse des coûts internes pour fixer leurs tarifs, contre 12,8 % pour les tarifs de la concurrence¹³.

¹³Toutefois, de manière générale, 28,2% des EMF s'inspirent à la fois de la réglementation bancaire et des tarifs pratiqués par la concurrence pour fixer leurs propres tarifs, tandis que 20,5% se basent sur la réglementation bancaire, les tarifs pratiqués par la concurrence et l'analyse préalable des coûts internes. 15,4% d'entre eux se basent à la fois sur l'analyse des coûts internes et les tarifs de la concurrence.

Tableau 13 : Bases de la fixation des tarifs applicables à la clientèle

| Bases de fixation des tarifs à la clientèle | Pourcentage |
|---|-------------|
| Règlementation bancaire | 2,6 |
| Tarifs de la concurrence | 12,8 |
| Analyse des coûts internes | 2,6 |
| Règlementation bancaire, tarifs de la concurrence et analyse des coûts internes | 20,5 |
| Règlementation bancaire, tarifs de la concurrence | 28,2 |
| Règlementation bancaire, analyse des coûts internes | 15,4 |
| Tarifs de la concurrence, analyse des coûts internes | 15,4 |
| Analyse des coûts internes, avis des mutualistes/clients | 2,6 |
| Total | 100 |

Par catégorie, les coûts opérationnels sont le principal élément pris en compte en première catégorie. Par contre, en 2^{ème} et 3^{ème} catégorie, les tarifs de la concurrence sont le facteur déterminant, comme l'illustre le tableau ci-après :

Tableau 14 : Bases de la fixation des tarifs applicables à la clientèle par catégorie d'EMF

| | Catégorie | | | Total |
|---|--------------------|--------------------|---------------------|-------------|
| | Première catégorie | Deuxième catégorie | Troisième catégorie | |
| Règlementation bancaire | 5,9 | 0,0 | 0,0 | 2,6 |
| Tarifs de la concurrence | 5,9 | 14,3 | 100 | 12,8 |
| Analyse des coûts internes | 5,9 | 0,0 | 0,0 | 2,6 |
| Règlementation bancaire, tarifs de la concurrence et analyse des coûts internes | 23,5 | 19,0 | 0,0 | 20,5 |
| Règlementation bancaire, tarifs de la concurrence | 17,6 | 38,1 | 0,0 | 28,2 |
| Règlementation bancaire, analyse des coûts internes | 23,5 | 9,5 | 0,0 | 15,4 |
| Tarifs de la concurrence, analyse des coûts internes | 11,8 | 19,0 | 0,0 | 15,4 |
| Analyse des coûts internes et avis des mutualistes | 5,9 | 0,0 | 0,0 | 2,6 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |

Le tableau ci-dessus révèle en outre qu'en l'absence d'une réglementation spécifique sur les conditions tarifaires en microfinance, les EMF s'inspirent également de la réglementation bancaire pour fixer leurs tarifs.

7. OPINIONS DES EMF SUR L'OPPORTUNITE DE LA MISE EN PLACE D'UNE REGLEMENTATION SPECIFIQUE SUR LEURS CONDITIONS TARIFAIRES

La structure des produits d'exploitation des EMF au cours de la période allant de 2013 à 2015 est présentée dans le tableau suivant:

Tableau 15 : structure des produits d'exploitation des EMF pour la période 2013 à 2015 (en %)

| PRODUITS | 1ère catégorie | 2ème catégorie | 3ème catégorie |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Produits d'exploitation financière | 81,69 | 97,31 | 88,63 |
| Produits sur opérations de trésorerie et inter bancaire | 0,67 | 3,01 | 5,96 |
| Intérêts sur les crédits à L.T. clientèle | 2,79 | 0,9 | 0,00 |
| Intérêts sur les crédits à M.T. clientèle | 0,99 | 2,47 | 0,00 |
| Intérêts sur les crédits à C.T. clientèle | 3,43 | 32,02 | 82,67 |
| Intérêts sur les comptes débiteurs clientèle | 2,41 | 13,65 | 0,00 |
| Intérêts sur les prêts | 63,73 | 0,59 | 0,00 |
| Commissions et frais perçus sur opérations de transfert de fonds | 1,47 | 23,08 | 0,00 |
| Autres commissions et produits bancaires | 6,20 | 21,56 | 0,00 |
| Produits sur les opérations accessoires | 2,27 | 1,45 | 0,00 |
| Autres produits et subventions | 16,03 | 1,25 | 11,37 |
| Produits divers | 9,82 | 1,04 | 11,37 |
| Subvention d'exploitation | 6,03 | 0,21 | 0,00 |

Comme l'illustre le tableau ci-dessus, dans toutes les catégories, la structure des produits d'exploitation des EMF est dominée par les produits d'exploitation financière suivie des autres produits et subventions. Les produits des opérations accessoires arrivent en troisième position. Cependant, la structure desdits produits d'exploitation financière est très différente d'une catégorie à l'autre.

En 1^{ère} catégorie, les intérêts sur le portefeuille de crédit représentent 70,94 % des revenus d'exploitation, suivis des produits divers et subventions d'exploitation (16,03 %) et des commissions sur transferts de fonds et autres services bancaires (7,67 %).

En 2^{ème} catégorie, les intérêts sur le portefeuille de crédit représentent 49,63 % de l'ensemble des produits d'exploitation, suivis des commissions sur transferts de fonds et autres services bancaires (44,64 %), les produits sur opérations de trésorerie (3,01 %), les produits sur les opérations accessoires (1,45 %) et les autres produits et subventions (1,25 %).

En 3^{ème} catégorie, les intérêts sur les comptes débiteurs de la clientèle représentent à eux seuls 82,67 % des produits d'exploitation des EMF, suivis des produits divers (11,37 %) et des produits sur opérations de trésorerie (5,96 %).

A cet effet, il est constaté qu'en deuxième catégorie, les divers services offerts à la clientèle rapportent presque autant aux EMF que les revenus tirés des activités d'intermédiation classiques (dépôts et crédits). Cette situation pourrait s'expliquer par deux principaux facteurs :

- les EMF de deuxième catégorie sont autorisés à offrir des services au grand public, comparativement à ceux de la première catégorie dont les activités se

limitent aux membres, et à ceux de la troisième catégorie qui ne peuvent collecter l'épargne du public ;

- les EMF de deuxième catégorie ont la possibilité d'offrir au grand public quasiment toute la gamme des services offerts par les établissements de crédit (transferts d'argent, paiement de salaires, change, etc.), mais leurs conditions tarifaires ne sont pas réglementées, contrairement aux banques et établissements financiers.

Ainsi, de nombreux dirigeants d'EMF interrogés, surtout ceux de la 2ème catégorie, estiment que la mise en place d'un cadre réglementaire spécifique pour la tarification de leurs services devrait se limiter aux produits d'intermédiation classiques, à savoir l'épargne et le crédit.

En effet, en ce qui concerne l'éventualité de la *mise en place d'un cadre réglementaire pour les tarifs des EMF*, en moyenne 89,7% des dirigeants pensent qu'il est indiqué de le mettre en place en l'état actuel du secteur de la microfinance. Pour 45,7% d'entre eux, ce cadre réglementaire pourrait assurer le bon fonctionnement du secteur et contribuer à son assainissement. 34,3% de ces dirigeants estiment que ledit cadre pourrait favoriser l'harmonisation des méthodes, tandis que 11,4% pensent qu'il pourrait limiter la concurrence déloyale. 8,6% affirment par ailleurs qu'un cadre réglementaire serait un facteur important pour la réduction du surendettement de la clientèle des EMF.

La plupart des dirigeants favorables à la mise en place d'un cadre réglementaire pour les tarifs des EMF pensent qu'il est indispensable de tenir compte des spécificités du secteur de la microfinance.

Tableau 16: Avis des dirigeants des EMF sur la mise en place d'un cadre réglementaire des tarifs

| | Pourcentage |
|---|-------------|
| Non favorable à un cadre réglementaire des tarifs | 10,3 |
| Favorable à un cadre réglementaire des tarifs | 89,7 |
| Total | 100 |

10,3 % des dirigeants interrogés ne sont pas favorables à la mise en place d'un cadre réglementaire. Ces derniers jugent en effet qu'un tel cadre n'est pas pertinent dans un environnement où les EMF ne bénéficient pas d'un refinancement. Selon eux, les régulateurs devraient laisser la concurrence équilibrer les prix dans leur secteur d'activité.

Tableau 17 : Arguments des dirigeants des EMF pour ou contre la mise en place d'un cadre réglementaire des tarifs

| Arguments | Opinions | | |
|---|---------------|-----------|-------|
| | Non favorable | Favorable | Total |
| Pour le bon fonctionnement et l'assainissement du secteur | 0 | 16 | |
| Pour limiter la concurrence déloyale | 0 | 4 | |
| Harmonisation des méthodes | 0 | 12 | |
| Eviter le surendettement du client | 0 | 3 | |
| Les EMF ne bénéficient pas du refinancement | 2 | 0 | |
| Laisser la concurrence jouer pleinement | 2 | 0 | |
| Total | 4 | 35 | |

Pour les dirigeants d'EMF favorables à la mise en place d'un cadre réglementaire, les tarifs qui devraient absolument être réglementés sont les suivants :

- taux d'intérêt créditeur et débiteur (30,3 %) ;
- taux d'intérêt débiteur uniquement (24,2 %) ;
- taux d'intérêt débiteur, commissions et frais divers (9,1 %) ;
- taux d'intérêt débiteur et commissions sur encaissement chèque (6,1 %) ;
- commissions sur produits classiques, à savoir les crédits, dépôts, commissions, etc. (6,1 %) ;
- taux d'intérêt créditeur, commissions et frais divers (3,0 %).

Tableau 18 : Opinions des dirigeants sur les services devant être absolument réglementés

| Services devant être règlementés | Pourcentage des opinions |
|---|--------------------------|
| Taux d'intérêt sur crédit | 24,2 |
| Produits classiques | 6,1 |
| Taux d'intérêt créditeur et débiteur | 30,3 |
| Taux d'intérêt débiteur, commissions sur crédit et frais divers | 9,1 |
| Taux d'intérêt débiteur, encaissement chèque | 6,1 |
| Taux d'intérêt créditeur, commission et frais divers | 3,0 |
| Tous les services doivent être règlementés | 21,2 |
| Total | 100 |

Les opinions des dirigeants sur les services dont la tarification devrait rester libre sont présentées dans le tableau ci-après. Il en ressort que 23,1 % des dirigeants estiment que la tarification des produits classiques de guichet devrait être libre. De même, 23,1 % pensent que les taux de rémunération de l'épargne devraient être librement fixés par les EMF:

Tableau 19 : Opinions des dirigeants sur les services devant être libres

| | Pourcentage des opinions |
|---|--------------------------|
| Produits classiques de guichet | 23,1 |
| Taux d'intérêt sur crédit | 7,7 |
| Commissions sur service | 7,7 |
| Cautions | 3,8 |
| Transferts d'argent et change | 7,7 |
| Produits innovants (banque-assurance, mobile money, etc.) | 3,8 |
| Engagement par signature | 3,8 |
| Epargne | 23,1 |
| Crédit et engagement par signature | 3,8 |
| Attestations et relevés | 3,8 |
| Délivrance de chéquier | 3,8 |
| Fonctionnement du compte et transfert | 3,8 |
| Services agro-pastoraux | 3,8 |
| Total | 100 |

CONCLUSION

Au terme de l'enquête sur la tarification des EMF au Cameroun, les principaux constats qui ressortent sont les suivants :

1. De manière générale, l'offre des EMF est constituée de produits et services d'intermédiation classiques, mais l'on enregistre de plus en plus d'innovations dans ce secteur, avec l'introduction de la monétique et de services tels que l'affacturage.
2. Les dépôts à vue des clients sont rémunérés dans le secteur de la microfinance. Le taux de rémunération de l'épargne de leurs clients est plus important en zone urbaine qu'en zone rurale. Par ailleurs, il est supérieur au Taux Créditeur Minimum en vigueur dans la zone BEAC.
3. La majorité des dirigeants d'EMF sont informés de l'existence d'une réglementation sur le Taux Effectif Global et le Taux d'Usure en zone CEMAC, principalement à travers la publication périodique de ces derniers dans les communiqués de presse, mais ils ne savent pas que cette réglementation est applicable au secteur de la microfinance.

Les TEG des particuliers à court et long terme sont plus élevés en 1^{ère} catégorie qu'en 2^{ème} catégorie, mais ils sont inférieurs pour le moyen terme. Pour les PME par contre, ils sont plus élevés à court terme en première catégorie, mais

largement inférieurs à ceux de la deuxième catégorie en ce qui concerne le moyen et le long terme.

Sur le plan géographique, les TEG moyens des particuliers et PME sont dans l'ensemble largement plus élevés en zone urbaine qu'en zone rurale, à l'exception des TEG à court terme des PME.

4. La réglementation existante sur les conditions de banque ne ciblant pas explicitement les EMF, elle n'est pas respectée par ces derniers. En général Ceux-ci appliquent des commissions plus élevées que celles prévues par les textes du secteur bancaire, et prélèvent des frais sur la plupart des services visés par l'Arrêté du ministre des Finances sur le Service Bancaire Minimum Garanti, notamment en ce qui concerne la tenue des comptes.
5. L'ensemble des EMF respectent les dispositions réglementaires relatives à l'affichage des conditions tarifaires au guichet, et celles-ci correspondent aux frais appliqués aux clients. Toutefois, les modalités d'affichage de ces informations (police des caractères, disposition des affiches en agences, terminologie, etc.), ne les rendent souvent pas compréhensibles, exploitables ou accessibles pour tous les usagers.

La majorité des EMF transmettent des relevés de compte mensuels aux clients à la demande, et recrutent des employés parlant les langues locales pour l'information des clients analphabètes ou illettrés. Cependant, les clients rencontrent dans de nombreux cas des difficultés pour se faire établir des attestations de non redevance lorsqu'ils souhaitent cesser leurs relations avec ceux-ci, ce qui représente un frein à leur mobilité et ne leur permet pas de tirer parti de la concurrence pour bénéficier des meilleurs tarifs disponibles sur le marché.

6. La 1^{ère} catégorie dispose du Coût Moyen des ressources financières le plus élevé, suivi de la 2^{ème} catégorie. La 3^{ème} catégorie affiche la meilleure performance en la matière.

Ce coût est un facteur secondaire pour l'explication de la cherté des crédits des EMF. Celui-ci s'explique principalement par les coûts opérationnels importants supportés (réseau d'agences, personnel, impayés, formations, suivi et accompagnement des clients/membres, etc.) pour distribuer des micro services à des milliers de clients.

En 1^{ère} catégorie, les coûts opérationnels sont le principal critère pris en compte pour la fixation des tarifs, tandis qu'en 2^{ème} et 3^{ème} catégorie, il s'agit des tarifs de la concurrence. En l'absence d'une réglementation spécifique sur les conditions tarifaires des EMF, ceux-ci s'inspirent également de la réglementation bancaire pour fixer leurs tarifs.

7. Les produits d'exploitation financière (intérêts et commissions) sont les principaux revenus d'exploitation des EMF. Cependant, les commissions sur les services offerts à la clientèle sont une source de revenu marginal des EMF de

1^{ère} et 3^{ème} catégorie, tandis qu'en 2^{ème} catégorie ils fournissent des revenus presque équivalents à ceux tirés du portefeuille de crédit.

Cette situation s'explique par le fait que contrairement aux deux autres catégories, les EMF de la 2^{ème} catégorie ont la possibilité d'effectuer quasiment toutes les opérations de banque et d'offrir leurs services à la même clientèle que les établissements de crédit, sans pour autant être soumis à une réglementation sur les conditions de banque comme ces dernières. Ce vide réglementaire crée ainsi une concurrence déloyale en leur faveur, au détriment des EMF des autres catégories et des établissements de crédit, ainsi que de leurs clients qui paient de ce fait plus de frais que les autres intermédiaires financiers susvisés.

89,7 % des dirigeants d'EMF estiment qu'il est indiqué de mettre en place un cadre réglementaire spécifique en l'état actuel du secteur de la microfinance. Pour 45,7 % d'entre eux, ce cadre réglementaire pourrait assurer le bon fonctionnement du secteur et contribuer à son assainissement. 34,3 % de ces dirigeants estiment que ledit cadre pourrait favoriser l'harmonisation des méthodes, tandis que 11,4 % pensent qu'il pourrait limiter la concurrence déloyale. 8,6 % affirment par ailleurs qu'un cadre réglementaire serait un facteur important pour la réduction du surendettement de la clientèle des EMF. Toutefois, de nombreux dirigeants d'EMF, en particulier ceux de la 2^{ème} catégorie, estiment que la mise en place d'un cadre réglementaire spécifique pour la tarification de leurs services devrait se limiter aux produits d'intermédiation classiques, à savoir l'épargne et le crédit.

Par ailleurs, 10,3 % des dirigeants interrogés ne sont pas favorables à la mise en place d'un cadre réglementaire. Ces derniers jugent en effet qu'un tel cadre n'est pas pertinent dans un environnement où les EMF ne bénéficient pas d'un refinancement. Selon eux, les régulateurs devraient laisser la concurrence équilibrer les prix dans leur secteur d'activité.

RECOMMANDATIONS

Afin de contribuer à la réduction du coût du crédit et de la cherté des produits et services des EMF, et de mettre en place un cadre réglementaire équitable et garantissant une meilleure protection des consommateurs, il est recommandé :

1. *de soumettre les EMF de 2^{ème} catégorie à la réglementation en vigueur sur les conditions de banque et sur le Service Bancaire Minimum Garanti ;*
2. *de procéder au déploiement de l'applicatif sur le TEG et le Taux d'Usure développé par le CNC, et dans ce cadre, à la sensibilisation des EMF au sujet de la réglementation sous régionale y relative ;*
3. *d'élaborer au sein du CNC et soumettre à la signature du Ministre des Finances :*
 - *un projet de texte fixant les normes en matière d'affichage des tarifs dans les secteurs bancaire et de la microfinance au Cameroun (police des caractères, disposition des affiches en agences, terminologie, etc.) ;*
 - *un projet de texte fixant les conditions de délivrance des attestations de non redevance aux clients des EMF et des établissements de crédit,*

notamment les frais ou commissions y relatifs, afin d'accroître la mobilité financière des clients et renforcer la concurrence.

4. *de renforcer l'infrastructure technique du secteur de la microfinance au Cameroun en procédant :*
 - *à l'exploitation de la centrale des risques des EMF développée par le CNC ;*
 - *au renforcement de l'efficacité de la centrale des risques par le développement d'un modèle de scoring permettant de définir les probabilités de défaut des clients et de réduire le coût des risques des EMF (provisions pour créances douteuses), à l'instar du système de cotation du FIBANE ;*
 - *à la conception et à la mise en place d'un mécanisme national de refinancement de la microfinance, à l'instar du fonds national de la Microfinance (FNM) du Bénin ;*
 - *à la modernisation des systèmes de paiement des EMF.*
5. *à la mise en place d'un cadre réglementaire spécifique sur les conditions tarifaires des produits innovants des établissements de microfinance et de crédit (monétique, affacturage, crédit-bail, etc.) ;*
6. *à l'institution d'une enquête annuelle du CNC sur la tarification des services des établissements assujettis, qui combinerait dans un souci d'efficacité l'enquête sur la tarification des services des EMF et la vérification des conditions de banque, afin de cerner les principales problématiques en matière de tarification et de protection des consommateurs dans le secteur financier du Cameroun, et d'y apporter de manière rapide et globale, les réponses réglementaires nécessaires.*