



ANKIBA

Le Bulletin d'information du Réseau des MECK



Directeur de publication : Assoumany Aboudou

Bulletin semestriel N°05 du 2ème semestre 2008

Éditorial



L'année 2008 marquera par la fin de l'appui financier de l'Agence Française de Développement (AFD) et du Fonds International du Développement Agricole (FIDA) auprès de l'Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit ya Komor (Meck).

Depuis 3 ans, l'AFD et le FIDA ont appuyé l'Union des Meck en matière de fonctionnement, d'équipement et de renforcement de capacité en permettant aux cadres de l'Union des Meck de bénéficier des formations adéquates à l'étranger et en dépêchant des experts internationaux pour appuyer sur place le personnel du Réseau. Il est à noter aussi que c'est grâce au FIDA que le Réseau des Meck a vu le jour en 1997 en collaboration avec le gouvernement comorien accompagné par la suite par l'AFD.

Ces financements ont permis à l'Union des Meck de réaliser un travail colossal en répondant à ses missions qui sont entre autres, contrôler les Meck de base, 12 dont 11 sont opérationnelles, assurer l'encadrement de leurs salariés et élus, informatiser le Réseau, le professionnaliser, diffuser les informations et gérer les excédents de trésorerie pour fournir et/ou augmenter les produits financiers.

Le résultat de ces travaux ont permis au Réseau de démontrer son impact dans la lutte contre la pauvreté et sa contribution pour atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement. Aujourd'hui, le Réseau des Meck représente la deuxième institution financière du pays qui agit en complémentarité avec la Banque Centrale des Comores, la Banque pour l'Industrie et le Commerce, le Réseau de Sanduk, la Banque de Développement des Comores et Exim Bank qui vient d'ouvrir ses portes au début de cette année.

Ces 3 années d'appui financier ont été marquées par de très bonnes performances du Réseau. 41 0000 membres pour un ensemble de 12 Mutuelles de base, 10 milliards d'épargne et environ 12 milliards de crédits. Un signal fort visant l'amélioration de travail pour la pérennisation et le renforcement de la crédibilité du Réseau.

Il est évident que des appuis sont encore nécessaires pour des investissements tels que le renforcement des capacités, la construction d'un bureau de l'Union des Meck à Anjouan, etc. Mais au niveau global du secteur de la microfinance, des appuis sont à trouver pour l'élaboration de la stratégie nationale, la mise en place d'une structure de coordination au niveau du Ministère et l'obtention de subvention pour atteindre les plus pauvres.

(Lire suite page 2)

Assoumany Aboudou

La gouvernance : un outil de gestion

La micro finance est reconnue dans le monde comme étant un outil de développement en offrant comme services - épargne, crédits, etc. - aux populations exclues des systèmes financiers classiques. Ce système de micro finance est fortement développé dans les pays pauvres notamment les Comores avec la mise en place du Réseau des Sanduk et celui des Mutuelles d'Épargne et de Crédit (Meck). Toutefois, un défi est à relever, "sa pérennisation" aussi financière que stratégique. Pour y arriver, il est nécessaire que la gestion soit bien organisée, efficace et acceptée par tous les acteurs, à savoir, les élus, les salariés, les membres du Réseau, les bailleurs et autres partenaires. C'est pourquoi, on parle du nouveau paradigme : "la gouvernance" : un pouvoir de gestion pour permettre aux acteurs de la micro finance de construire des bases solides en vue de démontrer les succès de celle-ci et construire son avenir.

Le concept de "gouvernance" est devenu donc inéluctable pour le développement économique et social du pays, permettant une gestion efficace des organisations et des activités. C'est la raison pour laquelle, une délégation de ICAR (Internationale de Crédit Agricole et Rural) a effectué une mission de travail dans le Réseau des Meck du samedi 05 au vendredi 14 mars 2008.

L'objet de cette mission de dix jours était d'appuyer les salariés

et les dirigeants du Réseau à mieux s'organiser en vue d'assurer le bon fonctionnement du Réseau en matière de gouvernance. Cette mission composée de M. Jean-Hervé Fraslin, responsable délégué de ICAR, de Mme Anja Lara Andrianaivosoa, chargée de mission de ICAR et de Mlle Céline Bahin est la deuxième effectuée par ICAR au niveau du Réseau des Meck. Elle consistait donc à renforcer les capacités des dirigeants et salariés du Réseau dans les domaines de la gouvernance et de la gestion des crédits. La première mission de cette organisation, en novembre 2007, consistait à faire un diagnostic du Réseau dans le but de définir les forces et les faiblesses de celui-ci et par la suite proposer des solutions.

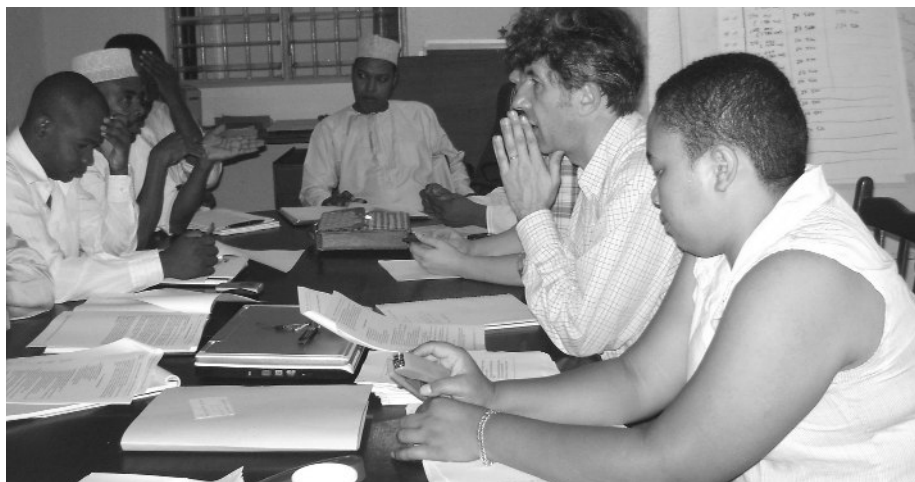
C'est dans ce cadre que le responsable de ICAR, délégué du Crédit Agricole du Nord Est de France, M. Fraslin, a proposé deux types de formations - la gouvernance et la gestion des crédits - Ces deux formations ont eu lieu parallèlement, l'une - la gouvernance - assurée par M. Fraslin et l'autre - la gestion de crédit - par Mlle Céline Bahin. La première avait regroupé les dirigeants du Réseau, notamment les élus, le Directeur Général de l'Union des Meck et le Directeur Exécutif de la Meck Moroni, ainsi que les gérants de l'ensemble des Meck réparties dans le territoire et une partie du personnel de l'Union des Meck. Quant à la deuxième, elle avait regroupé l'autre partie du personnel de l'Union des Meck, les Agents de crédit des deux principales Meck, la Moroni et la

Meck Mbéni. Cette formation devra être restituée aux autres salariés chargés de la gestion des crédits au niveau de l'ensemble du Réseau. Les deux formations ont débuté le 10 mars et ce pour 4 jours d'encadrement.

Pour la gouvernance, l'accent a été mis sur l'administration et le contrôle. Le plan de la formation comportait deux préambules et six préliminaires dont une formation participative pour préparer l'évolution de la gouvernance. L'objectif étant d'initier un processus participatif de réflexion en vue d'une évolution de la gouvernance du Réseau des Meck. Un exercice pédagogique qui a permis à chacun de poser des questions, d'exprimer son accord et son désaccord, de donner son avis pour déboucher sur des propositions de décisions à soumettre aux instances habilitées du Réseau pour son évolution.

La formation a permis de définir ce qu'est la gouvernance, la stratégie globale, les acteurs de la gouvernance, ses mécanismes, la distinction des niveaux de décisions sur les choix stratégiques et de gestion. Au cours de ces quatre jours de formation, il a été remarquable de pouvoir distinguer les difficultés du Réseau et les moyens de les résoudre en vue d'assurer son bon fonctionnement, et aussi assurer sa pérennisation d'une manière efficace. Il reste maintenant aux salariés et dirigeants du Réseau de mettre en application les connaissances acquises de cette formation.

Ramoulati Ben Ali



Qu'est ce que l'Union des Meck ? (Suite)

Pour ce numéro, nous allons vous parler de la gérance de l'Union des Meck. En effet, la gestion quotidienne de l'Union des MECK est confiée à un Directeur Général recruté par le Conseil d'Administration sur la base d'un contrat. Le Conseil d'Administration lui fixe ses pouvoirs par le règlement de l'Union des MECK.

Le Directeur Général exerce cette fonction à plein temps. Il est notamment chargé de préserver la cohésion du Réseau et le bon fonctionnement des institutions affiliées, de veiller au respect des dispositions législatives et réglementaires, des procédures internes de gestion, d'assurer la documentation demandée par la Banque Centrale, et d'exercer un contrôle administratif, technique et financier sur les membres.

Il met en place et dirige l'administration et les services techniques nécessaires à l'accomplissement de la mission de l'Union des Meck envers ses adhérents et dans le cadre du budget autorisé par le Conseil d'Administration. Il peut recourir à une assistance technique extérieure à ses services.

Les dirigeants de l'Union des Meck sont les membres du Conseil d'Administration, les membres des Comités de crédit et de contrôle et le Directeur Général. A l'exception du Directeur Général, ces personnes sont choisies au cours de l'Assemblée Générale de l'Union des Meck qui a lieu chaque année, et qui regroupe les délégués des différentes Meck parmi lesquels sont élus les dirigeants de l'Union des Meck.

(Suite de l'Editorial)

Après 11 ans d'existence, l'évolution du Réseau des Meck, a permis aujourd'hui aux organismes partenaires financiers de retirer leur appui et laisser le Réseau s'autofinancer. C'est une grande expérience qui mérite une bonne observation. C'est dans ce cadre que les dirigeants du Réseau des Meck réfléchissent en vue de trouver les voies et moyens pour pouvoir assurer efficacement sa pérennité. Et parmi les mesures prises, le prélèvement des frais de tenue de compte par membre, la mise en place d'un système de transfert de fonds des migrants, ainsi que des nouveaux produits novateurs notamment le crédit immobilier, la micro assurance aux membres et l'éclatement des crédits productifs qui aboutiront aux prêts pêche, petit élevage, agriculture, agro alimentaire et artisanat.

Que l'année 2008 puisse renforcer la prospérité financière du Réseau afin d'améliorer le niveau de vie de la population comorienne et lutter davantage contre la pauvreté. C'est dans ce cadre que les dirigeants de l'Union des Meck vous informent que désormais le Bulletin d'information ne pourra paraître que 2 fois seulement dans l'année. Ils saisissent donc l'opportunité pour vous souhaiter bonne lecture et vous présenter toutes leurs excuses.

Assainir le portefeuille de crédit des Meck : une raison d'être du Réseau

L'année 2007 était baptisée par l'Union des Meck comme étant l'"année du micro crédit et du recouvrement". Cette décision était prise dans l'objectif de s'allier au gouvernement de l'Union des Comores pour lutter contre la pauvreté dans le pays, et ainsi aider à améliorer son développement. L'Union des Meck s'est référée au Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté (DSRP) qui vise à relancer les secteurs privés en mettant l'accent sur les plus porteurs notamment l'agriculture, la pêche, l'élevage, etc. L'occasion de sensibiliser ses membres à la demande des prêts productifs.

Cette année, l'accent est mis beaucoup plus sur l'assainissement du portefeuille de crédit, un facteur qui freine quelque peu le bon fonctionnement de certaines Meck, d'où le blocage de l'épanouissement du Réseau.

En effet, beaucoup d'opportunités pourraient s'offrir au Réseau de Meck si ce portefeuille obéissait à des normes internationalement reconnues. C'est le cas de partenariat avec d'autres institutions financières étrangères qui pourraient faciliter la mise en place de nouveaux produits, surtout en faveur de nos compatriotes résidant à l'extérieur du pays.

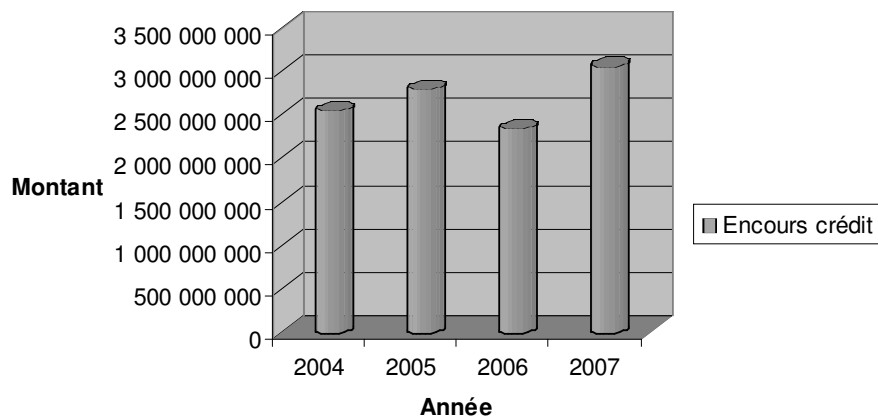
Ce travail d'assainissement a commencé à donner ses fruits car en moyenne au 31 décembre 2007, le taux du portefeuille à risque était de 18,38% alors qu'en 2005 il était à 50% et en 2006 à 41,15%. Il est à noter que la Meck Domoni à Anjouan est à 0%, la Meck Fomboni Mohéli à 7,65% et la Meck Moroni à 9,57%.

Les efforts déployés jusqu'ici par les personnels des différentes Meck et celui de l'Union des Meck poussent

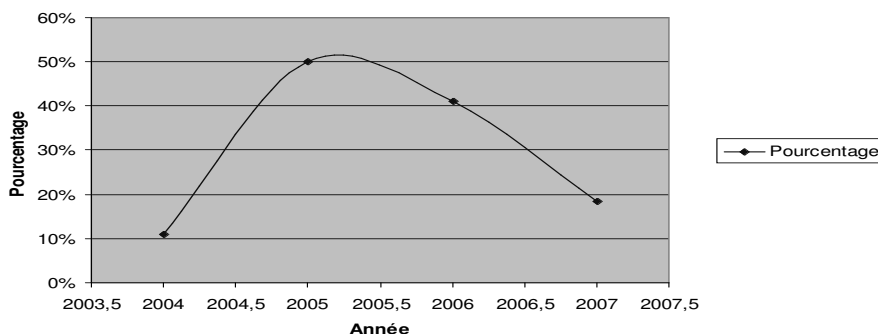
les gens à mieux comprendre qu'une fois qu'un membre contracte un prêt, il est de son devoir de le rembourser, surtout que le Réseau des Meck travaille dans un système mutualiste. Raison de plus pour se dire que c'est l'argent d'autrui, et qu'il faut qu'il soit remboursé en respectant les échéances. Malheureusement si les membres débiteurs font la sourde oreille, les dossiers passent en contentieux après plusieurs relances et les Meck procèdent à la vente aux enchères de leurs garanties, ce qui n'est pas du tout l'objectif de celles-ci, mais des fois les dirigeants se sentent obligés de le faire pour sauver les Meck d'une situation de faillite. Il serait donc temps que les membres prennent les choses en mains pour permettre le bon fonctionnement et le développement harmonieux du Réseau des Meck.

R. B. A.

Evolution de l'encours crédit du Réseau



Portefeuille à risque au niveau du Réseau



Sensibiliser : une nécessité pour la pérennité du Réseau



La population du village de Bandadaweni

L'Union des Mutuelles d'Epargne et de Crédit ya Komor a mis en place des activités de sensibilisation dans différents villages et agglomérations des îles Comores en vue de faire connaître davantage le Réseau des Meck et ses produits. Il est vrai que le Réseau existe depuis déjà 11 ans (la première Meck étant ouverte le 3 mai 1997 à Foumbouni) mais beaucoup de gens ignorent encore ce qu'est la Meck et ses objectifs.

Pour cette année 2008, les rencontres ont commencé à Foumbouni dans le Mbadjini les 10 et 11 mai pour continuer à Moili, du 15 au 22 mai et ensuite à Mbéni en juillet. Un travail qui ne fait que débiter même si l'année dernière plusieurs villages ont été touchés au niveau d'Anjouan et Mohéli, espérant de meilleurs résultats.

Les points forts de cette sensibilisation reposent sur l'adhésion de la population, l'épargne des membres, les octrois et les remboursements de crédits, les frais de tenue de compte et les changes.

Les personnes chargées de cette sensibilisation mettent l'accent sur la mission de la Meck par rapport à ses cibles, insistent sur les procédures d'adhésion et d'octroi de crédits en expliquant les différents produits de la Meck.

Ce fut une occasion pour la population de réagir quant au fonctionnement des Meck, car la plupart des gens se laissent guidés par les rumeurs au lieu de chercher à mieux comprendre la réalité des choses auprès des Meck. Pour eux, aussi bien à Anjouan, à Mohéli qu'à la Grande-Comore, ils n'attendaient que ces genres de contact pour être sensibilisés et réveillés, car selon certains, *"même si nous savons ce que c'est, les comoriens aiment se voir*

honorer et le fait que des contacts directs avec la population se font, nous nous sentons concernés".

Ces contacts ont permis de lever le doute pour les personnes ayant eu l'occasion de prendre part aux rencontres et de mieux comprendre le fonctionnement d'une Meck et ses avantages par rapport à la vie économique de la population. Pour cette année, des centaines de personnes ont été sensibilisées touchées à Moili et Ngazidja dans le Mbadjini et le Mboinkou, sans compter les émissions radiodiffusées pour la circonstance et rediffusées plusieurs fois dans les radios périphériques.

Espérant que la population comorienne comprendra mieux la mission du Réseau des Meck, les dirigeants et salariés ne font que leur métier pour les aider à sortir de la pauvreté et de la précarité en répondant à des engagements qui sont les Objectifs du Millénaire pour le Développement.

R.B.A

Ankiba :
Le Bulletin d'information du Réseau des Meck

Coordonnées :
Moroni Volovolvo B.P : 1234 Moroni
Tél : (269) 73 36 40

E-Mail :
umeck@unionmeck.org

Directeur de publication :
Assoumany Aboudou
Directeur Général de l'Union des Meck

Réalisation :
Ramoulati Ben Ali
Agent de Communication

Impression :
SCPMEC

La Meck Moroni sensibilise les promoteurs de Ngazidja

La Meck Moroni, en partenariat avec la Chambre de Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture de la Grande-Comore a tenu un atelier de sensibilisation, le jeudi 26 juin, avec les opérateurs économiques de l'île.

L'objet de l'atelier était de porter à la connaissance des opérateurs économiques de l'île, les critères d'évaluation du crédit par l'Agent de Crédit chargé du dossier et par le Comité de Crédit au moment où le membre demande à accéder à un prêt à la Meck en général et à la Meck Moroni en particulier.

Le Directeur Exécutif de la Meck Moroni, M. Chamsidine Tourqui, en introduisant la séance, a fait un bilan des activités de la microfinance, donc de la Meck, et a saisi l'occasion pour exposer aux participants les différents types de projets susceptibles d'être admis. Il a par ailleurs précisé que pour qu'un projet soit accepté, il faut qu'il tienne debout et qu'il soit rentable.

M. Chamsidine Tourqui a précisé qu'il ne suffit pas d'octroyer un crédit à un membre mais qu'il faut surtout que celui-ci soit capable de s'acquitter, sans difficulté de sa dette auprès de la Meck. Parmi les conditions d'octroi de crédit précise-t-il, il faut la stabilité des revenus du membre, son patrimoine, son passé avec les institutions financières de la place, bref, tout ce qui rassure de la capacité de remboursement du demandeur de crédit.

Il a également indiqué qu'il y a des membres qui disent que si leurs prêts ne sont pas accordés, il s'agit d'une mauvaise foi. Or, c'est tout simplement parce que les conditions requises ne sont pas réunies.

Il était donc important que cette situation soit comprise par les opérateurs économiques de l'île pour éviter des malentendus ici et là et permettre à ces derniers de mieux ficeler leurs projets avant de déposer leur dossier au service de crédit de la Meck.

Quant au responsable de ce service crédit, M. Saïd Hachim, il a mis l'accent sur les risques encourus si les crédits sont octroyés sans pour autant respecter les conditions.

Alors que certains manifestent leur satisfaction par rapport aux avantages de la Meck, d'autres, notamment les menuisiers, espèrent que la Meck se penchera beaucoup plus sur leur cas. Il est à rappeler qu'en effet, l'un des objectifs de la mise en place du Réseau des Meck, c'est de promouvoir le secteur productif notamment, l'artisanat, l'agriculture et la pêche en faveur de la création des activités génératrices de revenus.

Dossier : MOHELI, UNE MECK A SOUTENIR

Il est des habitudes du Service de Communication de l'Union des Meck, de prendre, pour chaque parution du Bulletin d'Information, une Meck pour référence. Cette fois-ci, c'est la Meck Mohéli qui sert de cette référence pour ce N°5. Le fait de choisir une Meck nous permet de faire le point de l'ensemble des activités de celle-ci, aller à la rencontre de ses dirigeants et autres personnes ressources dans l'objectif de faire connaître la Meck et mettre en exergue certaines valeurs.

La Meck Mohéli est une Mutuelle d'Epargne et de Crédit mise en place en 2000. Elle est la cinquième Meck à ouvrir ses portes dans un Réseau de 12 mutuelles dont 11 opérationnelles. Elle est d'ailleurs, la seule Meck dans cette île, c'est pourquoi, elle porte le nom de la Meck Mohéli.

Elle est sise à Fomboni à côté de l'Antenne régionale de la Banque Centrale des Comores, le Bureau Régional de Comores Télécom et SNPSF et l'Union des Sanduk. Elle emploie quatre personnes dont la gérante, la caissière, l'agent de crédit et de recouvrement plus le gardien.

Comme la Meck Domoni à Anjouan, celle de Mohéli a la particularité d'être gérée par des femmes, de la gérante à la caissière en passant par l'agent de crédit, toutes sont des femmes qui assurent ces responsabilités au quotidien. Leur niveau d'études étant au minimum BAC + 2 dans un domaine financier.

La Meck Mohéli ouvre ses portes aux membres du lundi au samedi à partir de 7 heures 30 minutes. Et, malgré le fait qu'elle est la cinquième ouverte au niveau du Réseau, et le fait qu'elle soit seule dans une île entière, elle connaît des problèmes d'adhésion et d'épargne. Il est vrai que c'est une Meck qui a connu une période difficile. Incendiée en 2002, elle a eu du mal à reprendre ses activités et regagner la confiance des membres. Un autre problème qui freine l'évolution de la Meck Mohéli, c'est le recouvrement des crédits conventionnés, des crédits octroyés en partenariat avec des projets de développement (DECVAS et AMIE), mais qui ont été mal gérés aussi bien par les emprunteurs que par les responsables de la Meck à l'époque de leur octroi en partenariat avec DECVAS / AMIE. Un défi donc à relever par les nouveaux dirigeants afin de lui donner une nouvelle image qui donne plein d'espoir à la population de l'île.

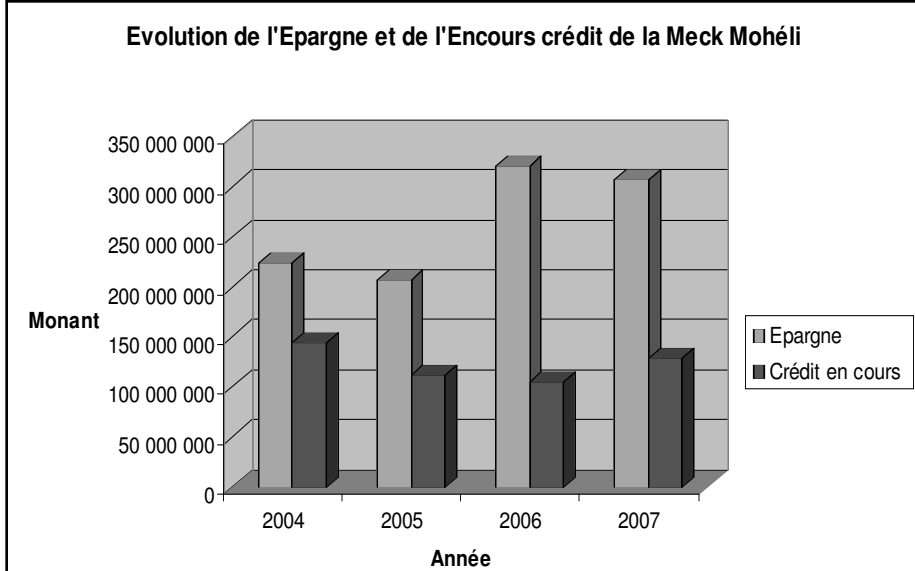
Comme pour toutes les Meck du Réseau, pour être membre, il faut respecter certaines conditions, notamment l'engagement à respecter les sta-

tuts, le règlement intérieur et tout autre texte de la Meck, se présenter à la Meck muni d'une pièce d'identité et de deux photos d'identité et payer au moins une part sociale, payer un droit d'adhésion fixé par l'Assemblée Générale.

Pour le cas de la Meck Mohéli, le droit d'adhésion est de 2 500 francs comoriens et la part sociale est de 5 000 francs et enfin payer une cotisation mensuelle qui sera fixée par l'Assemblée Générale.

Etant donné que la Meck Mohéli fait partie d'un Réseau, les procédures de gestion sont iden-

tiques. Elle est dirigée par quatre instances qui sont, l'Assemblée générale représentée par les membres adhérents, le Conseil d'Administration composé de 7 membres élus en Assemblée générale, le Comité de crédit composé de 3 membres élus en Assemblée générale, le Comité de Contrôle composé également de 3 membres élus en Assemblée générale. Les textes du Réseau prévoient une autre instance, le Comité de sages. Mais la Meck Mohéli ne dispose pas encore de celle-ci.



(Suite de la page 3)

Le Président de la Meck Mohéli est M. Ahmed Malida Soeuf qui est à la tête de cette institution financière depuis quatre ans.

L'évolution de la Meck se fait au ralenti. Malgré le fait qu'elle a huit ans d'existence, elle ne comptait que seulement 1637 membres au 31 décembre 2007. Les femmes sont moins nombreuses que les hommes et il y a aussi des personnes morales qui y adhèrent. A la date du 31 décembre 2007, son épargne était de 308 036 000 francs et son encours crédit de 129 035 000 francs.

Faute de suffisamment de moyens étant donné que très peu de membres épargnent et que les adhésions n'évoluent pas très bien, l'octroi des crédits au niveau de cette Meck se fait périodi-

quement. Toutefois, dès que le portefeuille de crédit le permet, tout membre présentant un dossier dont les conditions sont requises, obtient son crédit sans distinction aucune.

A Meck Mohéli, ce sont surtout les prêts commerciaux qui sont sollicités. Cela est dû aux problèmes socio-économiques de l'île qui font que le seul secteur qui fonctionne d'une manière satisfaisante est celui du commerce. Ces prêts commerciaux sont chiffrés à un montant de 134 250 000 Kmf tandis que les productifs ont une valeur de 1 500 000 Kmf et les prêts sociaux 7 500 000 kmf et ce, pour l'année 2007. La somme totale empruntée par les hommes au 31 décembre 2007 est de 65 200 000 Kmf et pour les femmes, 78 050 000 francs.

Selon le personnel de la Meck Mohéli, les montants des prêts octroyés varient entre 50 000 francs et 8 millions de francs et le nombre varie aussi selon le portefeuille de crédit. Au total, 143 250 000 de francs sont octroyés à des membres de ladite Meck pour l'année 2007. Quant aux adhésions, quatre personnes adhèrent en moyenne par semaine.

Malgré le fait que son évolution en membres et en épargne se fait au ralenti, son portefeuille est bien géré et ce, à partir de l'année 2007. A la date du 31 décembre 2007, cette Meck avait enregistré 7,65% de portefeuille à risque, ce qui est encourageant. Comme indiqué ci-haut, la Meck Mohéli étant une, seulement pour toute l'île, elle dessert tous les villages et les villes de celle-ci. Mais le constat fait est que la plupart des populations dans les différents villages ignorent l'importance de cette institution financière qui malgré tout est ouverte pour aider la population surtout rurale à améliorer son niveau de vie économique et lutter contre la pauvreté et la précarité. Raison pour laquelle, à partir de l'année 2007 et cette année 2008, des activités de sensibilisation ont été menées dans les différentes régions de l'île dans l'objectif de faire connaître davantage ses produits et ses objectifs.

R.B.A

Tableau récapitulatif des crédits de la Meck Mohéli pour l'année 2007

Prêts octroyés	Hommes	Femmes	P. Morales	Total/Prêts	Montant total
Productifs	0	1 500 000	0	1	1 500 000 Kmf
Commerciaux	57 700 000	76 550 000	0	43	134 250 000 Kmf
Sociaux	7 500 000	0	0	3	7 500 000 Kmf
Montant/Genre	65 200 000	78 050 000	0		143 250 000 kmf
Total/Genre	19	28	0	47	

Frais de tenue de compte : une mesure pour soutenir le Réseau des Meck

Une politique de mise en place des frais de tenue de compte a été adoptée par l'Union des Meck en 2004 au cours de l'Assemblée générale ordinaire 2003 de cette Institution faîtière du Réseau des Meck. Cette Assemblée est toujours représentée par des délégués des Meck de base de l'ensemble du Réseau qui regroupe 12 Mutuelles dont 7 à la Grande Comore, 4 à Anjouan et 1 à Mohéli.

Cette tarification vise à compenser une partie des coûts d'opérations liés à la gestion des services de dépôts et de retraits des comptes d'opérations des membres en vue de participer au bon fonctionnement des Mutuelles et contribuer à la pérennisation du Réseau. Tenant compte de la croissance rapide des Meck, il a été nécessaire de prendre des mesures appropriées pour leur ges-

tion et leur bon fonctionnement.

Avant de mettre en place une telle décision, des études ont été menées par des experts nationaux et internationaux pour la faisabilité et la mise en application desdits frais de tenue de compte (cotisations). Et ayant constaté que les Meck ont des problèmes de prise en charge, il a été jugé utile qu'il leur faudrait rapidement de nouveaux produits financiers pour sécuriser l'épargne des membres.

En plus, cette croissance rapide des Meck a engendré le passage du système manuel au système informatisé qui sera pris en charge par chaque Meck. Ce qui nécessite des dispositions rapides dont la mise en place de ces cotisations mensuelles pour supporter les charges notamment, l'électrification, le papier, l'encre, le carburant, l'entretien du matériel, la

maintenance du système qui vaut à elle seule 245 984 francs comoriens par an et par Meck, Etc. Et puis, à titre de rappel, seul le Réseau des Meck n'appliquait cette mesure de tarification aussi bien sur le plan national qu'international car jusqu'ici, ledit Réseau était assisté par des bailleurs mais qu'à partir de l'année 2008, il doit être en mesure de se prendre totalement en charge.

C'est la raison pour laquelle la mise en place de ces cotisations s'avère indispensable pour permettre à chaque Meck d'améliorer ses fonds propres et c'est aussi la raison pour laquelle, c'est seulement cette année 2008 que le Conseil d'Administration de l'Union des Meck, organe suprême du Réseau, a voulu mettre en application cette mesure.

R.B.A.

Dossier (suite)

ENTRETIENS AVEC LES ELUS DE LA MECK MOHELI

M. Chamsidine Ibrahim, Vice-Président du Conseil d'Administration :

"L'avenir de la Meck Mohéli s'est défini de lui-même, la preuve c'est l'évolution de celle-ci"



M. Chamsidine Ibrahim,
Vice-Président de la Meck Mohéli

Monsieur Chamsidine Ibrahim, Vice-Président de la Meck-Mohéli, est professeur de Langue au lycée de Fomboni. Il fait partie du Conseil d'Administration. Selon lui, il aime bien vivre en société depuis son enfance. Il a commencé dans les équipes de foot-ball et dans les associations et c'est toute cette expérience et cette volonté de vivre au sein de la société qui l'a animé à être aujourd'hui Vice-président de la Meck Mohéli. Il a tenu à rassurer les lecteurs de Ankiba qu'il n'est pas du tout perdu mais plutôt, il se sent bien dans son milieu. Monsieur Chamsidine Ibrahim a accepté de se confier au Service de Communication de l'Union des Meck.

En tant que professeur au lycée de Fomboni Mohéli et par rapport aux responsabilités que les membres de la Meck Mohéli vous ont confiées en plus des préoccupations au niveau du village, n'avez-vous pas de difficultés pour assumer toutes ces responsabilités ?

Quand on accepte de prendre une responsabilité il faut toujours chercher à comprendre ses avantages et ses difficultés tout en sachant qu'aucune responsabilité n'est facile à assumer. Personne ne nous a obligé sachant qu'il y a toujours des contraintes. Nous savons très bien que la Meck demande beaucoup de disponibilité mais nous nous sommes sacrifiés pour ça, pour le bien de la société. Donc Il suffit de s'organiser. nous faisons en sorte que nous puissions combiner ces fonctions de telle sorte que les travaux puissent se faire d'une manière efficace.

Monsieur le Vice-président, il fut un temps la Meck Mohéli était dans d'énormes difficultés. Elle présentait toujours des résultats négatifs. L'année dernière, selon les analyses faites au niveau de l'Union des Meck, la Meck Mohéli vient de faire un effort considérable qui la classe au deuxième rang en matière d'assainissement du portefeuille. Quelles sont les démarches entreprises pour arriver à ce changement ?

Il faut savoir que c'est un travail de plusieurs personnes. Il y a l'Union des Meck qui contrôle et qui nous fait savoir ce qui va et ce qui ne va pas, il y a les efforts du personnel de la Meck, puis ceux des élus. Cela ne montre pas que l'équipe sortante des élus ne faisait rien, mais je dirai que la nouvelle équipe tient plus compte des conseils recueillis par ci par là au niveau de l'Union des Meck pour venir en aide à l'équipe exécutive. Je

confirmerai que toutes les instances de la Meck (le Conseil d'Administration, le Comité de Contrôle et le Comité de Crédit) se solidarisent pour appuyer le personnel en vue de trouver des solutions aux problèmes de la Meck, notamment résoudre les problèmes de recouvrement en se rendant sur le terrain et nous espérons pouvoir tenir encore davantage.

Vous venez de démontrer que des efforts ont été déployés par les élus et le personnel. Mais pour être plus juste, qui de ces deux groupes a travaillé plus que l'autre ?

Le personnel, lui, est sur le terrain. Il peut faire un constat, montrer qu'il a essayé et qu'il est bloqué à tel ou tel niveau donc il demande l'appui des élus. C'est à ce moment que les efforts se conjuguent. Surtout quand il s'agit d'un client qui n'est pas maîtrisable dans ce cas, les élus et les salariés, notamment l'Agent de crédit et la Gérante, se regroupent pour continuer le travail en lui démontrant tous les voies et moyens pour qu'il puisse payer. En un mot, un travail de volonté qui incombe à tous, comme l'a dit le français, "l'Union fait la force". Même si la Meck ne répond pas à 100% mais du moins il y a eu cette évolution, selon le constat de l'Union des Meck. De cela, j'aurai souhaité aussi que même la population puisse nous aider car elle sait que la Meck lui appartient en tant que membre, ce qui veut dire qu'elle a aussi son mot à dire.

Monsieur le Vice-président, avez-vous pensé à prendre des mesures pour préserver ces résultats ?

Personne n'aurait souhaité voir ses projets mal en point mais plutôt le contraire. L'Union des Meck est là, elle contrôle, c'est pourquoi elle a pu se rendre compte des résultats actuels. Nous avons pensé à la sensibilisation avec l'appui de l'Union des Meck pour que la population comprenne mieux que la Meck lui appartient. Ce qui permettra de sortir la population de la pauvreté. Ce qu'il faut faire c'est de montrer à la population que beaucoup de gens ont réussi dans leur vie grâce à la Meck. Il faut aussi que nous fassions de telle sorte que nous puissions satisfaire leur besoins. Que la population ne soit pas réticente et qu'elle sache que c'est en remboursant bien que la Meck peut prêter plus.

En ce moment, même si on dit que la Meck Mohéli est deuxième en matière d'assainissement du portefeuille de crédit, il y a quand même un autre problème, les membres n'épargnent pas leur argent. Est-ce que vous avez étudié des voies et moyens pour sortir la Meck de cette situation ?

Ce que vous dites est vrai. Les membres n'augmentent pas et ceux qui sont membres n'épargnent pas, ce qui ne permet pas à la Meck de s'épanouir d'une manière générale. Cela vient de plusieurs facteurs. Premièrement, la Meck Mohéli a traversé une période très difficile qui a nécessité beaucoup d'efforts dans tous les sens. Et comme référence de ces difficultés, le feu qui avait pris et qui pendant un certain temps, les gens avaient perdu confiance. Heureusement que les équipes précédentes, que je félicite, ont bien pris les choses en mains. Autre chose, n'oubliez pas que certaines personnes préfèrent garder leur argent chez elles au lieu de le placer dans

une banque. Elles n'ont pas compris qu'en plaçant leur argent, elles ne courent aucun risque au contraire, elles le protègent et peuvent le récupérer à tout moment. Et puis, elles n'ont pas compris que plus on épargne plus on a de la chance pour avoir de crédit. Il y a aussi l'autre Réseau de microfinance, les Sanduk, pour certaines personnes, elles pensent qu'il faut s'en limiter. Or, la Meck a une autre portée plus élargie. Que ces personnes là sachent que ces deux Réseaux de microfinance sont complémentaires. Aussi, il ne faut pas oublier que notre pays en général est dans une pauvreté extrême, les fonctionnaires ne sont pas payés depuis quelques mois. Tout ça ce sont des facteurs qui font que les membres n'épargnent pas bien et le reste de la population ne s'intéresse pas aux adhésions. Toutefois, nous n'avons pas croisé les bras, nous savons qu'il faut sensibiliser et c'est ce que nous sommes entrain de faire.

Vous faites partie des membres du Conseil d'Administration de la Meck Mohéli, comment travaillez-vous avec les autres instances, c'est-à-dire le Comité de Crédit, le Comité de Surveillance et le personnel ?

Ces instances de la Meck doivent travailler des fois ensemble. Nous avons donc une méthode de travail qui est que chaque instance doit se réunir tous les 15 jours. Le Conseil d'Administration reçoit les rapports à partir desquels nous nous programmons s'il y a lieu pour nous consacrer au problème qui se pose à tel ou tel niveau. Le cas du Comité de Contrôle, les membres se voient également tous les 15 jours pour leurs travaux, notamment le décompte à la fin de chaque mois et si un problème se pose, ils nous envoient le rapport pour qu'on puisse voir ensemble quelle solution peut-on apporter. S'il faut qu'on se retrouve tous ensemble, on le fait pour essayer de trouver les solutions nécessaires. La plupart du temps les membres du Comité de contrôle travaillent avec la Gérante bien sûr, mais en principe le Conseil d'Administration se base surtout sur les rapports des autres instances puis du personnel, notamment la Gérante.

Monsieur le Vice-président, quel avenir attribuez-vous à la Meck Mohéli ?

L'avenir de la Meck Mohéli s'est défini de lui-même, la preuve c'est l'évolution de celle-ci. Je me permettrais de dire que 85% à 90% des commerçants de Mohéli ont bénéficié de crédit à la Meck et ils évoluent bien. Ce qui revient à dire que l'économie de l'île a comme base la Meck Mohéli. Et ce sont ces commerçants qui sont à l'origine du développement de l'île. Donc, je dirai que l'avenir de la Meck Mohéli est large et il faut qu'on fasse beaucoup d'efforts pour l'aider à aller de l'avant sinon, un grand problème va se poser pour son économie. Je prendrais l'exemple de plusieurs réalisations ici, les constructions, l'achat des véhicules ; et des gens se demandent comment les autres font pour arriver là, ils ne savent pas qu'en majorité, c'est grâce à la Meck. Je lancerai donc un appel à toute la population de Mohéli pour qu'elle vienne adhérer à la Meck en vue de pouvoir bénéficier de tous ces avantages dans l'objectif de s'entraider et de faire réduire la pauvreté et la précarité dans notre pays.

Propos recueillis par R. B.A.

Dossier (suite)

M. Ahmed Zaki, Président du Comité de Crédit :

‘Je dirai aux membres de venir de temps en temps à la Meck pour savoir comment elle fonctionne, comment elle évolue et surtout venir épargner même s’il s’agit de petites sommes car petit à petit l’oiseau fait son nid’.



M. Ahmed Zaki, Président du Comité de crédit de la Meck Mohéli

Monsieur Ahmed Zaki, Président du Comité de crédit de la Meck Mohéli est douanier de formation et travaille à la Direction des Douanes au niveau de l’île de Mohéli. Il est membre de la Meck depuis longtemps et s’est toujours intéressé à celle-ci pour enrichir ses connaissances sur le plan financier et ainsi y apporter sa contribution notamment dans le développement économique et financier en essayant de relancer les commerçants et les entrepreneurs dans le but de répondre aux besoins de la population de l’île. Monsieur Ahmed Zaki répond aux questions de Ankiba.

M. Saïd Ahmed Zaki, vous êtes le Président du Comité de Crédit de la Meck Mohéli. Décrivez-nous un peu comment fonctionne ce Comité.

Ce Comité de Crédit fonctionne très bien. Il y a une entente favorable entre les élus et les salariés notamment l’Agent de crédit, ensuite il y a une politique commune pour la gestion et l’octroi des crédits entre les élus et les salariés, une politique qui est celle appliquée par l’ensemble du Réseau.

Il vous arrive de avoir des problèmes ? Si oui, lesquels ?

Il nous arrive parfois de avoir des problèmes concernant nos clients qui paient très bien mais qui n’épargnent pas bien. Ce qui fait que des fois la Meck n’arrive pas à satisfaire les demandes de crédits déposées à son niveau étant donné que le portefeuille de crédit ne le permet pas.

Certains membres critiquent la procédure d’octroi de crédits. Ils arrivent même à dire que vous pratiquez une politique de ségrégation. Confirmez-vous cela ou vous l’infirmez ?

Depuis que je suis là, beaucoup de membres ont bénéficié de crédits. Partout à Mohéli, dans toutes les villes et tous les villages, vous trouverez des membres qui ont bénéficié de crédits s’ils répondent aux conditions nécessaires d’octroi

sinon la Meck ne peut pas prendre le risque. Donc les gens qui disent que les prêts s’octroient par ségrégation, ce sont des gens qui ne répondent pas aux critères d’éligibilité en matière d’octroi de crédits, spécifiques à notre politique de crédit, appliquée par l’ensemble du Réseau des Meck. Ce sont des gens qui n’épargnent pas d’abord à la Meck. Des gens qui ont des crédits au Sanduk et / ou à la poste. Un membre pareil, je ne peux pas prendre le risque de lui octroyer un crédit. Des fois aussi les membres vont emprunter de l’argent au Sanduk pour payer les 25% à la Meck pour leur permettre d’avoir de grosse somme ici. Je ne peux pas faire une chose pareille.

Tout à l’heure vous avez dit que le problème majeur que vous avez avec les membres est ce problème d’épargne parce qu’il n’y a pas un portefeuille suffisant pour permettre d’octroyer les crédits. Est-ce que vous avez pensé à une stratégie pour pouvoir sortir de cette situation ?

Oui, nous avons pensé à cela parce que le problème qui nous freine ici c’est l’héritage de la dette d’une trentaine de millions. Un héritage qui émane du Projet DECVAS concernant les prêts productifs. Une dette qui date de l’an 2001 ou 2002 et qui nous freine beaucoup. Tant qu’elle ne sera pas payée nous aurons toujours ce problème de portefeuille à risque qui va nous peser.

En fait, les résultats de l’année 2007 ont montré que la Meck Mohéli fait partie des Meck qui ont fait plus d’efforts par rapport aux autres alors que pour les années passées elle était parmi les Meck en difficultés. Peut-on savoir comment vous avez fait pour arriver à cette victoire ?

Pour arriver à cette victoire, nous avons mené une campagne de suivi pour des gens qui ont déjà bénéficié de crédits et nous les avons insistés à payer leurs dettes.

Et pour être bien précis, est-ce qu’on peut dire que ces efforts là émanent de vous en tant que Président du Comité de crédit ou bien particulièrement à l’Agent de crédit comme avant il n’y avait pas d’Agent de crédit ?

Exactement, le recrutement de l’Agent de crédit nous a beaucoup aidé à faire ce travail. Mais c’est du aussi à l’organisaion des membres du Comité de crédit et surtout que ces élus ont déployé beaucoup d’efforts pour arriver à cela.

Pour les membres qui n’arrivent pas à avoir de crédit, j’imagine leurs réactions comment ça se passe entre vous, le Comité de crédit, l’Agent de crédit et ses membres ? Arrivez-vous à les maîtriser ?

Oui, oui, nous arrivons à les maîtriser et nous essayons surtout de leur expliquer quelles sont les causes du rejet de leurs dossiers. Au niveau

des Assemblées Générales, individuellement, on leur explique le pourquoi du refus des dossiers.

Parce qu’à les entendre dehors, ce sont des gens qui sont enragés et des fois, ils viennent pour retirer toute leur épargne, des fois, ils disent qu’ils vont fermer leurs comptes. Qu’est-ce que vous avez pensé pour résoudre ce problème ?

Nous avons essayé de sensibiliser les membres et leur expliquer ce qu’on doit faire pour arriver à avoir un crédit. Parce qu’avant tous nos membres ici ignoraient quelles sont les conditions d’octroi de crédit.

En mars 2008, les résultats obtenus au niveau de l’Union des Meck en faisant la consolidation ont montré que la Meck Mohéli enregistre 3,27% de portefeuille à risque. Ca montre encore une fois que la Meck Mohéli fait beaucoup d’efforts. Comment pouvez-vous faire pour garder ce rythme ?

Je pense qu’il faudra que nous multiplions les efforts que nous avons déployés, être en collaboration étroite entre les élus et les salariés et bien nous préparer pour mieux aborder les membres.

On a constaté qu’ici à Mohéli les emprunteurs sont surtout des commerçants. Rares sont des gens qui viennent vous demander des prêts productifs ou bien des prêts sociaux mais surtout ce sont des commerçants. Qu’est-ce que vous pensez faire pour entraîner les gens à penser aux prêts productifs ?

Nous avons déjà essayé d’insister les gens à prendre les prêts productifs. Par exemple, nous avons déjà octroyé 3 prêts productifs. Ces gens là avaient peur de prendre des prêts productifs vis les problèmes qui se posent entre le Projet DECVAS et la Meck. Les gens ont été sous informés sur la réalité de ce Projet ce qui fait qu’aujourd’hui tous les emprunteurs du Projet DECVAS / Meck se trouvent dans une situation de difficultés. Jusqu’à alors ces gens là n’arrivent pas à payer leurs dettes. Le projet avait laissé entendre qu’il va prendre en charge les récoltes pour les vendre, ce qui n’a pas été le cas. Tout le monde se demande où aller vendre sa récolte alors que ce sont des produits saisonniers.

Avez-vous un conseil à donner à tous les membres demandeurs de crédits ?

Le conseil que je peux donner aux membres demandeurs de crédits est de venir ici tout d’abord demander comment on fait un crédit et quelles sont les conditions d’octroi. Je dirai aussi aux membres de venir de temps en temps à la Meck pour savoir comment elle fonctionne, comment elle évolue et surtout venir épargner même s’il s’agit de petites sommes car petit à petit l’oiseau fait son nid.

R. B. A.

Dossier (suite)

Entretien avec Mme Nashmi Mohamed, la gérante de la Meck Mohéli : "Nous nous sommes dites qu'il faut que nous relevions le défi pour montrer que la Meck est gérée par des femmes et pourtant elle fonctionne bien".

Madame Nashmi Mohamed, Gérante de la Meck Mohéli a réalisé ses études à l'Institut de Management des Arts et des Métiers et à l'Institut Professionnel de Gestion à Madagascar et elle est sortie avec un diplôme Supérieur Professionnel de gestion et un diplôme Professionnel en Administration des Entreprises et Commerce. Mme Nashmi Mohamed a eu à exercer durant 4 ans dans une école privée en tant que gestionnaire avant d'être recrutée à la Meck Mohéli comme gérante. Elle se dit bien préparée pour assurer cette fonction car elle estime qu'il n'y a pas vraiment de différence entre ce qu'elle faisait avant et ce qu'elle fait actuellement à la Meck. Elle répond aux questions de Ankiba.

Vous êtes la Gérante de la Meck Mohéli depuis un an, et contrairement aux années précédentes, la Meck Mohéli arrive maintenant à recouvrer les crédits convenablement. Peut-on savoir ce qui a changé d'un moment à l'autre ?

Premièrement, je pense que c'est le fait qu'on s'est retrouvé entre femmes, seules salariées de la Meck (la Gérante, l'Agent de crédit, la caissière). Nous nous sommes dites qu'il faut que nous relevions le défi pour montrer que la Meck est gérée par des femmes et pourtant elle fonctionne bien. Deuxièmement, c'est l'informatisation. Celle-ci a fait en sorte que le travail est plus facile qu'avant. On a directement les rapports financiers sans pour autant perdre du temps en feuilletant les fiches. On voit directement les prêts qui sont en retard et ceux qui sont en souffrance et immédiatement on saisit les personnes concernées.

Madame Nashmi, en ce moment quel genre de difficultés se présentent au niveau de la Meck ?

Le problème le plus important que nous vivons c'est le recouvrement en question surtout au niveau des prêts AMIE/ DECVAS/ MECK. Ce sont des prêts octroyés depuis 2002 et les membres refusent de les payer soit disant que c'est une subvention donc ce n'est pas à payer. C'est là où nous avons des difficultés. Comme autre problème aussi, il s'agit des moyens de déplacement. La Meck disposait d'une moto mais nous n'avions personne pour nous conduire. Comme vous le savez, nous sommes des femmes et pour conduire cette grosse moto, ce n'est pas facile. Pour l'instant la moto est vendue dans le but d'en acheter une autre, mais cela n'a pas encore été fait. Ce qui veut dire que nous souffrons encore plus car avant au moins la moto était là et on pouvait demander à quelqu'un de nous conduire. Donc nous souhaitons avoir un conducteur du moment où la moto sera achetée pour nous faciliter le travail. Même si celui-ci ne sera pas ici en permanence. Nous pourrions apprendre également à conduire mais cela n'est pas pareil car nous n'oserons pas nous déplacer pour aller loin mais nous serons limitées dans Fomboni et aux environs surtout les soirs.

Que pensez-vous faire pour convaincre ces emprunteurs le fait que ce n'est pas de l'argent qui tombe du ciel mais de l'argent des membres ?

Le seul moyen qu'il y a en ce moment c'est de vendre leurs garanties car nous leur avons suffisamment expliqué. Nous sommes passés par toutes les voies pour les convaincre à payer leurs dettes vainement. Nous avons pensé contacter un huissier de justice pour procéder à la vente de leurs garanties. Il commencera par les convoquer pour leur demander de venir payer et si ce n'est pas le cas, passer à la vente aux enchères des garanties pour nous permettre de récupérer l'argent.

En ce moment la Meck n'arrive pas à octroyer des crédits parce que les membres n'épargnent pas, ce qui fait que les dossiers de demande de prêts se cumulent pour faute d'argent à donner aux membres. Pourquoi d'après vous les membres épargnent difficilement ?

Je pense que si les membres épargnent difficilement c'est parce que tout d'abord il y a une crise économique au niveau de l'île. En sensibilisant les membres pour venir épargner, ils nous disent qu'ils aimeraient bien mais vue la crise, ils ne peuvent pas. Pour d'autres, ils se justifient du fait qu'avant, ils étaient mal accueillis ce qui ne les encourageait pas à se rapprocher de la Meck. Pour notre part, nous faisons le nécessaire pour les attirer et les convaincre d'épargner leur argent au lieu de le laisser chez eux. En leur montrant que nous travaillons pour la Meck et nous sommes là pour ses membres. Certains encore disent qu'à quoi sert d'épargner alors que s'ils viennent demander un prêt, ils n'en ont jamais. Ceux-là ne comprennent pas qu'il faut que le membre réponde à des conditions pour avoir un prêt. Sinon, la Meck ne peut pas se permettre de prendre des risques.

Nous savons très bien que la Meck emploie des salariées qui doivent être là du matin jusqu'à l'après midi pour servir les membres. Mais nous savons aussi que ces gens là doivent travailler avec les élus. Peut-on savoir comment vous travaillez avec ces élus ? Avez-vous une bonne entente avec eux ?

Les élus comme vous le savez, ce sont des gens qui ne travaillent pas en permanence ici au niveau de la Meck mais plutôt des gens qui exercent ailleurs. Il faut que nous leur demandions de venir nous appuyer s'il le faut. Des fois, ce n'est pas facile de les déplacer surtout pour certains. Pour d'autres, ils n'ont pas le temps vues les fonctions qu'ils exercent. Pour ce qui est de l'entente, il n'y a pas de problèmes la dessus on s'entend très bien et par conséquent, nous travaillons convenablement.

Mme Nashmi, vous êtes une femme et pourtant vous vous êtes attelée à une si lourde tâche de gérante. Avez-vous un problème particulier en tant que femme qui vous gêne dans

l'exercice de vos fonctions ? Si oui, lesquels ?

Je ne pense pas que j'ai un problème particulier qui me bloque en tant que femme dans l'exercice de mes fonctions. Les problèmes au niveau de la Meck ne manquent pas mais personnellement je m'adapte puis j'essaie de m'en sortir pour trouver les solutions appropriées. Je sais que quelle que soit la personne qui sera gérante ou ça soit une femme ou un homme les problèmes ne manqueront pas. Il suffit tout simplement de savoir les gérer. Le problème majeur que je rencontre, c'est au moment où les membres demandent des prêts surtout quand le portefeuille de crédit ne permet pas à la Meck d'octroyer ces crédits. Je ne vois pas que je suis dépassée un moment sur un problème sans pouvoir trouver une solution. Je fais de mon mieux pour toujours m'en sortir. Je me sens la première responsable de la Meck donc je n'ai plus le choix je dois agir en conséquence.

Toujours du côté féminin, vous êtes la première responsable de la Meck, sachant que celle-ci a pour objectif d'aider surtout les femmes à sortir des problèmes économiques et lutter contre la pauvreté, est-ce que vous avez un programme spécifique pour attirer les femmes dans ce sens ?

Le programme que j'ai, c'est la sensibilisation. On les appelle en tant qu'associations féminines pour leur expliquer ce qu'est la Meck et que celle-ci est pour tout le monde notamment pour les femmes. Pour celles qui n'ont pas de comptes, qu'elles viennent ouvrir leurs comptes. Pour celles qui en ont, nous leur expliquons les avantages qu'il y a à partir de la Meck aussi bien en tant qu'individu ou en tant qu'association.

Au niveau du Réseau des Meck, nous avons quatre femmes gérantes. Est-ce que vous avez une idée particulière à faire parvenir aux gérants en général mais surtout aux gérantes en particulier pour mieux exercer vos fonctions ?

Je voudrais tout simplement leur dire d'être courageuses, d'essayer de faire face à tout ce qui peut arriver et de tout assumer comme responsabilité. Ne jamais lâcher et saisir cette chance pour mieux montrer ce que nous sommes. Parce que tout le monde sait que les femmes quand elles ont des responsabilités elles les assument, elles sont confiantes. Que nous puissions continuer dans le bon sens pour montrer de très bons exemples.

Pensez-vous que pour être femme gérante, il faut avoir telle ou telle qualité ?

(Sourire) Je ne pense pas. Juste se comporter en tant que responsable, sans pour autant se croire différente des autres collègues. Se comporter responsable par rapport à son travail et à ses fonctions.

Propos recueillis par R. B. A.



Dossier (suite)

Mlle Fatihati Anasse, Agent de crédit de la Meck Mohéli : "Je n'ai jamais donné un crédit par complaisance".

Mademoiselle Fatihati Anasse, Agent de crédit de la Meck Mohéli est recrutée dans cette Meck depuis le mois d'août 2007. Toutefois, elle y a exercé en tant que stagiaire et puis bénévole durant 3 ans. Elle faisait un peu de tout - la caisse, le crédit, le journal, le calcul des intérêts, etc. Depuis son recrutement, le service de crédit de la Meck a pris une nouvelle forme : il fonctionne bien, car bien pris en charge par cette jeune demoiselle qui a effectué ses études à l'Ecole Nationale d'Administration et de Commerce et qui est sortie avec un diplôme de BTS en Gestion Administrative et Financière.

Il est vrai que le travail réalisé au niveau des crédits émane des efforts conjugués entre les salariés et les élus mais il faut reconnaître que le travail le plus important est effectué par l'Agent de crédit qui est payé pour cette circonstance. Pour mieux maîtriser son travail, mademoiselle Fatihati prend son temps pour analyser les dossiers de crédit afin qu'elle puisse se rassurer que les remboursements ne vont pas lui poser des difficultés. Pour elle, *"la plupart du temps je vais seule sur le terrain, de temps en temps accompagnée de la Gérante. Si un prêt me pose problèmes, c'est là où je demande un renfort au niveau des instances supérieures, notamment au niveau du Comité de crédit et du Conseil d'Administration"*. L'Agent de crédit de la Meck Mohéli confirme que les prêts les plus sollicités à Mohéli, sont les prêts commerciaux car ils sont les plus rentables et n'ont pas beaucoup d'inconvénients. Et en plus des prêts commerciaux, il y a les prêts sur gage.

Quant aux prêts productifs et les prêts sociaux, les demandes se font rares vu les problèmes économiques qui se posent dans le pays.

Pour les prêts productifs, l'Agent de crédit précise qu'il est très difficile de convaincre les membres à y penser étant donné que tous les prêts productifs octroyés au cours de l'année 2002 et qui émanent du Projet DECVAS/AMIE, ont échoué à cause des méventes de leurs productions. Ce qui fait que les gens ont peur de s'engager sur ce genre de prêt. Pour elle, il faudra qu'elle arrive d'abord à recouvrer tous les prêts passés en perte avant de pouvoir penser à une stratégie à vouloir ramener les membres sur les prêts productifs.

L'Agent de crédit souligne que parmi les problèmes qui frappent le service de crédit, c'est le fait que les membres n'épargnent pas. Ils préfèrent garder leur argent à la maison et quand ils se présentent à la Meck c'est pour demander des crédits et surtout de gros montants, un million, deux millions voir même cinq millions ou huit millions. Cette situation, selon l'Agent de crédit, freine le fonctionnement de la Meck car les dossiers de demande de crédits sont toujours en attente. *"Sur 50 demandes de prêts, nous arrivons à en octroyer seulement 10 à cause de ce problème"*.

Le travail le plus important qu'elle réalise, selon elle, est la sensibilisation des membres, que ceux-ci comprennent qu'il faut surtout épargner ce qui permet de rembourser par prélèvement systématique et qui empêche le membre d'écooper des



Mlle Fatihati Anasse, Agent de crédit

pénalités et entacher son image pour une éventuelle demande de prêt.

L'Agent de crédit souhaite maintenir ce rythme avec l'appui de tous les dirigeants de la Meck et en tant que femmes, elle essaie surtout de ramener les femmes à ouvrir des comptes à la Meck et à penser aux crédits pour se créer des activités génératrices de revenus dans l'objectif d'améliorer leurs conditions de vie économiques et financières.

Quant à l'avenir de la Meck, mademoiselle Fatihati Anasse estime que la Meck Mohéli va bien évoluer si le rythme actuel est maintenu avec l'appui et le contrôle de l'Union des Meck.

R. B. A.

Mme Anchikati Ali Madi, caissière de la Meck Mohéli

"Si un dossier est rejeté, c'est tout simplement parce qu'il ne répond pas aux conditions exigées et pour cela, reprendre son dossier en main pour qu'il soit conforme..."

Née, Anchikati Ali Madi, elle travaille à la Meck Mohéli depuis 4 ans comme caissière. Elle a un niveau Bac + 2 en Gestion Administrative. Durant ces quatre années de fonction, madame Anchikati a vécu une expérience qui a fait de la Meck Mohéli aujourd'hui, une Meck qui arrive à répondre à ses missions : aider la population à réduire la pauvreté.

Toutefois, elle n'a pas manqué de rencontrer des difficultés notamment en matière de communication. Les membres restant impatients, ne veulent pas l'écouter s'expliquer. C'est une situation qui, des fois, met mal à l'aise la caissière, alors qu'elle essaie de faire son travail convenablement. Les cas les plus fréquents sont ceux dont les membres qui confient leur argent à une autre personne pour le déposer. "Plusieurs fois des erreurs se manifestent mais, selon elle, quand elle essaie de leur expliquer qu'il s'agit d'une erreur de leur part, ces gens la se fâchent et des fois ce sont même les propriétaires des comptes qui viennent réagir contre elle. Toujours dans ce cadre, le problème de fusion des comptes. Alors que

des communiqués ont été affichés au niveau de la Meck suivis d'une émission radio pour informer les membres de cette fusion, ces derniers voudraient que chacun d'entre eux soit informé par courrier sur cette fusion, ce qui n'est pas du tout facile pour la Meck.

Pour la caissière, la Meck fonctionne selon les dimensions économiques de l'île. Par jour, elle reçoit plusieurs cas de personnes membres pour les diverses opérations à savoir, les dépôts, les retraits, les déboursements des crédits. Quant aux adhésions, elles sont d'une moyenne de 13 à 15 par mois. Partout, les membres se plaignent d'être mal accueillis à la Meck, mais pour la caissière, il ne s'agit pas du guichet, mais plutôt lorsqu'un membre se voit refuser l'octroi d'un crédit pour une raison ou une autre, il traduit cela en un problème d'accueil, *"surtout auparavant lorsque les dirigeants n'étaient pas en mesure d'expliquer convenablement aux membres le pourquoi d'un rejet de dossier"*.

Selon la caissière, ce problème n'a pas sa raison d'être actuellement, puisque la Meck Mohéli a recruté



Mme Anchikati Ali, Caissière

une personne spécialement pour le crédit et elle est là pour expliquer et orienter les membres qui veulent contracter des crédits.

Madame Anchikati se déclare n'avoir pas de problèmes particuliers dans l'exercice de ses fonctions en tant que femme. Le conseil qu'elle donnerait aux membres, c'est de bien vouloir épargner leur argent à la Meck au lieu de le laisser sous l'oreiller ou bien dans les tiroirs, savoir qu'en gardant l'argent chez soi, c'est la Meck qui est

pénalisée car plus jamais, il n'y aura de crédits.. Pour ceux ayant demandé un crédit mais qui n'est pas accordé, de ne pas se fâcher et de comprendre que si un dossier est rejeté, c'est tout simplement parce qu'il ne répond pas aux conditions exigées et pour cela, reprendre son dossier en main pour qu'il soit conforme aux normes afin de pouvoir aller jusqu'au bout de ses objectifs.

RBA

Dossier (suite)

Monsieur Saïd Allaoui, entrepreneur et promoteur de la Meck Mohéli : **“Je me suis retrouvé avec un grand projet maritime, la construction d’un bateau, qui m’a déjà coûté une valeur de 80 millions de francs comoriens. Et je reconnais que c’est grâce à la Meck que je suis arrivé à ce niveau là”.**

Monsieur Saïd Allaoui, un des grands entrepreneurs de l’île de Mohéli. Il est membre de la Meck Mohéli depuis sa création. Il répond aux questions de Ankiba.

Vous êtes membre de la Meck Mohéli, comment avez-vous connu cette Meck ?

Lors de l’ouverture de la Meck, j’ai entendu un échos disant qu’on va ouvrir une banque à Mohéli pour aider la population. Le jour de son ouverture, on nous a expliqué ses avantages. Nous nous sommes dits qu’il n’y a pas de mal à être membre car à Mohéli, il n’y a aucune banque donc il était temps de trouver autre chose. Effectivement, les conditions d’octroi de crédits étaient bien meilleures que dans les autres institutions financières. Actuellement ma situation s’est bien améliorée grâce à la Meck car les dirigeants ont confiance en moi étant donné qu’ils observent mes activités. Ils savent que tout mon argent est placé à la Meck, car jamais je ne garde mon argent à la maison. ce qui fait qu’ils font tout pour m’aider.

Vos activités ont débuté grâce à la Meck, ou bien avant l’existence de celle-ci ?

Effectivement j’ai commencé avant mais avec très peu de moyens. Et comme vous le savez les activités commerciales ne peuvent pas évoluer sans crédits. J’ai tenté avec d’autres institutions ça n’a pas marché donc j’ai compris que c’est avec la Meck que je peux évoluer.

Quels genres d’activités réalisez-vous ?

Je fais un peu de tout. J’ai une entreprise de construction, un entrepreneur donc, je fais du commerce de gros et détail (ciment, fer, etc.), de l’adduction d’eau et voilà maintenant je me suis orienté aussi vers les activités maritimes (étant sur son chantier naval).

Pouvez-vous nous dire combien de fois la Meck vous a octroyé de crédit ?

Plusieurs fois. Depuis la création de la Meck en 2000, je n’ai pas arrêté de demander des crédits. Et j’ai eu la chance que je suis la première personne à qui, on a octroyé la somme de 1 000 000 kmf, de 2 000 000 kmf, etc. à chaque fois que la Meck passe à un montant supérieur, je suis toujours le premier à être servi. C’est le cas également des 8 000 000 kmf dont je suis le premier à en bénéficier. Une somme que je devais rembourser en 36 mois et que j’ai pu rembourser en 10 mois. Je pense que la Meck m’a beaucoup aidé.

On dit que vous êtes parmi les membres de la Meck qui ont des facilités en matière d’octroi de crédit. Jamais on



M. Saïd Allaoui, entrepreneur

vous refuse de crédit, quelque soit le montant. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi cette facilité ?

Les dirigeants de la Meck me font confiance tout simplement parce que je travaille sérieusement avec la Meck. Je dis la vérité, je ne suis pas de ceux qui font les détournements d’objectifs. J’épargne mon argent à la Meck et sans doute les dirigeants savent qui je suis et comment je travaille. Cela dit, ils n’ont pas le choix car moi aussi je verse beaucoup d’argent à la Meck, ce qui contribue à son développement. Donc, ils ne peuvent pas me laisser de côté et favoriser une autre personne qui n’épargne pas par exemple ou quelqu’un dont les capacités de remboursement sont incertaines. Que ça soit les dirigeants actuels ou ceux qui vont les succéder, eux tous, seront obligés de m’aider comme les anciens qui étaient là, car, ils savaient, ils savent et ils sauront que j’aime beaucoup la Meck donc je pense à son évolution. La Meck fait partie de moi même car je suis parmi les premiers adhérents.

Quelles activités avez-vous réalisées grâce à la Meck et dont vous en êtes fier ?

C’est le commerce proprement dit. Ce commerce m’a beaucoup fait avancer de telle sorte que je me suis retrouvé en ce moment avec un grand projet maritime, la construction d’un bateau qui m’a déjà coûté une valeur de 80 millions de francs comoriens. Et je reconnais que c’est grâce à la Meck que je suis arrivé à ce niveau là.

Après la construction de ce bateau, avez-vous d’autres projets à mettre en oeuvre ?

Oui, évidemment ! J’ai d’autres grands projets.

Quoi par exemple ?

Je vous le dirai quand le bateau sera opérationnel. En tout cas, je vous le confirme, j’ai d’autres grands projets.

D’après vous, la Meck vous a réellement satisfait ?

Oui, je peux le dire haut et fort même si, la Meck connaît quelques difficultés au niveau de l’épargne, ce qui fait que des fois on demande un prêt et le dossier reste en attente de financement. Mais je reconnais quand même que je suis satisfait de la Meck, particulièrement, la Meck Fomboni Mohéli.

Quels conseils donneriez-vous aux jeunes comme vous pour améliorer leur situation économique ?

Le conseil que je leur donnerai c’est de vouloir accepter que la Meck est créée pour eux, pour nous tous. Que la Meck est notre outil de développement donc qu’ils s’en servent en épargnant régulièrement leur argent. Ce qui permettra à celle-ci de fonctionner normalement sans pour autant qu’il y ait des ruptures au niveau du portefeuille de crédits. Que les jeunes sachent que 500 francs comoriens ou 1 000 francs comoriens c’est de l’argent que l’on peut épargner. Et c’est en additionnant ces petites sommes qu’on peut arriver à un milliard. Ne pas laisser son argent à la maison en vue d’éviter un accident (incendie, vol, etc.), chose qui risque d’être catastrophique pour soi même. Je voudrais leur rappeler que s’ils placent leur argent au niveau de la Meck, c’est déjà une garantie, la preuve en est lorsque la Meck avait pris feu, tout le monde a eu son argent car tout était protégé.

Propos recueillis par R. B. A.

Dossier (suite)

Madame Hassanati Riziki : "Avec la Meck, je fais de grosses affaires, j'achète même des fers, des tôles, etc. Maintenant je suis grossiste".

Madame Hassanati Riziki est membre de la Meck Mohéli depuis plusieurs années. Elle est parmi les premières personnes qui ont ouvert leur compte au niveau de cette Meck. Elle a connu celle-ci à travers son époux qui, lorsqu'il a appris l'information, il lui a demandé d'aller ouvrir mon compte après avoir saisi les avantages de celle-ci. Madame Hassanati Riziki est de ceux et celles qui entretiennent la Meck Mohéli en épargnant son argent. Elle a accepté de répondre aux questions de Ankiba.

Quelles activités réalisez-vous après avoir obtenu le prêt ?

Après avoir obtenu le prêt, je pars à l'étranger pour l'achat de marchandises et les revendre par la suite car je suis commerçante.

Vous êtes commerçante depuis longtemps ou bien c'est grâce à la Meck que vous vous êtes lancée dans ces activités ?

J'ai commencé le commerce depuis bien avant que j'aie connu la Meck.

Est-ce qu'avant la Meck vous aviez eu des possibilités pour voyager ou bien vous le faites grâce à la Meck Mohéli ?

En effet, je voyageais depuis mais timidement. J'achetais quelques petits trucs que je mettais dans des sacs tout simplement. Mais avec la Meck, je fais de grosses affaires, j'achète même des fers, des tôles, etc. Maintenant je suis grossiste. Avant j'avais mes marchandises à la maison mais maintenant la Meck m'a permis d'ouvrir mon magasin. Je vends en gros.

Combien de fois avez-vous bénéficié de prêts ?

C'est très difficile de le dire car je demande régulièrement des prêts. Je ne me rappelle pas de combien de fois j'ai déjà bénéficié de crédits. Tout ce que je peux vous dire c'est que je paie régulièrement et quelque soit le montant que je veux, on me l'accorde.

Pouvez-vous me dire quel montant on vous accorde ?

Je prends 2 à 3 millions voir même 4 millions.

Pourquoi d'après vous, vous avez toutes les facilités pour avoir un prêt à la Meck Mohéli ?

Ce que j'ai compris c'est que moi, quand on m'accorde un prêt, je m'oblige à le rembourser sans difficultés. J'essaie également d'épargner mon argent au fur et à mesure. Je n'ai jamais gardé mon argent chez moi et donc les responsables de la Meck me connaissent bien, ils savent comment je gère mon argent et comment fonctionnent mes activités, c'est pourquoi je n'ai jamais eu de problèmes particuliers pour avoir un crédit.

Alors quel image attribuez-vous à la Meck ?

Tout ce que je peux dire c'est que la Meck est une institution qui peut aider les gens à s'en sortir, à survivre. J'aurai souhaité à ce que chacun d'entre nous, surtout mes amis, aillent ouvrir son compte et devenir membre de la Meck Mohéli. Ils pourront se rendre compte par la suite que s'ils sont de vrais membres, ils pourront avoir les avantages que les autres en bénéficient. Je leur confirme ici que la Meck nous favorise, qu'elle constitue notre avenir.

Vous êtes une femme, or vous n'êtes pas restée croiser les bras, mais vous cherchez à vous battre pour l'avenir de votre famille. Quels conseils donneriez vous à d'autres personnes



Mme Hassanati Riziki, commerçante

notamment les femmes au foyer pour sortir de la précarité ?

Je leur conseille, notamment ma sœur de même père et même mère, d'aller à la Meck épargner leur petite somme d'argent au fur et à mesure et se dire qu'un jour elles peuvent avoir une occasion aussi pour emprunter et mettre en place des activités génératrices de revenus.

Avez-vous d'autres projets à mettre en place prochainement ?

J'ai l'intention d'acheter un bateau, mais je suis entrain de me préparer en conséquence avant de demander l'appui de la Meck. Inshallah.

Propos recueillis par R. B.A

Mme Rifanghi Mchindra : " Je respecte mes échéances quite même à payer par anticipation"

Madame Rifain Mchindra elle aussi ne se rappelle pas de sa date d'adhésion à la Meck Mohéli mais affirme être membre depuis longtemps. Elle est également parmi les premières personnes à ouvrir leurs comptes, pour ne pas dire la première femme à y adhérer. Le Service de communication de l'Union des Meck l'a rencontrée.

Comment avez-vous fait pour être membre de la Meck ?

Moi j'aime bien tout ce qui est aide et appui aux autres. J'aime bien être en société avec les autres. J'aime bien tout ce qui est vie associative. Donc lorsque j'ai entendu parler de la Meck, je me suis dit que je vais y adhérer soit pour le bien ou pour le pire mais je vais être parmi les autres. Et puis une autre raison qui m'a poussée à y adhérer, c'est que j'avais des problèmes économiques et financiers. J'avais quelques petites activités à la maison en vendant des léso, des draps, etc. j'ai commencé à me rendre à Zanzibar puis à économiser mes recettes, et en économisant j'ai gardé confiance en la Meck malgré l'accident de l'incendie et maintenant, Dieu merci, aujourd'hui je connais Dubai, Madagascar alors que ces pays là, je ne les connaissais pas, je suis allée même jusqu'à la Mecque grâce à mes efforts et mes petites économies. Mais il faut dire qu'une fois que je vends, mes recettes vont directement à la Meck. Quelque soit le montant que je gagne je le verse à la Meck. C'est à partir de là que quand je veux un prêt on me l'accorde sans difficultés. Avant, je n'avais qu'un magasin avec une seule étagère, maintenant j'ai deux magasins, j'ai une voiture et tout ça grâce à la Meck.



Mme Rifain Mchindra, commerçante

Madame Rifain, est-ce que c'est grâce à la Meck que vous avez démarré vos activités ?

J'ai commencé en vendant des gâteaux et ce, avec difficultés, j'avais 10 000 à 15 000 francs comoriens et je me déplaçais sur Anjouan et Grande-Comore avant l'existence de la Meck en achetant des lampes à pétrole (gandilé) et des draps, puis j'ai commencé par aller à Zanzibar et la Meck n'avait toujours pas vu le jour. Puis, il y a eu Sanduk, je me suis présentée dans Sanduk parmi les premiers et j'ai commencé à emprunter comme les autres. Et j'ai continué à aller à Zanzibar et Dar-Es-Salam et puis j'ai commencé à emprunter à la Meck un montant de 500 000 (cinq cent mille francs comoriens) pour me rendre à Madagascar. Avec quelques petites économies de plus, j'ai pu m'acheter quelques marchandises pour le trafic. Quand j'ai fini de

payer, j'ai encore une fois demandé un autre prêt et là je suis partie à Dubai.

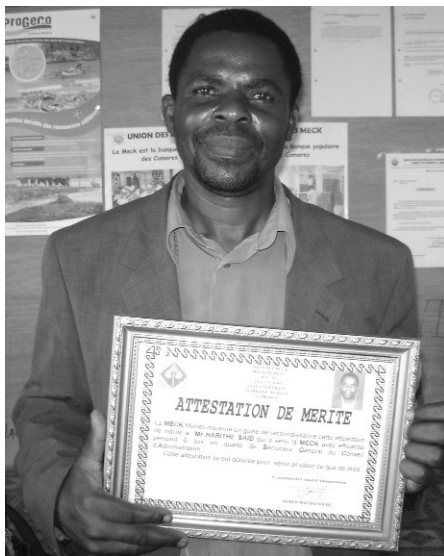
Quelles difficultés avez-vous rencontrées à la Meck depuis que vous êtes membre ?

Personnellement, je n'ai eu aucune difficulté au niveau de la Meck. Je n'ai jamais demandé un prêt et qu'on me le refuse. Et ce, parce que je paie convenablement. Je respecte mes échéances quite même à payer par anticipation. Donc, je n'ai rien à dire la dessus. J'ai toujours été bien reçue et je passe toujours par la voie normale.

Vous avez compris que la Meck et le Sanduk sont créées pour aider la population à sortir de la pauvreté et la précarité, avez-vous eu l'occasion de discuter un peu avec des amis et autres personnes proches de vous pour leur montrer les avantages de la Meck ?

En effet, je l'ai fait plusieurs fois puisque je trouve qu'effectivement la Meck peut aider la population à sortir de la pauvreté. Dans mon village, les gens ont tendance à fuir les réunions de sensibilisation, et moi j'ai toujours joué un rôle important en montrant à ces gens là de venir écouter pour en tirer les bénéfices. Les gens comprennent mal les choses. Ils ne voient que le côté négatif de la chose. Soit disant qu'on va leur vendre leurs terrains et autres parcelles. Ce qui fait qu'ils ont peur de s'y imprégner davantage. Dans mon village, presque toutes les personnes qui sont membres le sont devenues grâce à moi, j'ai vraiment pu les convaincre malheureusement, beaucoup d'entre elles n'épargnent pas depuis qu'elles ont ouvert leur compte et c'est vraiment dommage. (Lire suite page 12)

M. Monsieur Harithé, ancien membre du Conseil d'Administration de la Meck Mohéli : "C'était une surprise agréable pour moi. Cette médaille m'a conforté dans mes actions. Je me sens une personne responsable et digne".



Monsieur Harithé est un ancien élu de la Meck Mohéli. Il a travaillé au niveau du Conseil d'Administration pendant 6 ans. Il a servi la Meck d'une manière satisfaisante de telle sorte que les dirigeants ont jugé important de le décorer. C'est ainsi qu'au cours de l'Assemblée Générale qui a eu lieu en 2007, un certificat de mérite lui a été attribué. Il a accepté de nous parler de ce mérite.

Monsieur Harithé vous êtes un ancien élu de la Meck Fomboni Mohéli, un ancien membre du Conseil d'Administration. Votre mandat a pris fin l'année dernière et vous êtes remplacé au cours de l'Assemblée Générale Ordinaire de 2006. Ce remplacement a été pour vous un soulagement ou un regret ?

Mon remplacement à la Meck ne constitue pas pour moi un soulagement. Je suis jusqu'alors membre de la Meck, ma position actuelle me permet d'intervenir légalement dans plusieurs actions au niveau de la Meck, car je suis élu au Comité de Crédit de l'Union des Meck. Je ne regrette pas du tout, au contraire je me

sens un peu frustré du fait que les textes qui régissent les Meck ne me permettent pas d'assister régulièrement à toutes les réunions, donc certaines décisions, ou propositions m'échappent. Toutefois, je fais confiance à l'équipe qui dirige la Meck Mohéli.

La Meck Fomboni, malgré les efforts des uns et des autres a vécu des difficultés énormes, notamment en matière de remboursement de crédit, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Monsieur Harithé, en tant que membre du Conseil d'Administration de l'époque, que se passait-il exactement qui justifiait cette lourdeur ?

La Meck Mohéli a connu d'énormes difficultés pour les remboursements des crédits. Ceci s'explique par l'instabilité des gérants. On a changé 3 gérants en 6 ans chaque fois on se heurtait sur le problème de formation du nouveau gérant. Il était très difficile de mener à bien les activités d'un plan d'action. La Meck Mohéli n'avait pas aussi recruté d'Agent de crédit. Ce sont les dirigeants qui se chargeaient du recouvrement. On était limité pour comprendre le comportement de certains membres. Mais tous ces problèmes sont aujourd'hui surmontés grâce à l'appui multiforme apporté par l'Union des Meck (formation, sensibilisation), les conseils des auditeurs, l'intervention du Palais de justice de Mohéli, le recrutement d'une gérante et d'un Agent de Crédit, une équipe soudée et dynamique, les recouvrements se font quelquefois par équipe.

Monsieur Harithé, vous avez servi la Meck durant plus de 6 ans. Quelles sont les difficultés qui frappent cette Meck ?

Les problèmes qui frappent la Meck Mohéli se situent à deux niveaux. La Meck Mohéli est souvent incapable de répondre aux doléances de ses membres surtout durant la période de mois de mai à août. Les membres n'épargnent pas suffisamment. Cette période est très sensible car c'est la période où les commerçants de Mohéli se rendent à Dubai et Zanzibar. Il y a aussi la récolte du girofle et de la vanille. La Meck Mohéli devait avoir en plus 120 000 000 (cent vingt millions) d'épargne. Les mohéliens

doivent changer leurs habitudes d'accepter de confier leurs économies à la Meck. Sinon la Meck Mohéli a intérêt à signer des conventions avec les bailleurs pour espérer résoudre une partie de ces difficultés. En ce sens, les dirigeants de l'Union des Meck doivent bien veiller sur cette Meck, car elle peut se trouver en situation de crise prolongée.

Au cours de l'Assemblée Générale 2006, tous les élus et les salariés ont reconnu que vous aviez servi la Meck d'une manière exceptionnelle, ce qui vous a valu une médaille de reconnaissance. Comment avez-vous vécu cela ?

C'était une surprise agréable pour moi. Cette médaille m'a reconforté dans mes actions. Je me sens une personne responsable et digne.

Que représente pour vous cette médaille aujourd'hui ?

Cette médaille guidera le sens de mes actions. Je suis toujours félicité et plusieurs personnes cherchent à me voir et me connaître. Je ne serai pas un star en scène, je cherche à améliorer mes connaissances suivant les textes qui régissent les Meck.

Monsieur Harithé, quels conseils donneriez-vous aux élus qui dirigent actuellement la Meck en vue de son bon développement ?

Je conseillerai à mes collègues de ne plus accepter d'être emporté par les passions. De bien maîtriser les textes, statuts, règlements intérieurs de l'Union des Meck et des Meck, le code de déontologie, le statut du personnel, etc., d'éviter de résoudre un problème d'une Meck par consensus, d'éviter de mésentente prolongée entre les dirigeants, de ne plus faire confiance totalement à quelqu'un en dehors d'un contrôle, d'organiser un service d'accueil performant, de garder toujours le secret professionnel. Les dirigeants d'une Meck doivent se constituer en équipe dynamique, souple et résistante au respect de la hiérarchie.

Propos recueillis par R. B. A

(Suite de la page 11)

J'essaie de leur montrer que l'objectif c'est d'emprunter pour réaliser des activités génératrices de revenus et non de s'acheter un beau lit et dormir tranquillement sinon comment peut-on rembourser l'argent de la Meck ? Il faut qu'on se dise que si c'est quelqu'un qui vend du poisson, qu'il mette l'accent sur le poisson, si c'est un agriculteur, qu'il mette l'accent sur l'agriculture si c'est un commerçant, qu'il mette aussi l'accent sur son domaine, etc. Moi, comme je suis quelqu'un qui vendait des vêtements, j'ai continué la dessus et Dieu merci je suis parmi ceux qui sont fiers de la Meck et j'estime que je m'en sors grâce à elle.

Vous venez de dire que vous avez acheté une voiture grâce à la Meck. Est-ce une voiture personnelle ou bien elle sert de transport ?

Ma voiture fait taxi, il s'agit d'un mini-bus.

Vous confirmez que c'est parmi les avantages de la Meck que vous avez acheté cette voiture ?

Effectivement, elle s'est déjà payée et je la considère comme étant de l'or.

Combien de personnes employez-vous dans cette voiture ?

Tantôt 2 ou 3, le chauffeur et parfois un ou deux aides chauffeurs.

Pensez-vous réaliser d'autres activités en dehors de votre commerce et le transport en commun ?

Oui, j'aurais bien aimé pour permettre aussi aux autres de se réveiller et d'emboîter mes pas.

Qu'est-ce que vous comptez faire ?

Comme j'ai un minibus, je pense que j'achèterai un camion car au village personne n'y pense. Ça nous permet-

tra d'acheminer les matériaux de construction.

Si on vous demande c'est quoi la Meck, qu'est ce que vous allez dire ?

Ah ! Ah ! Je ne sais pas ce que je peux dire car les qualités sont nombreuses. Je commencerai par dire que c'est une décence ("Wustirifu") aussi bien pour moi que pour toute ma famille. Je prends l'exemple du bus, il est à moi, mais je ne suis pas la seule à monter dedans. C'est tout le village voir même toute la population de l'île qui en bénéficie. Quand j'achète le riz, des gens qui n'ont pas d'argent pour en acheter viennent en prendre sur crédit jusqu'au jour où ils auront leur argent pour me rembourser mais du moins ils ont eu de quoi manger. De même que pour le transport en commun. En fait les mots me manquent pour qualifier la Meck. Car je vois que tout est venu en même temps grâce à la Meck.

Si on vous demande un conseil pour des amis, proches et pour toute la population de l'île notamment les femmes, qu'allez-vous dire ?

Ce que je peux leur dire c'est de ne pas rester les bras croisés. C'est le cas de chez moi, il y a des gens qui ont ouvert leurs comptes mais qui ne bougent pas ou qui ne veulent pas bouger, c'est l'occasion à jamais de réussir dans sa vie. Ils ont peur que s'ils prennent l'argent, ils vont le bouffer et puis on va procéder à la vente aux enchères de leurs garanties. Il aurait fallu qu'ils prennent mon exemple. Ils auraient du se dire que cette femme était comme nous, on allait ensemble au champ et maintenant elle met son rouge à lèvres et reste dans son magasin pendant que nous nous continuons nos souffrances aux champs.

R. B. A.