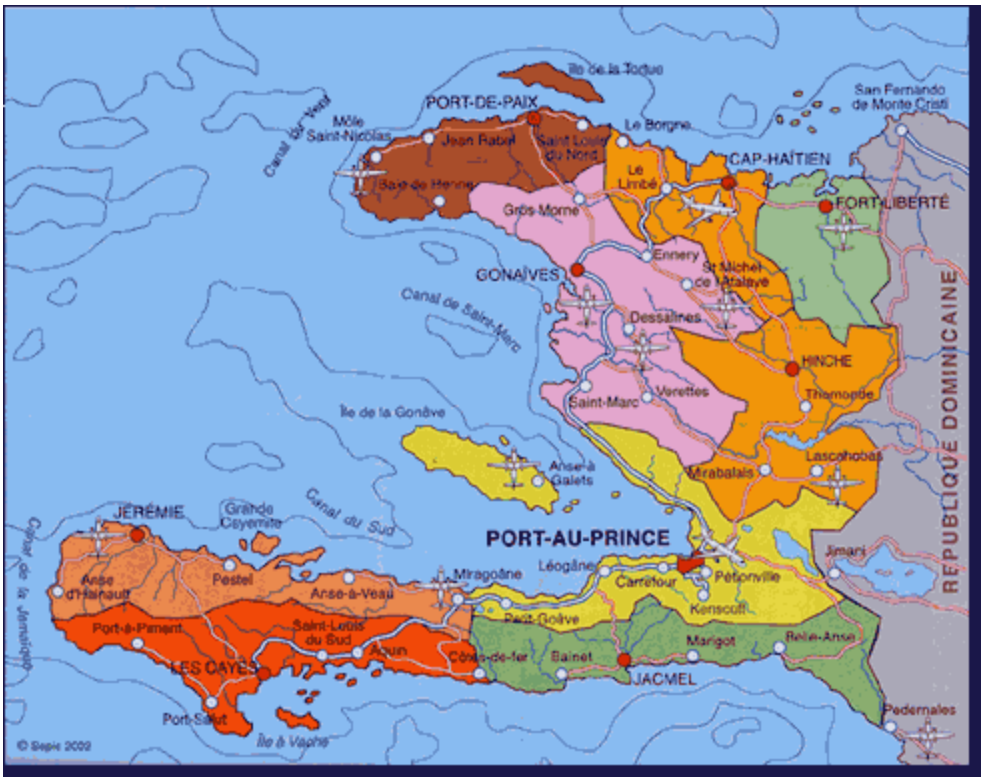
DAI/FINNET

Development Alternatives, Inc. & USAID

Projet d'appui à la Microfinance

PRESENTATION DE L'OFFRE DE MICROFINANCE EN HAITI



Avril 2003

Remerciements

La réalisation de cette enquête a été rendue possible grâce à la collaboration des institutions de microfinance qui ont participé au processus de collecte des données. Elle n'est autre que le reflet de l'engagement de toutes les personnes qui ont collaboré à l'élaboration du questionnaire d'enquête, à la saisie des données et la formulation des résultats.

Que tous ceux qui ont d'une façon ou d'une autre contribué à la réalisation de ce travail trouvent ici l'expression de nos sincères remerciements.

TABLE DES MATIERES

Table des Annexes ……..……..……4

Sommaire des Tableaux…….5

Préambule……...6

I. Présentation d'Haïti……7
- A. Situation géographique……..…… …7
- B. Panorama du secteur financier haïtien…….7
  - Structure bancaire……7
  - Structure financière non bancaire……8

II. Présentation du secteur de la microfinance en Haïti……...9

III. Caractéristique de l'offre de microfinance en Haïti……11
- A. Caractéristiques institutionnelles ……..11
  1. Le statut légal……11
  2. La méthodologie……11
  3. La politique de crédit……12
     - 3.1 Les zones d'intervention……12
     - 3.2 Les secteurs desservis……12
     - 3.3 La population cible……12
     - 3.4 Le portefeuille de crédit……13
     - 3.5 Les produits et services……..13
  4. Gouvernance et responsabilité financière……..14
  5. Evaluation d'impact…… ..14
- B. Les sources de financement……..…15
- C. Encadrement……... 16
  - Efficacité du financement des bailleurs……..…16
  - Efficacité du financement commercial……..17
  - Efficacité de l'appui technique……..17
- D. Perspectives et contraintes……...17

Annexes……..19

TABLE DES ANNEXES

ANNEXE I : Présentation de DAI/FINNET

ANNEXE II : Liste des institutions

ANNEXE III : Formulaire d'enquête

ANNEXE IV : Résultats de l'enquête

SOMMAIRE DES TABLEAUX

Tableau 1. : Aperçu du secteur bancaire haïtien…….8

Tableau 2.: Activités des IMF par statut légal …….9

Tableau 3. : Répartition des enquêtées par statut légal…….11

Tableau 4. : Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur méthodologie.…11

Tableau 5. : Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur zone d'intervention ……12

Tableau 6. : Répartition du portefeuille…….13

Tableau 7. : Termes et conditions des produits offerts……..13

Tableau 8. : Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leurs sources de ……15 financements (Dons)

Tableau 9. : Sources de financement actuelles……..16

Tableau 10. : Sources de financement en perspective……18

PREAMBULE

Cette étude a pour objectif principal de renforcer la base de données des institutions de microfinance en Haiti. Celle-ci, ne présentant que des informations sommaires sur ces institutions, ne constitue pas à proprement parler une source de données complètes sur l'offre de microfinance en Haiti. Aussi cette étude tâchera t-elle -en plus des aspects structurels liés à l'organisation des institutions- de fournir de manière tendancielle des informations sur les sources de fonds, les études d'impact, les perspectives d'avenir et les contraintes identifiées par les IMF.

Dans cette perspective, une série de rencontres ont eu lieu avec des bailleurs de fonds, des investisseurs tant locaux qu'étrangers, des banquiers, des prestataires de services et des institutions de microfinance. Ces rencontres ont donné lieu à l'élaboration d'un questionnaire d'enquête[1] qui a permis de collecter des informations sur le marché de la microfinance, les produits financiers et non financiers, les caractéristiques institutionnelles des IMF et les perspectives à long terme et contraintes envisagées par ces dernières pour l'avenir.

Nous avons associé à la collecte des données les institutions qui collaborent à la réalisation du recensement sur les IMF[2]. Le questionnaire a été transmis à 48 institutions, y compris les réseaux des caisses populaires ANACAPH et ACOOPECH. Bien que la collecte ait duré six mois, soit de mai à octobre 2002, seulement 21 institutions y ont répondu. Alors que nous avons pu collecter des informations auprès de la quasi-totalité des institutions de microfinance de type non coopératif, il nous a été difficile d'en recevoir auprès des caisses populaires. Le nombre de questionnaires reçus des ces institutions n'est pas représentatif du secteur des coopératives. Ces données n'ont donc pas pu être prises en compte dans la présentation dudit rapport. Ainsi, nous nous en excusons auprès des responsables des caisses qui y ont pris part.

Ce rapport n'a pas la prétention d'être une étude exhaustive ni scientifique mais vise plutôt à présenter au lecteur une synopsis de l'état actuel de l'offre de microfinance en Haïti et des projections pour l'avenir. Les résultats publiés portent sur 15 institutions de microfinance de type non coopératif et les informations présentées datent de mai 2002.

Pour une meilleure analyse des données recueillies, le lecteur pourra se référer aux tableaux en annexe qui ont été numérotés en fonction du questionnaire d'enquête. De plus, de nouveaux tableaux ont été introduits dans ce rapport pour une meilleure appréciation par ce dernier des résultats obtenus.

---

[1] Voir Annexe III

[2] Quatre recensements ont jusque là été réalisés et les rapports sont disponibles au bureau de DAI/FINNET La listes des institutions participantes est à l'Annexe III.

I. PRESENTATION D'HAITI

A. Situation géographique

La République d'Haiti, pays le plus pauvre de l'hémisphère américain, s'étend sur 27 750 km². Sa population est estimée en l'an 2000 à plus de 7 958 964 millions d'habitants, ce qui représente une densité moyenne de 292 habitants par km².[3] Le pays est faiblement urbanisé et le milieu urbain ne représente que 36% de l'ensemble de la population.

Haiti est divisée en neuf départements, à savoir le Nord-ouest, le Nord, le Nord-est, l'Artibonite, le Centre, l'Ouest, le Sud-est, le Sud et la Grande-anse. Port-au-Prince, la capitale, est située dans le département de l'Ouest. Elle constitue avec Pétion-ville, Delmas et Carrefour, l'aire métropolitaine la plus surpeuplée et hébergeant environ un quart de la population.

B. Panaroma du secteur financier haitien

Le secteur financier haitien se compose de structures financières bancaires et non bancaires. Les structures financières non bancaires desservent en grande majorité le secteur informel.

1. Structure bancaire[4]

Le système bancaire haitien se compose de 13 établissements qui sont répartis de la façon suivante :

- 2 banques commerciales d'Etat (BNC, BPH)
- 7 banques commerciales à capitaux privés haitiens (Capital Bank, BICH, BUH, Promobank, Socabank, Sogebank, Unibank)
- 2 succursales de banques étrangères (Scotiabank et Citibank)
- 2 banques d'épargne et de logement à capitaux privés haitiens. (BHD et Sogebel)

Parallèlement il existe le Fonds de Développement Industriel (FDI) et la Société Haitienne de Financement du Développement des Entreprises (SOFHIDES) qui sont des structures formelles de financement ne faisant pas de captation de dépôts d'épargne auprès de la clientèle.

Nous présentons au tableau ci-après le poids de chaque catégorie de banques dans le système bancaire.

---

[3] Les chiffres cités proviennent des estimations de l'Institut Haitien de Statistique et d'Informatique (IHSI) et du Centre Latino Américain de Démographie (CELADE), 2000

[4] Rapport Annuel 2001,BRH – Les informations issues de ce rapport sont pour l'exercice 2000-2001. Le paysage bancaire haïtien a changé depuis

Tableau 1. Aperçu du secteur bancaire haitien[5]
En pourcentage
Au 30 septembre 2001

	Banques commerciales d'etat	Banques commerciales à capitaux privés	Succursales de banques étrangères	Banques d'épargne et de logement
Total actifs	10,2	75,3	11,1	3,4
Total dépôts	9,0	76,8	11,0	3,2
Prêts en circulation	5,9	74,7	15,3	4,1

La région métropolitaine de Port-au-Prince et ses zones périphériques bénéficient d'une grande couverture bancaire. Au cours de ces dernières années, on a assisté à un effort de ce secteur à étendre ces opérations aux principales villes de province. Dans le rapport annuel 2001 de la BRH, on estime à 93 le nombre de succursales et agences autorisées pour la zone métropolitaine contre 46 pour les villes de province. En dépit de cet effort, les besoins en matière de services financiers de différents groupes sociaux, urbains et ruraux, sont loin d'être satisfaits.

Dans le souci de toucher un plus grand nombre de clients, trois banques commerciales se sont aussi engagées dans le monde de la microfinance. On a recensé la BUH qui a lancé en 1997 son prodruit « Kredi Popilè » ; le Micro-Crédit National, filiale du Groupe Financier National (GFN), qui a ouvert ses portes en 1999 et la Société Générale de Solidarité (Sogesol), filiale du groupe Sogebank en scène depuis l'année 2000.

2. Structure financière non bancaire

La structure financière non bancaire se compose des acteurs suivants : les usuriers, les institutions de microfinance, les caisses d'épargne et de crédit et les structures de financement informel tels que le sol et le sabotage. Aucune étude, à notre connaissance, n'est malheuresement disponible sur les usuriers, les méthodes de sol et de sabotage.

Une bonne proportion des agents économiques s'adonnant à des activités commerciales recourent aux structures financières alternatives, en raison des difficultés d'accès au système financier formel. En 1998, on recensait au niveau du système financier informel 60 intermédiaires financiers. Ce nombre a largement augmenté depuis puisque le nombre des caisses d'épargne et de crédit avoisinait, en 2000, les 350. En plus du secteur coopératif, on distingue aussi le secteur non coopératif. Les institutions non coopératives sont diversifiées tant du point de vue du statut que de la méthodologie de crédit appliquée. Ce rapport présentera plus en détail l'offre de microfinance de cette catégorie d'institutions. .

Le tableau ci-après, tiré du dernier recensement conduit par DAI/FINNET pour la période allant d'octobre 2000 à septembre 2001, présente les activités des institutions de microfinance en Haïti selon leur statut légal.

[5] Rapport Annuel 2001 de la BRH

Tableau 2 : Activités des IMF par Statut Légal (en millier de gourdes)[6]

Statut Légal	Nombre d'institutions	Opérations de Crédit			Opérations d'Epargne		
		Portefeuille Crédit (Gde 000)	Nombre de Prêts	*Prêt moyen* (Gde)	Epargne mobilisée (Gde 000)	Epargnants	Epargne par tête (Gde)
Caisses populaires	58[7]	271,877	15,051	18,064	350,776	87,962	3,987
Banques Commerciales et Société par actions a/	3	191,228	8,085	23,652	a	a	a
ONG	14	105,678	30,959	3,407	15,432	15,667	985
Associations	2	24,455	4,820	5,073	1,374	5,561	247
Institutions Religieuses	1	12,360	8,133	1,519	5,901	8,123	726
Fondations b/	3	49,383	11,305	4,368	72,405	22,797	3,176
Totaux	**81**	**654,981**	**78,353**	**8,359**	**445,887**	**140,110**	**3,182**

II. PRESENTATION DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE EN HAITI

L'économie haïtienne, autrefois essentiellement agricole, a évolué au cours des deux dernières décennies vers une économie de marché où le secteur informel prend de plus en plus d'ampleur. Elle est en prise à de graves problèmes conjoncturels qui ont pour conséquences la baisse de la production nationale, la détérioration du déficit budgétaire et commercial et la forte dévaluation de la monnaie nationale. Cette situation a donc conduit à la détérioration des conditions de vie de la population haïtienne.

Pour subvenir aux besoins de leur famille, et pour pallier aux conséquences du chômage, un grand nombre d'individus n'ont d'autre choix que de se lancer dans des activités commerciales à caractère informel, d'où la forte extension de ce secteur dans l'économie haïtienne, soit 70% en 1997 pour l'aire métropolitaine[8]. L'accès au crédit figure au premier rang de leurs préoccupations.

Au cours des cinq dernières années, le secteur de la microfinance en Haïti a évolué de manière continue, et est à présent un secteur dynamique, diversifié et en croissance rapide. A la fin du mois de septembre 2001, le secteur comprenait 81 institutions de microfinance, avec un nombre total de 78 353 emprunteurs, un portefeuille de crédit actif de 26 millions de dollars US, et des épargnes captées (volontaires et obligatoires)

---

[6] *a/ L'épargne des «clients microcrédit » des banques commerciales n'a pas été comptabilisé. En réalité, elle existe, mais il est impossible de la quantifier.*

b/ La ligne « Fondation » comprend une institution qui est à la fois ONG et Fondation. Nous l'avons rangée de façon arbitraire dans la catégorie des fondations.

[7] Les statistiques pour les caisses doivent être interprétées comme un sondage basé sur un échantillon de la population globale des caisses populaires.

[8] PNUD, Situation économique et sociale d'Haiti 2001, Port-au-Prince, Haiti, pge 108

s'élevant à 18 millions de dollars US[9]. Dans un pays peuplé de près de 8 millions de personnes, dont il est estimé que plus de 70% évoluent dans le secteur informel, des estimations, même les plus conservatrices, de la demande potentielle pour des services de microfinance semblent indiquer que les IMF existantes n'ont réussi à satisfaire que 4% du marché potentiel. En résumé, le marché peut accommoder l'intégration d'autres acteurs institutionnels, ainsi que la croissance de ceux qui sont déjà présents dans le secteur.

Un des développements significatifs de la microfinance en Haïti est la commercialisation du secteur. Celle-ci s'est effectué à deux niveaux. Premièrement, il y a eu l'intégration des banques commerciales dans le marché de la microfinance. Jusqu'à 1997, le secteur fut dominé par des IMF spécialisées et par des organisations non-gouvernementales (ONG) multivocationnelles. Durant cette année, la première banque commerciale, la Banque de l'Union Haïtienne (BUH), lança, avec l'assistance technique de DAI et un programme de garanties à travers le projet USAID dénommé PRET, un produit de microfinance dans le cadre de sa ligne de produits. Depuis lors, deux autres entités commerciales ont intégré le marché—il s'agit de Micro Crédit National, une société en commandite simple associée à la Unibank, et SogeSol, une compagnie privée indépendante qui offre des services au nom de la SogeBank—et d'autres ont manifesté un intérêt à s'engager sur la même voie. Deuxièmement, les autres IMF qui sont des ONG ont commencé à se formaliser et se professionnaliser en se préparant à appliquer les meilleures pratiques internationales dans leur fonctionnement, et œuvrent à mettre en place les structures et systèmes convenables pour atteindre la pérennité financière.

Le secteur de la microfinance en Haïti ne se compose pas seulement de divers modèles institutionnels : il existe aussi une grande étendue de méthodologies de crédit, allant des prêts individuels aux banques de village aux groupes solidaires et aux mutuelles de solidarité. Il faut aussi compter les coopératives d'épargne et de crédit qui jouent, en outre, un rôle important dans la mobilisation de petites épargnes et sont solidement implantées dans la communauté où elles opèrent.

Bien que la majorité des IMF dépendent encore du financement de donateurs et autres subventions, un nombre croissant de ces institutions accèdent au financement commercial privé à travers les banques commerciales ou les fonds d'investissement. Malgré la crise politique actuelle du pays conduisant au gel de l'aide aux programmes de développement économique, certaines organisations internationales et agences gouvernementales étrangères, dont USAID, PNUD, Union européenne, et ACDI, continuent de financer des projets de microfinance en Haïti.

---

[9] DAI/FINNET, «Base de données sur les Institutions de Microfinance en Haïti, Septembre 2001, » Port-au-Prince, Haïti : Avril 2002. Disponible sur le site Internet de DAI/FINNET au http :www.daifinnet.com.

III. CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE DE MICROFINANCE EN HAITI

A. CARACTERISTIQUES INSTITUTIONNELLES

1. LE STATUT LEGAL

Les activités de microfinance en Haïti sont conduites par des structures de statuts juridiques divers. Ainsi plus de la moitié des enquêtées (53%) sont des ONG. Les Associations sans but lucratif viennent en deuxième position avec 20% de l'échantillonnage. Dans le cadre de cette enquête, les statuts identifiés sont au nombre de six (6) et présentés au tableau suivant.

Tableau 3. Répartition des enquêtées par statut légal

Statut	**Effectif**
Organisation Non Gouvernementale (ONG)	8
Fondation	1
Association sans but lucratif (ASB)	3
Société de Droit Privé / Etablissement de Crédit (SDP)	1
Banque Commerciale (BAC)	1
Autre	1
Total	**15**

Plus de la majorité des enquêtées sont nouvelles dans la microfinance, et 40% d'entre elles ont démarré leurs activités entre 1995-1997. L'institution la plus ancienne a débuté ses opérations en avril 1982 et la plus récente en avril 1999.

2. LA METHODOLOGIE

Pour desservir leur clientèle, les institutions sont amenées à pratiquer une ou plusieurs méthodologie à la fois. Les plus recensées sont : crédit direct, groupe solidaire, banque communautaire, et mutuelle de solidarité. 47% des sondées en pratiquent plus d'une pour desservir leur clientèle. Il est à souligner que la méthodologie de crédit direct, offerte par 73% des enquêtées, est la plus pratiquée. Vient en deuxième position celle de banques communautaires avec 53% des institutions.

Tableau 4. Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur méthodologie

	Statut légal						**Nombre**	**%**
Méthodologie	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Crédit Direct	2	0	1	1	1	0	5	33
Groupes Solidaires	1	0	0	0	0	0	1	7
Banques Communautaires	2	0	0	0	0	0	2	13
Mutuelles de Solidarité	0	0	0	0	0	0	0	0
Créd.Direct/Group.Solid./Banq.Com./	2	0	1	0	0	0	3	20
Créd.Direct/Banq.Com./Mut.Solid/Autres	0	0	1	0	0	0	1	7
Crédit Direct/Banques Communautaires	1	0	0	0	0	0	1	7
Crédit Direct/Groupes Solidaires/Autres	0	1	0	0	0	0	1	7
Groupes Solidaires/Banques Communautaires	0	0	0	0	0	1	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

3. LA POLITIQUE DE CREDIT

3.1 Les zones d'intervention

La grande majorité des activités microfinancières s'effectuent dans les villes. Par conséquent, la zone urbaine est la plus touchée par l'ensemble des institutions (87%). Les résultats de l'enquête montrent que 33% des institutions travaillent exclusivement dans des zones urbaines contre 13% dans des zones rurales. Néanmoins, il est à noter que certaines institutions, interviennent dans plus d'une zone d'activités à la fois : 53% des sondées desservent simultanément les zones urbaines, peri –urbaines et rurales.

Nous pouvons voir aussi, à partir du Tableau 4, que les ONG et les fondations sont les plus représentées dans les milieux ruraux, tandis que les entités commerciales ont tendance à cibler les zones urbaines et péri-urbaines.

Tableau 5. Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur zone d'intervention

	Statut légal						Nombre	%
Zone d'intervention	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Urbain	3	0	1	0	1	0	**5**	**33**
Peri-urbain	0	0	0	0	0	0	**0**	**0**
Rural	2	0	0	0	0	0	**2**	**13**
Urbain/Perin-urbain/Rural	2	1	1	0	0	1	**5**	**33**
Urbain/Perin-urbain	0	0	0	1	0	0	**1**	**7**
Urbain/Rural	0	0	1	0	0	0	**1**	**7**
Peri-urbain/Rural	1	0	0	0	0	0	**1**	**7**
Nombre	**8**	**1**	**3**	**1**	**1**	**1**	**15**	**100**
%	**53**	**7**	**20**	**7**	**7**	**7**	**100**	

3.2 Les secteurs desservis

Les crédits octroyés concernent trois secteurs spécifiques : (i) les entreprises informelles ayant 1 employé, (ii) les entreprises informelles ayant 2-5 employés, et (iii) les entreprises enregistrées. 27% des sondées ciblent exclusivement les entreprises informelles ayant 1 employé et 67% desservent plus d'un secteur à la fois. Il faut aussi souligner que des institutions desservant plus d'un secteur, 40% d'entre elles octroient aussi du crédit aux entreprises enregistrées. Le secteur le plus touché par les activités de microfinance est celui de l'informel avec 94% des résultats.

3.3 La population cible

Divers critères sont utilisés par les institutions pour cibler leur clientèle. Une seule institution se réfère à un type spécifique, qui est le genre. Le niveau de pauvreté est le critère le plus commun, utilisé par 60% des enquêtés. L'ensemble des institutions s'intéresse à plus d'un aspect dans le ciblage de la clientèle. Par exemple, 5 institutions, soit 33%, se réfèrent à 4 critères qui sont le niveau de pauvreté, le genre, le secteur d'activité économique et la zone géographique.

3.4 Le portefeuille de crédit

Toutes les IMF offrent des prêts se situant dans la fourchette 2,500 et 12,500 MG. Le tableau ci-dessous informe sur le nombre d'institutions qui accordent des prêts suivant des fourchettes spécifiques et le poids du portefeuille pour les fourchettes sélectionnées.

Tableau 6. Répartition du Portefeuille

Répartition du Portefeuille		**Poids du Portefeuille**			
Fourchettes	# Inst.	**0-25%**	**25-50%**	**50-75%**	**75-100%**
Prêts de moins 2,500 Gdes	12	7	2	2	1
Prêts s'élevant entre Gdes 2,501 et 12,500	15	7	1	2	5
Prêts s'élevant entre Gdes 12,501 et 25,000	10	9	1	0	0
Prêts s'élevant entre Gdes 25,001 et 125,000	8	6	1	1	0
Prêts s'élevant à plus de Gdes 125,000	3	3	0	0	0

3.5 Les produits et services

Toutes les institutions de l'enquête offrent également à leur clientèle des produits (crédit, épargne) et de services financiers. Environ 5 produits et services ont été recensés. Le tableau ci-après nous informe sur ces produits et services, le nombre de mois qu'ils sont offerts et les taux d'intérêts appliqués pour chacun d'eux. Une période et un taux n'ont pas été attribués pour un des services financiers, ce qui est traduit par le sigle (n/a).

Tableau 7. Termes et conditions des Produits Offerts

Produits Offerts		**Durée (mois)**					**Taux d'intérêt Annuel (%)**			
	# Inst	**4-6**	**6-10**	**10-12**	**12-24**	**> 24**	**12-24**	**24-36**	**36-42**	**> 42**
a) Fonds de Roulement (FDR)	**15**	11	4	0	0	0	2	9	2	1
b) Investissements	**7**	2	2	1	1	1	1	4	1	1
c) Production	**11**	1	5	4	1	0	1	6	2	1
f) Dépôts A Vue	**1**	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
g) Logement	**1**	0	0	1	0	0	0	1	0	0

Les prêts pour fonds de roulement demeurent le produit le plus proposé par les IMF tant sur une base individuelle (27%) qu'en association à d'autres produits (73%). Il est à signaler qu'une institution offrant ce produit n'a pas mentionné à quel taux il est offert sur son marché.

Le fond de roulement est donc offert par l'ensemble des sondées, ce pour une période de 4 à 6 mois (74%) et dans une fourchette de taux allant de 24 à 36% (60%). Les prêts à la production viennent en seconde position, et les prêts à l'investissement en troisième.

Soulignons que quatre institutions n'offrent qu'un seul produit à leurs clients, le prêt pour le fonds de roulement, tandis q'une offre plus de 4 produits. Le nombre de produits offerts par les autres institutions (67%) sont entre 2 et 3.

Dix (10) des 15 institutions, dont la plupart sont des ONG, proposent aussi des services non financiers à leurs clients. Il s'agit :

- Des conseils aux entreprises : 5 institutions
- La formation en gestion d'entreprise : 9 institutions
- L'éducation et la formation non relatives aux affaires : 6 institutions
- La formation en gestion organisationnelle : 2 institutions

Il est à noter que de ces institutions, deux offrent des services en alphabétisation.

4. GOUVERNANCE ET RESPONSABILITE FINANCIERE

Onze (11) des quinze institutions sont dotées d'un conseil d'administration. Deux institutions n'ont pas donné de réponses. Bien que le nombre de membres siégeant aux différents conseils varient entre 5 et 25 personnes, la taille moyenne du conseil indiquée par la majorité des sondées est de 5-10 membres. En terme de compétences des membres du conseil, les résultats indiquent qu'ils viennent d'horizons divers, sans prédominance d'une catégorie de professionnels spécifiques (par exemple, expert en finance, avocat, homme d'affaire, etc.).

73% des institutions sondées ne sont pas supervisées par une instance quelconque tandis que 20% en font l'objet. Selon la législation en vigueur, une seule institution serait supervisée par la Banque Centrale. Cependant, 60% de l'échantillon se font auditer sur une base annuelle par un vérificateur indépendant contre 33% qui ne le font pas. Dans cette catégorie on retrouve principalement des ONG et des associations sans but lucratif. Une seule institution n'a pas répondu à la question.

Cette tendance à se faire vérifier ne semble pas être nouvelle dans le secteur, puisque 47% disposent d'états financiers remontant à trois années. En dehors de la vérification des livres comptables, les évaluations ne sont pas très courantes : 67% des institutions n'en font pas l'objet contre 26% qui ont subi une évaluation. Il est à signaler que 7% des enquêtées n'ont pas répondu à la question.

Toutes les institutions font partie d'un réseau, qu'il s'agisse de réseau national ou international. 53% des institutions sont affiliées à un réseau international tandis que 47% sont affiliées à un réseau national. On retrouve aussi 14% qui sont liés aux deux réseaux. Plus de la moitié des institutions liées à un réseau (53%) ont des exigences de transmission de rapports de performance du fait de leur affiliation.

5. EVALUATION D'IMPACT

Une bonne proportion d'institution procède à des évaluations d'impact. Environ 73% d'entre elles se font évaluer tandis que 27% ne le font pas. Ces évaluations poursuivent plusieurs objectifs, la plus importante (67% des institutions impliquées dans ces types d'évaluation) est la mesure de l'atteinte de la mission et des objectifs. 40% d'entre elles s'intéressent aussi aux évaluations dans le but de recueillir auprès du client des informations essentielles à la prise de décision. Par contre, les éléments de mesure de

l'impact sont soit absents (27% n'ont pas répondu à la question), soit assez diffus, allant de 3 à plus de 5 critères. Les méthodes utilisées varient dans le même sens que les critères. 27% des enquêtées ne s'en préoccupent pas. La plus utilisée demeure les entretiens individuels avec les clients avec 27% des institutions, suivi de l'étude d'impact en deuxième position.

B. LES SOURCES DE FINANCEMENT

Pour le financement des activités, les institutions ont accès à des sources internes et externes. Au niveau des sources de financement interne, il s'agit des dépôts donnés en garantie par les clients, des investisseurs en fonds propres et de la capitalisation des profits. Quant aux sources externes, elles peuvent provenir de dons et de subventions, de prêts commerciaux accordés par des donateurs internationaux, des banques commerciales locales ou étrangères.

Onze (11) institutions bénéficient des dons auprès des bailleurs, soit 73% des enquêtées. Il s'agit surtout d'ONG et de fondations. Certaines en reçoivent plus de deux et ce jusqu'à trois types de dons, soit 60%. Le nombre d'institutions n'ayant accès qu'à un type de don est au nombre de deux. Ces dons, pour la grande majorité des enquêtées, sont affectés au fonds de crédit, aux dépenses opérationnelles et au fond d'investissement.

Tableau 8.
Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leurs Sources Financements (Dons)

	Statut légal						Nombre	%
Dons	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Dons pour Fonds de Crédit	1	1	0	0	0	0	2	13
Don pr dép.opérationnelles ct de gest.&for.	0	0	0	0	0	0	0	0
Fonds d'Inv.don prorpiété,ordinateurs etc.	0	0	0	0	0	0	0	0
Aucun	1	0	1	1	1	0	4	27
Dons pr.Fd Crédit/Dépenses Opérationnelles	2	0	0	0	0	0	2	13
Dons pour Fond de Crédit./Fond d'Invest.	1	0	1	0	0	0	2	13
Dons Fd Créd./Dépenses Opérat./Fd d'Invest.	3	0	1	0	0	1	5	33
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Cette même tendance est également enregistrée dans le cas des subventions en nature dont bénéficient onze (11) institutions. Cinq, soit 34%, ne reçoivent qu'un type de subvention en nature tandis que 40% ont accès à plus d'un. Les types de subvention les plus recensés sont l'assistance technique ou formation gratuite ou subventionnée (53%), et les conseils techniques sur place (40 %).

En plus des dons et des subventions en nature, les institutions ont aussi accès à des prêts commerciaux en provenance de donateurs internationaux, des banques commerciales locales ou étrangères, des dépôts des clients, des investissements en fonds propres et de la capitalisation des profits. Le tableau ci-dessous informe sur les sources de financement, le nombre d'institutions bénéficiaires d une ou de plusieurs sources et leur proportion par rapport au total de financement reçu.

Tableau 9. Sources de financement actuelles

Sources de Financement		# par Sources			Proportion (%)				
	#	1	2	3	0-15	16-25	26-50	51-75	> 75
a) Donateurs Internationaux	11	10	-	1	1	3	3	0	2
b) ONG Internationale Affiliée	8	8	-	-	1	1	1	2	1
c) Gouv. Local ou National (BCA)	4	4	-	-	2	0	2	0	0
d) Banques Com. Locales	1	1	-	-	0	0	1	0	0
e) Banques Com. Internationales	1	-	1	-	0	0	1	0	0
f) Investis. Locaux	2	2	-	-	1	1	0	0	0
g) Investis. Internationaux	3	3	-	-	1	1	1	0	0
h) Banques d'Investissement	0	0	-	-	0	0	0	0	0
I) Dépôts des Clients	6	6	-	-	3	0	1	0	1
j) Autres (*)	8	8	-	-	2	2	1	1	1

(*) Capitalisation des profits

A titre d'interprétation : 11 institutions ont bénéficié des apports provenant des bailleurs dont 10 ont un seul donateur international tandis qu'une en a 3. La proportion des donateurs internationaux dans le total des fonds reçus par les institutions peut s'illustrer comme suit:

- Dans une fourchette de 0 à 15%, on a recensé 1 institution ;
- ‘’ ‘’ 16 à 25%, ‘’ 3 institutions ;
- ‘’ ‘’ 26 à 50%, ‘’ 3 institutions ;
- ‘’ ‘’ 51 à 75%, ‘’ 0 institution ;
- ‘’ ‘’ > 75%, ‘’ 2 institutions.

Quant aux prêts commerciaux, seulement deux institutions en ont recours pour financer leurs activités commerciales. La grande majorité des sondées (53%) ne font pas appel aux banques commerciales pour financer leurs activités de crédit. Il nous faut souligner que 5 institutions, soit 33%, n'ont pas répondu à la question.

C. ENCADREMENT

L'implication des bailleurs dans le financement des IMFs porte à évaluer l'efficacité de leur appui. Cette efficacité porte sur trois aspects : financement des bailleurs, financement commercial, appui technique.

Efficacité du financement des bailleurs

L'appréciation, quoique mitigée, est bonne dans l'ensemble pour les institutions bénéficiant de ce type de financement. Des 12 institutions ayant répondu, 33% d'entre elles le jugent efficace contre le même nombre d'institutions qui l'estiment modéré. 7% des sondées le trouvent par contre très efficace. Peu de commentaires additionnels ont été faits pour étayer l'appréciation initiale.

Efficacité du financement commercial

La grande majorité des sondées (80%), n'ayant pas recours à ce type de financement, n'a pas répondu à cette question. La principale raison évoquée est le taux d'intérêt trop élevé des prêts commerciaux.

Efficacité de l'appui technique

Généralement l'appui technique va de pair avec la subvention. Aussi, 27% des enquêtées n'ont pas répondu à la question. Par contre, pour les 73% restantes, certaines ayant reçu des subventions ont aussi bénéficié d'un appui technique. Parmi elles, 64% le jugent efficace contre 27% le trouvant modéré.

D. PERSPECTIVES ET CONTRAINTES

Les institutions de microfinance font face à des contraintes majeures qui risquent d'entraver la bonne marche des activités et la réalisation de leurs objectifs à long terme.

Les perspectives en matière de clientèle varient de 1 500 à 25 000 clients actifs (bénéficiant du crédit), et de 1 500 à 25 000 épargnants. Parmi les enquêtées, 33% n'ont pas de perspectives en matière d'épargne, leur statut ne leur permettant pas d'en collecter. Certaines ONGs en font mention, car la méthodologie de crédit utilisée prévoit une garantie partielle donnée par le client qui est également vue comme un épargnant. Pour les cinq prochaines années, 80% s'attendent à avoir moins de 15 000 clients actifs, et 20% des enquêtées projettent d'en avoir entre 15 000 et 25 000. Cela indique qu'en l'an 2007, le nombre global des clients servis par les institutions de microfinance non-coopératives serait de 150 000 au moins. En terme d'épargnants, 40% des enquêtées prévoient d'avoir 5 000 épargnants tandis que 27% projettent entre 10 000 et 25 000, ce qui nous amènera à un nombre global d'environ 80 000 épargnants dans le secteur de financement non-coopératif.

En plus de l'absence de capitaux (40%), l'exploitation d'un système d'information de gestion (20%) serait la deuxième contrainte majeure des IMFs pour la réalisation de leurs objectifs. L'environnement légal ne viendrait qu'en troisième position (13%). Des commentaires ne sont pas donnés par 53% des sondées sur les contraintes liées à la croissance. Les raisons évoquées par celles qui se sont prononcées demeurent très diffuses. En terme de financement externe additionnelle, 77% des enquêtées estiment qu'elles auront besoin d'au moins USD 5,000,000 pour les cinq prochaines années, 19% d'entre elles attendent cependant une valeur plus importante. L'enveloppe totale nécessaire ne serait satisfaite par des sources de fonds déjà identifiées qu'à environ 30%, selon 62% des enquêtées.

Toutes les institutions s'accordent pour dire que la mobilisation des fonds nécessaires à la réalisation de ces objectifs sera difficile. Cependant, le degré de difficulté varie d'une institution à l'autre : seulement 14% des sondées la jugent très difficile contre 48% qui l'estiment difficile. Ces fonds pourraient venir de sources combinées. La répartition des sources de financement des IMF par rapport au pourcentage de la totalité du financement est donnée dans le tableau ci-après.

Tableau 10. Sources de Financement en Perspective

Sources	Proportion / Institutions					
	#	0-10 %	11-25%	26-50%	51-75%	> 75 %
a) Donateurs Internationaux	9	0	7	1	1	0
b) ONG Internationale ..	6	0	1	4	1	0
c) Gouv. Local et Nat.	1	0	0	1	0	0
d) Banques Commerciale Locale	4	2	0	1	1	0
e) Banques Commerciales Internationales	3	1	2	0	0	0
f) Investisseurs Locaux	2	0	0	2	0	0
g) Investisseurs Internationaux	4	2	0	2	0	0
h) Banque d'Investissement	1	0	0	0	1	0
I) Dépôts des Clients	5	1	3	0	0	1
j) Autres	4	0	2	2	0	0

Bien que les institutions comptent beaucoup plus sur des sources externes (Donateurs Inter. et ONG) de financement, 27% des sondées envisageraient d'emprunter plus USD1 000M -dont une institution jusqu'à USD 6 000M- tandis que 20% opteraient pour moins de USD 500 000, si elles jouissaient d'un accès illimité à des fonds commerciaux à des taux d'intérêt du marché avec une durée de 3-5 ans. Il faut toutefois souligner que la moitié des sondées ne sont pas prêtes de faire des levées de fonds sous forme de prêts sur le marché régulier des capitaux vu que 53% d'entre elles n'ont pas répondu à la question. De plus, seulement 29% des institutions sont intéressées à ouvrir leur capital aux potentiels investisseurs du fait qu'elles le considèrent comme une bonne source de fonds.

Des contraintes signalées par les institutions dans la collecte des fonds pour les cinq prochaines années, les plus importantes sont, pour 27% des sondées, le manque de sources de fonds et le coût trop élevé de ceux disponibles. 20% des institutions estiment par contre que le manque d'information sur ces sources constitue aussi une contrainte. Quant à celles de moindre importance, elles seraient liées aux exigences de garanties (40%) et aux structures légales (20%).

ANNEXES

ANNEXE I : Présentation de DAI/FINNET

Lancé depuis le 1er avril 2000 pour une durée de cinq ans, DAI/FINNET, projet financé par l'USAID, offre une assistance technique aux institutions de microfinance (IMF) en Haïti. Le projet a pour objectif d'assurer la présence en Haïti d'ici 2004 de plusieurs IMF autosuffisantes tant au point de vue financier qu'opérationnel et fournissant des services aux plus grand nombre possible de microentrepreneurs.

Le projet apporte ainsi une assistance technique à tout type d'IMF y compris les ONG, les caisses populaires, les banques commerciales, les institutions ayant des programmes de crédit individuel, de groupe solidaire et de banque communautaire. Cette assistance est fournie aux institutions qui démontrent une forte potentialité de succès et qui adhèrent aux bons pratiques internationales de gestion d'une IMF.

DAI/FINNET travaille aussi à l'établissement d'un environnement adéquat au développement des IMF. Dans contexte, il réalise des activités de recherche et de dissémination de l'information comme en témoigne l'élaboration du recensement annuel des institutions de microfinance.

Les activités du projet sont postées sur l'internet à l'adresse suivante :
www.daifinnet.com.

ANNEXE II. : **Liste des Institutions**

ACME	Association pour la Coopération avec la Micro Entreprise
APTECH	Ateliers Pilote de Technologie - Crédit
BUH (Kredi popilè)	Banque de l'Union Haitienne
CARITAS	CARITAS
COD/EMH	Coordination Développement Eglise Méthodiste d'Haiti
CRS	Catholic Relief Services
FHAF	Fonds Haitien d'Aide à la Femme
FONDESPOIR	FONDESPOIR
GRAIFSI	Groupe d'Appui pour l'intégration de la femme du secteur informel
GTIH	Groupe Technologie Intermédiaire d'Haiti
ID	Initiative Développement
MEDA	Association Mennonite de Développement Economique
MCN	Micro-Crédit National
PLADEC	Plan d'Action Développement Communautaire
PWOFOD	Pwogram Fomasyon pou Oganizasyon Dyakona
SADA	Service and Development Agency

ANNEXE III : **le formulaire d'enquête**

QUESTIONNAIRE POUR IMF

Veuillez suivre les directive pour chacune des questions.

CHARACTÉRISTIQUES INSTITUTIONNELLES

1. Nom de l'Institution : _____
2. Nom du Responsable :_____
3. Adresse de l'Institution :_____
4. Statut légal de l'Institution (veuillez cocher la catégorie)

[ ] 1.Organisation non-gouvernementale (ONG)
[ ] 2. Fondation
[ ] 3. Coopérative d'épargne et de crédit
[ ] 4. Association sans but lucratif
[ ] 5. Société de droit privé/établissement de crédit à but lucratif
[ ] 6. Banque commerciale
[ ] 7. Autre *(précisez)* :_____

5. Date de démarrage des opérations en microfinance (mois/année) :_____
6. Date des informations ci-après collectées(mois/année) _____

PRODUITS ET SERVICES

7. Où fonctionnez-vous ? Veuillez donner un estimatif de la distribution de votre clientèle entre les catégories suivantes :
   a) urbain _____%
   b) peri-urbain _____%
   c) rural _____%

8. Pour les activités de crédit commercial, à quels types de clients accordez-vous des prêts ? Veuillez crocher toutes les catégories appropriées.

   [ ] a) Secteur informel / entreprises non-enregistrées dotées d'un employé (travailleur indépendant)
   [ ] b) Secteur informel / entreprises non-enregistrées dotées de 1-5 employés
   [ ] c) Entreprises enregistrées

9. Pratiquez-vous une ou plusieurs des types suivants de ciblages à la clientèle ?

[ ] a) Aucun ciblage spécifique à la clientèle
[ ] b) Ciblage selon le niveau de pauvreté
[ ] c) Ciblage selon le genre (se concentrant sur les femmes)
[ ] d) Secteur d'activité économique
[ ] e) Zone géographique

10. Quelle méthodologie de crédit employez-vous ? (*réponses multiples possibles*)
[ ] a) Crédit Direct / Individuel
[ ] b) Groupes Solidaires
[ ] c) Banques Communautaires / Villageoises
[ ] d) Mutuelles de Solidarité
[ ] e) Autre

11. Comment se décompose votre portefeuille de prêt selon la taille des prêts ? Veuillez donner un estimatif du **pourcentage** approximatif du total des prêts en cours se retrouvant sous les catégories suivantes de tailles de prêts.

a) Prêts de moins de gdes 2,500 : _____%
b) Prêts s'élevant à gdes 2,500 et 12,500 _____%
c) Prêts s'élevant à gdes 12,500 et 25,000 _____%
d) Prêts s'élevant à gdes 25,000 et 125,000 _____%
e) Prêts de plus de gdes 125,000 _____%

12. Quels produits financiers offrez-vous ? Quels sont les taux d'intérêt et la durée moyenne de chaque produit offert ? *(marquez toutes les catégories appropriées)*

[ ] a) Prêts pour fonds de roulement taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] b) Prêts d'investissement taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] c) Prêts à la production taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] d) Prêts à la consommation taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

Épargnes :
[ ] e) Dépôts à terme

[ ] f) Dépôts à vue

[ ] g)Prêts pour logement taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] h) Transferts d'argent taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] i) Opérations de change taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] j) Assurances taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

[ ] k) Autre (précisez) taux d'int. ann. _____ durée moy. _____

_____

13. Quels services non-financiers offrez-vous ? *(cochez toutes les catégories appropriées)*

[ ] a) Conseils aux entreprises

[ ] b) Formation en gestion d'entreprise

[ ] c) Éducation et formation non relatives aux affaires

[ ] d) Aucun

[ ] e) Autre : (précisez)_____

SOURCE DES FONDS

14. À quelles fins votre institution a-t-elle reçu des dons ou autres formes de subventions publiques ? Crochez toutes les catégories appropriées.

a) **Dons**

But
[ ] 1. Don pour fonds de crédit
[ ] 2. Don direct pour les dépenses opérationnelles, y compris les coûts de gestion et de formation
[ ] 3. Fonds d'Investissements, par exemple, le financement ou le don de propriétés, de véhicules, ordinateurs

b) Subventions en nature :

But
[ ] 1. Personnel (ex. salaires des cadres payés directement par le donateur
[ ] 2. Conseiller technique sur place
[ ] 3. Utilisation gratuite d'espace de bureau ou d'équipements (ordinateurs, véhicules)
[ ] 4. Assistance technique ou formation technique gratuite ou subventionnée (y compris l'assistance pour participer aux cours/conférences de formation)

15. Quelles sont vos sources externes de financement ? Veuillez spécifier à gauche le nombre de chacune des sources ainsi que le pourcentage représenté par chaque source par rapport à votre financement total, depuis le début des opérations :

. Source de financement	**%**	**Dons ou Emprunts**
[ ] a) Donateurs internationaux	%	
[ ] b) ONG internationale affiliée à votre ONG	%	
[ ] c) Gouvernement local ou national, y compris BCA	%	
[ ] d) Banques commerciales locales	%	
[ ] e) Banques commerciales internationales	%	
[ ] f) Investisseurs locaux en actions commerciales	%	
[ ] g) Investisseurs internationaux en actions commerciales	%	
[ ] h) Banques d'investissement; précisez _____	%	
[ ] i) Dépôts des clients	%	
[ ] j) Autre : (précisez) _____	%	
Total	**100%**	

16. Faites-vous usage des garanties pour accéder aux emprunts commerciaux ?

[ ] Oui, pour accéder aux prêts de banques commerciales locales
[ ] Oui, pour accéder aux prêts de banques commerciales internationales
[ ] Non

EFFICACITÉ DE L'APPUI EXTERNE

17. En ce qui concerne sa capacité à vous aider à développer une institution/un programme soutenable de microfinance, quelle est l'efficacité du **financement des donateurs** que vous avez reçu ? Veuillez encercler la bonne réponse.

1	2	3	4	5
Très inefficace- Les montants, les conditions et le calendrier du financement ne convenaient pas à nos besoins et ont entravé notre capacité de développer une institution/un programme soutenable de microfinance	Inefficace- Le montant, les conditions, le calendrier du financement ont rendu difficile le développement d'une institution/d'un programme soutenable de microfinance	Modérément *efficace/inefficace*	Efficace- Le montant, les conditions et le calendrier du financement ont été satisfaisants et ont appuyé le développement d'une institution/d'un programme soutenable de microfinance	Très efficace- Le montant, les conditions et le calendrier du financement s'accordait bien à nos besoins et a représenté un facteur critique dans notre capacité de développer une institution/un programme soutenable de microfinance

Avez-vous des commentaires sur le financement des donateurs :

_____

_____

_____

18. En ce qui concerne sa capacité à vous aider à développer une institution/un programme soutenable de microfinance, quelle est l'efficacité du **financement commercial** que vous avez reçu ? Veuillez encercler la bonne réponse.

1	2	3	4	5
Très inefficace- Les montants, les conditions et le calendrier du financement ne convenaient pas à nos besoins et ont entravé notre capacité de développer une institution/un programme soutenable de microfinance	Inefficace- Le montant, les conditions, le calendrier du financement ont rendu difficile le développement d'une institution/d'un programme soutenable de microfinance	Modérément *efficace/inefficace*	Efficace- Le montant, les conditions et le calendrier du financement ont été satisfaisants et ont appuyé le développement d'une institution/d'un programme soutenable de microfinance	Très efficace- Le montant, les conditions et le calendrier du financement s'accordait bien à nos besoins et a représenté un facteur critique dans notre capacité de développer une institution/un programme soutenable de microfinance

Avez-vous des commentaires sur le financement commercial :

_____

_____

19. En ce qui concerne sa capacité à vous aider à développer une institution/un programme soutenable de microfinance, quelle est l'efficacité de **l'appui technique** que vous avez reçu ? Veuillez encercler la bonne réponse.

1	2	3	4	5
Très inefficace- L'appui technique a accusé de graves lacunes ou le niveau et le contenu ont entravé notre capacité de développer une institution/un programme soutenable de microfinance	Inefficace- Le niveau et le contenu de l'appui technique a été inadéquat	Modérément *efficace/inefficace*	Efficace- Le niveau et le contenu de l'appui technique ont été satisfaisants et ont encouragé le développement d'une institution/d'un programme soutenable de microfinance	Très efficace- Le niveau et le contenu de l'appui technique externe représentent un facteur critique dans le développement d'une institution/d'un programme soutenable de microfinance

Avez-vous des commentaires sur l'appui technique :

_____

_____

_____

GOUVERNANCE ET RESPONSABILITE FINANCIERE

20. a) Votre organisation est-elle dotée d'un Conseil d'Administration (ou d'une structure du genre).

[ ] Oui [ ] Non

b) Si oui, veuillez indiquer le **nombre** de membre de conseil et leurs caractéristiques/capacités spécifiques.

Nombre total de membres de conseil desquels	
Femmes	
Donateurs ou représentants d'actionnaires	
Experts en finance/banquiers	
Avocats	
Représentants du secteur privé/hommes ou femmes d'affaires	
Gouvernement/représentants du secteur public	
Gestionnaires d'ONG	
Représentants de clients	
Membres sans droit de vote	
Autre(s) :	
Décrivez le(s) autre(s) :	

21. Votre institution est-elle supervisée par la Banque Centrale ou autre organisme de révision ?

[ ] Oui [ ] Non Si autre que la Banque Centrale, précisez

_____

_____

Si oui, veuillez préciser ce qui suit :

Sujet à des audits sur place : [ ] Non [ ] Si oui, avec quelle fréquence ? _____

Soumission obligatoire de rapports : [ ] Non [ ] Si oui, avec quelle fréquence ? _____

22. Faites-vous auditer sur une base annuelle vos états financiers par un Vérificateur Externe indépendant selon les normes internationales de vérification?

[ ] Oui [ ] Non

23. Pour combien d'années avez-vous des états financiers audités ?

. Nombre d'années
[ ] 1) Une année
[ ] 2) Deux années
[ ] 3) Trois années
[ ] 4) Plus de trois années

24. Votre institution/programme a-t-elle fait l'objet d'une évaluation ou d'une notation de type analyse CAMEL ou autre évaluation de base financière par une organisation externe ?

[ ] Oui [ ] Non

25. a) Êtes-vous membre d'un réseau national d'IMF ? [ ] Oui [ ] Non

b) Êtes-vous membre d'un réseau international d'IMF ? [ ] Oui [ ] Non

c) Ce réseau exige-t-il de vous la soumission de rapports sur votre rendement suivant des mesures uniformisées de rendement ?
[ ] Oui [ ] Non

ÉVALUATION D'IMPACT

26. Mesurez-vous l'impact de vos activités sur la vie de vos clients ?

[ ] Oui [ ] Non

Si 'non', veuillez passer à la question 30

27. Pourquoi mesurez-vous l'impact ? *(réponses multiples possibles)*

[ ] a) Pour évaluer dans quelle mesure la mission et les objectifs de l'IMF sont respectés

[ ] b) Pour remplir nos exigences de rapportage aux donateurs

[ ] c) Pour fournir des informations au niveau du client pour les décisions de la direction

[ ] d) Autre (précisez) : _____

28. Que mesurez-vous ?

[ ] a) Nombre d'emplois créés/soutenus
[ ] b) Revenu/dépenses du ménage
[ ] c) Rendement de l'entreprise
[ ] d) Changement des actifs de l'entreprise
[ ] e) Diversification des entreprises/produits
[ ] f) Statut du ménage en terme de santé ou d'éducation
[ ] g) Autonomisation personnelle du client
[ ] h) Capacités en affaires/esprit d'entreprise
[ ] i) Impact économique au niveau communautaire
[ ] j) Impact social au niveau communautaire/création du capital à vocation sociale
[ ] k) Autre : (précisez) _____

29. Quelles méthodes employez-vous pour recueillir des informations/mesurer l'impact au niveau du client ?

[ ] a) Étude de l'impact	[ ] e) Techniques de diagnostic participatif rapide en milieu rural
[ ] b) Questionnaire autoadministré	[ ] f) Entretiens individuels avec les clients
[ ] c) Questions figurant sur le formulaire de demande de prêt	[ ] g) Observations du personnel/des officiers de crédit
[ ] d) Groupes cibles de discussion	[ ] h) Autre : (précisez) _____

PERSPECTIVES ET CONTRAINTES

30. Combien de clients actifs comptez-vous avoir d'ici au 31 décembre 2007 ?

a) Nombre d'emprunteurs : _____ b) Nombre d'épargnants : _____

31. Quelles sont les trois contraintes principales auxquelles fait face votre institution dans la réalisation de ces objectifs ? *Veuillez énumérer par ordre de priorité où '1'=la plus importante et '3'=la moins importante*

[ ] a) Absence de personnel doté des connaissances techniques nécessaires
[ ] b) Absence de personnel doté des connaissances nécessaires en gestion
[ ] c) Absence de gouvernance efficace
[ ] d) Absence de technologie de crédit/épargne nécessaire
[ ] e) Absence d'un système SIG convenable
[ ] f) Absence/manque de capitaux
[ ] g) Absence de demande de la clientèle/potentialité du marché
[ ] h) Absence d'environnement légal/de réglementation convenable
[ ] i) Concurrence forte
[ ] j) Autre (précisez) : _____

Avez-vous des commentaires sur les contraintes à la croissance ?

_____

_____

_____

32. Quel montant de financement externe additionnel vous faut-il pour la période de cinq ans allant de janvier 2002 à décembre 2007 pour atteindre cet objectif ? Veuillez donner un estimatif approximatif en $US : _____$US

33. a) Des besoins de financement externe identifiés à la question 32 (plus haut), quel pourcentage sera très facile à obtenir auprès les sources de fonds déjà identifiées ? _____%

33. b) Quelle sera, selon vous, la difficulté avec laquelle il sera possible de recueillir la totalité des fonds externes ? *Marquez ou encerclez les réponses appropriées*

1	**2**	**3**	**4**	**5**
Très difficile – Il sera probablement impossible de recueillir tous ces fonds	Difficile	Modérément facile/difficile	Facile	Très facile – Confiants qu'il sera possible de recueillir tous ces fonds

34. Selon vos attentes, quelle sera la répartition de vos sources de financement d'ici au 31 décembre 2007 ? Si possible, veuillez aussi donner une indication approximative des sources escomptées de financement en pourcentage de la totalité du financement

[. Source de fonds	%
[ ] a) Donateurs internationaux	%
[ ] b) ONG internationale affiliée à votre ONG	%
[ ] c) Gouvernement local ou national	%
[ ] d) Banques commerciales locales	%
[ ] e) Banques commerciales internationales	%
[ ] f) Investisseurs locaux en actions commerciales	%
[ ] g) Investisseurs internationaux en actions commerciales	%
[ ] h) Banque d'investissement	%
[ ] i) Dépôts des clients	%
[ ] j) Autre : *(précisez)*	%
Total	**100%**

35. Si vous jouissiez d'un accès illimité aux fonds à des taux d'intérêt commerciaux/du marché (c'est-à-dire probablement plus élevés que les taux préférentiels consentis) avec une durée de 3-5 ans, quel montant approximatif envisageriez-vous d'emprunter durant la période janvier 2002-décembre 2007 ?
_____$US

36. Si vous recherchiez des placements en actions, quelles sont les principales raisons de cette recherche ? *Veuillez noter que les réponses s'appliquent par ordre d'importance, où '1'= la plus importante*

[. Raisons de la recherche des placements en actions
[ ] a) Bonne source de fonds – fournit un apport en capital/augmente l'adéquation du capital
[ ] b) Gouvernance – la recherche de complémentarité externe à notre gouvernance/supervision
[ ] c) Partenaire stratégique – recherche d'un investisseur en actions pouvant donner des conseils et directives stratégiques selon l'évolution de notre croissance
[ ] d) Renforcement des capacités institutionnelles – attente que l'investisseur en actions fournira une assistance et une formation techniques qui conviennent bien aux besoins de notre institution
[ ] e) Investissement social – recherche d'un investisseur ayant une conscience sociale qui s'intéresse davantage aux rendements sociaux plutôt que financiers
[ ] f) Autre :_____

37. Selon vos attentes, quelles seront les trois principales contraintes dans la collecte des fonds durant les cinq prochaines années ? (*Veuillez noter par ordre de priorité où '1'=la plus importante et '3'=la moins importante)*

[ ] a) Disponibilité – manque de sources de fonds
[ ] b) Accessibilité – fonds disponibles coûtent trop cher
[ ] c) Durée – les durées du financement sont trop courtes
[ ] d) Exigences de garanties
[ ] e) Structure légale
[ ] f) Manque d'informations sur les sources de fonds
[ ] g) Les fonds ne sont disponibles qu'en monnaie étrangère, ce qui est trop risqué
[ ] h) Capacité de lever les fonds – temps/capacité d'entretenir des relations avec les financeurs, de remplir des demandes de financement et de remplir les exigences de rapportage
[ ] i) Autre : *(précisez)*_____

Date de l’information fournie _____

Personne de référence à contacter au besoin _____

☎ _____

ANNEXE IV: les résultats de l'enquête

Tableau 4

Répartition des enquêtées selon leur statut

Statut	Nombre	%
Organisation non Gouvernementale (ONG)	8	53
Fondation	1	7
Association sans but Lucratif	3	20
Société de droit Privé/ établissement de Crédit	1	7
Banque Commerciale	1	7
Autres	1	7
Total	**15**	**100**

Les institutions privées sont peu représentées dans le secteur de la Microfinance, soit 2 sur les 15 enquêtées.

Tableau 5

Répartition des enquêtées selon leur date de démarrage

Année	Nombre	%
1982-1984	1	7
1985-1987	0	-
1987-1989	0	0
1990-1992	1	7
1993-1995	3	20
1995-1997	6	40
1998-2000	1	7
Auncune réponse	3	20
Total	**15**	**100**

Les intervenants du secteur sont nouveaux dans cette activité. Plus de 50% ont commencé leurs opérations voilà seulement 7 ans.

Tableau 7

Répartition des enquêtées selon leur zone de fonctionnement

Zone de fonctionnement	Nombre	%
Urbain	5	33
Peri-urbain	0	0
Rural	2	13
Urbain/Perin-urbain/Rural	5	33
Urbain/Perin-urbain	1	7
Urbain/Rural	1	7
Peri-urbain/Rural	1	7
Total	**15**	**100**

La zone urbaine est la plus touchée

Tableau 8

Répartition des enquêtées selon leurs différents types de clients

Types de Clients	Nombre	%
Secteur Informel/ 1 employé	4	27
Secteur Informel/1-5 employés	0	0
Entreprises enregistrées	0	0
Sect. Informel 1empl./Sect. Informel 1-5 empl./Entr.enregistr.	6	40
Secteur Informel-1 employé/Secteur Informel-1-5 employés	4	27
Secteur Informel-1employé/Entreprises enregistrées	0	0
Secteur Informel 1-5 employés/Entreprises enregistrées	0	0
Auncune réponse	1	7
Total	**15**	**100**

Les institutions touchent plus d'un type de clients. 40% s'adressent aux trois types de clients faisant l'objet de l'enquête.

Tableau 9

Répartition des enquêtées selon leurs différents types de ciblage à la clientèle

Types de ciblages à la Clientèle	Nombre	%
Aucun ciblage spécifique à la clientèle	2	13
Ciblage selon le niveau de pauvreté	0	0
Ciblage selon le Genre	1	7
Secteur d'Activié Economique	0	0
Zone Géographique	0	0
Niveau de pauvreté/Genre/Act.Economique/Zone Géograph.	5	33
Niveau de pauvreté/Genre/Act.Economique	2	13
Genre/Activité Economique/Zone Géographique (cde)	2	13
Niveau de Pauvreté/Activité Economique	1	7
Niveau de pauvreté/ Zone Géographique	1	7
Activité Economique/ Zone Géographique	1	7
Total	**15**	**100**

Divers critères sont utilisés par les institutions pour cibler leur clientèle. Une seule se réfère à un type spécifique, qui est le genre.

Tableau 10

Réparttion des enquêtées selon leur méthodologie de crédit

Méthodologie de Crédit	Nombre	%
Crédit Direct	5	33
Groupes Solidaires	1	7
Banques Communautaires	2	13
Mutuelles de Solidarité	0	0
Créd.Direct/Group.Solid./Banq. Commun./	3	20
Créd.Direct/Banques Commun./Mutuelles Solidaire/Autres	1	7
Crédit Direct/Banques Communautaires	1	7
Crédit Direct/Groupes Solidaires/Autres	1	7
Groupes Solidaires/Banques Communautaires	1	7
Total	**15**	**100**

Les institutions pratiquent plus d'une méthodologie pour desservir leur clientèle, environ 47% des enquêtées.

Tableau 13

Répartition des enquêtées selon leur offre de services non-financiers

Services non-financiers offerts	Nombre	%

L'ensemble des institutions offrent

Conseils aux entreprises	0	0
Formation en Gestion d'Entreprise	2	13
Education et Formation non relatives aux affaires	0	0
Aucun	4	27
Autre	0	0
Auncune réponse	1	7
Conseils aux entrepr/ Formation en Gestion des entreprises	1	7
Conseils aux entrepr/Education et Formation non rel. aux aff	0	0
Education et Formation non relatives aux affaires/Autre	1	7
Formation en Gest.d'Entr./Educ.Format.non rel.aux aff.	2	13
Format.en Gest.d'Entr./Educ.Format.non rel.aff./Autres	0	0
Formation en Gestion d'Entreprise/Autre	1	7
Conseils entr/ Format.en Gest.d'entrepr./Educ. Format.rel.aff.	2	13
Conseils entr/format.en gest.d'entrepr./educ.format.rel.aff./autre	1	7
Total	**15**	**100**

institutions offrent plusieurs services en même temps à leurs clients.

Tableau 13.1

Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur zone d'intervention

	Statut légal						Nombre	%
Zone d'intervention	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Urbain	3	0	1	0	1	0	**5**	**33**
Peri-urbain	0	0	0	0	0	0	**0**	**0**
Rural	2	0	0	0	0	0	**2**	**13**
Urbain/Perin-urbain/Rural	2	1	1	0	0	1	**5**	**33**
Urbain/Perin-urbain	0	0	0	1	0	0	**1**	**7**
Urbain/Rural	0	0	1	0	0	0	**1**	**7**
Peri-urbain/Rural	1	0	0	0	0	0	**1**	**7**
Nombre	**8**	**1**	**3**	**1**	**1**	**1**	**15**	**100**
%	**53**	**7**	**20**	**7**	**7**	**7**	**100**	

Les ONGs sont p
représentées no
seulement en no
mais également
plus de zones.

Tableau 13.2

Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur méthodologie

	Statut légal						Nombre	%
Méthodologie	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Crédit Direct	2	0	1	1	1	0	5	33
Groupes Solidaires	1	0	0	0	0	0	1	7
Banques Communautaires	2	0	0	0	0	0	2	13
Mutuelles de Solidarité	0	0	0	0	0	0	0	0
Créd.Direct/Group.Solid./Banq.Com./	2	0	1	0	0	0	3	20
Créd.Direct/Banq.Com./Mut.Solid/Autres	0	0	1	0	0	0	1	7
Crédit Direct/Banques Communautaires	1	0	0	0	0	0	1	7
Crédit Direct/Groupes Solidaires/Autres	0	1	0	0	0	0	1	7
Groupes Solidaires/Banques Communautaires	0	0	0	0	0	1	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Le Crédit Direct d
la méthodologie la
prisée, devançan
de Banques Com
taires

Tableau 13.3

Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur secteur informel

	Statut légal						Nombre	%
Secteur Informel	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Secteur Informel/ 1 employé	3	0	0	0	0	1	4	27
Secteur Informel/1-5 employés	0	0	0	0	0	0	0	0
Sect.Informel 1empl./Sect. Inform 1-5 empl.	4	1	3	1	1	0	10	67
Auncune réponse	1	0	0	0	0	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Les ONGs sont p
tes dans presque
les secteurs ciblé

Tableau 13.4

Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur secteur formel

	Statut légal						Nombre	%
Secteur formel	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Entreprises Enregistrées	1	1	2	1	1	0	6	86
Auncune réponse	1	0	0	0	0	0	1	14
Nombre	2	0	2	1	1	0	**7**	**100**
%	29	0	29	14	14	0	**100**	

Tableau 13.5

Répartition des enquêtées selon leur méthodologie et leur Secteur

	Secteur Informel		Nombre	%
Méthodologie	1 Employé	1-5 Employés		
Une méthodologie	3	4	7	47
Deux méthodologies	1	1	2	13
Trois méthodologies	0	4	4	27
Quatre méthodologies	0	1	1	7
Aucune méthodologie ds le secteur informel	1	0	1	7
Nombre	5	10	**15**	**100**
%	33	67	**100**	

Les clients du se
informel ayant plu
employé sont plu
touchés par les
institutions.

Tableau 13.6

Répartition des enquêtées selon leur méthodologie et leur Secteur

	Secteur formel	Nombre	%
Méthodologie	Entreprises Enregistrées		
Une méthodologie	2	2	13
Deux méthodologies	0	0	0
Trois méthodologies	3	3	20
Quatre méthodologies	1	1	7
Aucune méthodologie dans le secteur formel	9	9	60
Nombre	15	**15**	**100**
%	100	**100**	

Tableau 13.7

Répartition des enquêtées selon leur statut légal et leur politique de ciblage

	Statut légal						Nombre	%
Politique de ciblage	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Aucun ciblage spécifique à la clientèle	1	0	0	1	0	0	2	13
Ciblage selon le niveau de pauvreté	0	0	0	0	0	0	0	0
Ciblage selon le Genre	1	0	0	0	0	0	1	7
Secteur d'Activié Economique	0	0	0	0	0	0	0	0
Zone Géographique	0	0	0	0	0	0	0	0
Niv.de pauvr/Genre/Act.Eco/Zone Géog	3	1	1	0	0	0	5	33
Niv.pauvr./Gnr/Act.Eco	1	0	0	0	0	1	2	13
Genre/Act. Eco./Zon.Géog.	1	0	1	0	0	0	2	13
Niv.pauvr./Act.éco.	0	0	1	0	0	0	1	7
Niv. pauvr./ Zone géog.	1	0	0	0	0	0	1	7
Act. Économ./ Zone géog	0	0	0	0	1	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Le niveau de
genre, l'activ
économique
géographiqu
les domaines
ciblés par les
Encore une f
ONGs sont l
présentes.

Tableau 13.8

Répartition des enquêtées selon leur méthodologie et leur politique de ciblage

	Méthodologie					Nombre	%
Politique de ciblage	1 Méthod.	2 Méthod.	3 Méthod.	4 Méthod.	Aucune		
Aucun ciblage spécifique à la clientèle	1	1	0	0	0	2	13
Ciblage selon le niveau de pauvreté	0	0	0	0	0	0	0
Ciblage selon le Genre	1	0	0	0	0	1	7
Secteur d'Activié Economique	0	0	0	0	0	0	0
Zone Géographique	0	0	0	0	0	0	0
Niv.de pauvr/Genre/Act.Eco/Zone Géog	2	0	2	1	0	5	33
Niv.pauvr./Gnr/Act.Eco	0	1	1	0	0	2	13
Genre/Act. Eco./Zon.Géog.	1	0	1	0	0	2	13
Niv.pauvr./Act.éco.	1	0	0	0	0	1	7
Niv. pauvr./ Zone géog.	1	0	0	0	0	1	7
Act. Économ./ Zone géog	1	0	0	0	0	1	7
Nombre	8	2	4	1	0	**15**	**100**
%	53	13	27	7	0	**100**	

Le niveau de pa
genre, l'activité é
et la zone gé
demeurent les
les plus ciblés pa
avec une pré
pour l'emploi
méthodologie
Direct.

* Se référer à la question 10 de l'annexe I pour repérer la méthodologie

Tableau 13.9

Répartition des enquêtées selon leur méthodologie et leur zone d'intervention

	Méthodologie					Nombre	%
Zone d'intervention	1 Méthod.	2 Méthod.	3 Méthod.	4 Méthod.	Aucune méthod.		
Urbain	4	1	0	0	0	5	33
Peri-urbain	0	0	0	0	0	0	0
Rural	2	0	0	0	0	2	13
Urbain/Perin-urbain/Rural	1	1	0	0	0	2	13
Urbain/Perin-urbain	1	0	3	0	0	4	27
Urbain/Rural	0	0	0	1	0	1	7
Peri-urbain/Rural	0	0	1	0	0	1	7
Nombre	8	2	4	1	0	**15**	**100**
%	53	13	27	7	0	**100**	

La clientèle est beau
concentrée dans l
urbaines et le Crédit In
le plus employé.

Tableau 13.10

Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leurs produits financiers

Produits financiers	Statut légal						Nombre	%
	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Prêts pour fond de roulement	3	0	0	0	1	0	4	27
Prêts d'investissement	0	0	0	0	0	0	0	0
Prêts à la production	0	0	0	0	0	0	0	0
Prêts à la consommation	0	0	0	0	0	0	0	0
Dépots à terme	0	0	0	0	0	0	0	0
Dépot à vue	0	0	0	0	0	0	0	0
Prêts pour logement	0	0	0	0	0	0	0	0
Transferts d'argent	0	0	0	0	0	0	0	0
Opération de change	0	0	0	0	0	0	0	0
Assurances	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0
Prêts pr.fond de roul./Prês à la product.	2	0	2	0	0	0	4	27
Prêts pr.fd.roul./Prts d'inv./Prts à la prod.	3	1	0	1	0	1	6	40
Prts rol./Prtsd'inv./Prtsprd./Dép.vue/Prts.lg.	0	0	1	0	0	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Les Prêts pour Fo
de Roulement
demeurent le prod
plus proposé par
IMFs. Il est égalem
offert avec d'autr
produits.

Tableau 13.11

Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leurs Services non financiers

Services non financiers	Statut légal						Nombre	%
	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Conseils aux entreprises	0	0	0	0	0	0	0	0
Formation en Gestion d'Entreprise	1	0	1	0	0	0	2	13
Educat.&Format. Non relatives aux affaires	0	0	0	0	0	0	0	0
Aucun	0	1	1	1	1	0	4	27
Autre	0	0	0	0	0	0	0	0
Auncune réponse	0	0	0	0	0	0	0	0
Conseils aux entreprises/Autres	1	0	0	0	0	0	1	7
Conseils aux entrepr/Format.en Gest.entrep	1	0	0	0	0	0	1	7
Conseils entrepr/Educ.&Format. N. rel. Aff	0	0	0	0	0	0	0	0
Educat.&Format.n.relat aux aff./Autre	0	0	1	0	0	0	1	7
Format. Gest.d'entr./Educ.Format.n. rel. aff.	2	0	0	0	0	0	2	13
Form.Gest.d'entr./Educ.Form.nrel.aff./Autre	0	0	0	0	0	0	0	0
Formation en Gestion d'Entreprise/Autre	1	0	0	0	0	0	1	7
Cons.entr/ Form.gest.d'ent./Educ.For.rel.aff.	1	0	0	0	0	1	2	13
Cons.entr/for.gest.d'ent./educ.for.rel.aff./aut.	1	0	0	0	0	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

27% des enquêtée
n'offrent aucun se
non financier. Les
ONGs en offrent p
d'un.

Tableau 13.12

Répartition des enquêtées selon leur méthodologie et leur taille de prêt

Taille de prêt	Nombre	Méthodologie				
		1 Méthod.	2 Méthod.	3 Méthod.	4 Méthod.	Aucune méthod.
< 2,500 Gdes	12	9	4	8	2	2
2,500 - 12,500 Gdes	15	11	5	8	2	2
12,500 - 25,000 Gdes	10	10	2	4	2	2
25,000 - 125,000 Gdes	8	8	2	3	2	2
> 125,000 Gdes	3	3	0	1	1	1

Toutes les IMF
prêts se situa
fourchette 2.5
73% d'ent
proposent
Individuel.

* Ce tableau prend en compte les institutions proposant une ou plusieurs méthodologies à la fois.

Tableau 14 (a)

Réparttion des enquêtées selon les dons

Dons	Nombre	%
Dons pour Fonds de Crédit	2	13
Dons pr dépenses opérationnelles ct de gestion, et formation	0	0
Fonds d'Invest.don de prorpiété, de véhicules, ordinateurs.	0	0
Aucun	4	27
Dons pour Fond de Crédit/Dépenses Opérationnelles	2	13
Dons pour Fond de Crédit./Fond d'Investissement	2	13
Dons Fond Créd./Dépenses Opérat./Fond d'Investissement	5	33
Total	**15**	**100**

Il s'agit surtout des ONG et des Fondations qui ont accès aux dons. Les sociétés de Droit privé n'en reçoivent pas.

Tableau 14 (b)

Réparttion des enquêtées selon les subventions

Subventions en nature	Nombre	%
Personnel (Salaires des cadres direstement par le donnateur)	1	7
Conseils téchnique sur place	0	0
Utilisation gratuite d'éspace de bureau ou d'équipements	0	0
Assist. Téchnique ou fomation gratuite ou subventionnée	4	27
Personnel/Conseils téch./Assist.téch.format.grat.ou subv.	1	7
Personnel/Assistance téch.ou format.gratuite ou subvention	0	0
Conseils téch.sur place/Assist. Tech.format.gratuit. Subvent.	3	20
Personnel/Conseils téch./Utilisat.grat.d'esp.de bur.ou d'équip	2	13
Aucune	4	27
Total	**15**	**100**

Il s'agit encore des ONG et des Fondations qui ont accès aux subventions en nature. Les sociétés de Droit privées n'en reçoivent pas.

Tableau 16

Usage de garanties pour accéder aux emprunts commerciaux

Usage de garanties pour accéder aux emprunts	Nombre	%
Oui pour accéder aux de banques commerciales locales	1	7
Oui pour accéder aux de banques commerc. internationales	1	7
Non	8	53
Auncune réponse	5	33
Total	**15**	**100**

Les institutions ne font pas appel aux banques commerciales pour financer leurs activités de crédit

Tableau 16.1

Répartition des enquêtées selon leur Staut légal et leurs sources de Financement

	Statut légal						Nombre	%
Source de Financement	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Dons	7	1	2	0	0	1	11	73
Non	1	0	1	1	1	0	4	27
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	
Subventions	6	1	2	0	1	1	11	73
Non	1	0	0	1	0	0	2	13
Aucune réponse	1	0	1	0	0	0	2	13
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Les ONGs demeurent les principales bénéficiaires des financements, qu'il s'agisse de dons et de subventions.

Tableau 16.2

Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leurs Sources Financements (Dons)

	Statut légal						Nombre	%
Dons	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Dons pour Fonds de Crédit	1	1	0	0	0	0	2	13
Don pr dép.opérationnelles ct de gest.&for.	0	0	0	0	0	0	0	0
Fonds d'Inv.don prorpiété,ordinateurs etc.	0	0	0	0	0	0	0	0
Aucun	1	0	1	1	1	0	4	27
Dons pr.Fd Crédit/Dépenses Opérationnelles	2	0	0	0	0	0	2	13
Dons pour Fond de Crédit./Fond d'Invest.	1	0	1	0	0	0	2	13
Dons Fd Créd./Dépenses Opérat./Fd d'Invest.	3	0	1	0	0	1	5	33
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Les dons sont accordés pour financer plus d'une opération des institutions dans le cadre de leurs activités.

Tableau 16.3

Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leurs Sources de Financements (Subventions)

	Statut légal						Nombre	%
Subventions	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Personnel	1	0	0	0	0	0	1	7
Conseils téchnique sur place	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilisation gratuite d'éspace de bur.-d'équip.	0	0	0	0	0	0	0	0
Assist.Téchn-fomat.gratuite-subventionnée	2	0	1	0	1	0	4	27
Pers./Cons.téch./As.téch.format.grat.- subv.	1	0	0	0	0	0	1	7
Personnel/Assistance téch.-format.grat-subv	0	0	0	0	0	0	0	0
Cons.téch.place/Ass.Tech.format.grat. Subv.	1	1	1	0	0	0	3	20
Pers./Con.téch./Utilisat.grat.d'esp.bur.d'équip	1	0	0	0	0	1	2	13
Aucune	2	0	1	1	0	0	4	27
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Les subventions sont accordées pour financer plus d'une dépense des institutions dans le cadre de leurs activités.

Tableau 17

Répartition des enquêtées selon l'efficacités de financement des donateurs

Financement des donateurs	**Nombre**	**%**
Très Inefficace	0	0
Inefficace	1	7
Modéré	5	33
Efficace	5	33
Très efficace	1	7
Auncune réponse	3	20
Total	**15**	**100**

20% des enquêtées n'ont pas accès à cette source de financement. L'appré-ciation est bonne dans l'ensemble pour celle qui la bénéficie.

Tableau 171

Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leurs Sources de financement Externe

a)	Statut légal						Nombre	%
Financement des donateurs	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Très Inefficace	0	0	0	0	0	0	0	0
Inefficace	1	0	0	0	0	0	1	7
Modéré	2	0	2	0	0	1	5	33
Efficace	3	1	1	0	0	0	5	33
Très efficace	1	0	0	0	0	0	1	7
Aucune réponse	1	0	0	1	1	0	3	20
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

b)	Statut légal						Nombre	%
Financement Commercial	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Très Inefficace	0	0	0	0	0	0	0	0
Inefficace	0	0	0	0	0	0	0	0
Modéré	1	0	0	0	0	0	1	7
Efficace	0	0	1	1	0	0	2	13
Très efficace	0	0	0	0	0	0	0	0
Aucune réponse	7	1	2	0	1	1	12	80
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

c)	Statut légal						Nombre	%
Appui Technique	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Très Inefficace	1	0	0	0	0	0	1	7
Inefficace	0	0	0	0	0	0	0	0
Modéré	1	0	2	0	0	0	3	20
Efficace	3	1	1	0	1	1	7	47
Très efficace	0	0	0	0	0	0	0	0
Aucune réponse	3	0	0	1	0	0	4	27
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Tableau 17.2

Répartition des enquêtées selon luer Statut légal et leur proportion de source de financement

	Statut légal						Nombre	%
Sources de Financement Externe	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
< 15%	1	0	0	0	0	0	1	7
15 % - 25 %	2	0	1	0	0	0	3	20
25 % - 50 %	1	1	1	1	0	1	5	33
50 % - 75 %	1	0	1	0	0	0	2	13
75 %- 100 %	2	0	0	0	1	0	3	20
Aucune réponse	1	0	0	0	0	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Tableau 18

Répartition des enquêtées selon l'efficacité du financement commercial

Financement commercial	Nombre	%
Très Inefficace	0	0
Inefficace	0	0
Modéré	1	7
Efficace	2	13
Très efficace	0	0
Aucune réponse	12	80
Total	**15**	**100**

L'absence du financement commercial est patente. Les IMFs qui en utilisent l'ont obtenu à partir d'un collatéral provenant d'une source externe.

Tableau 19

Répartition des enquêtées selon l'efficacité de l'appui technique

Appui technique	Nombre	%
Très Inefficace	1	7
Inefficace	0	0
Modéré	3	20
Efficace	7	47
Très efficace	0	0
Aucune réponse	4	27
Total	**15**	**100**

Le niveau de satisfaction des sondées est assez significatif. 47% trouvent l'appui efficace, et 20% le trouvent modéré

Tableau 20 (a)

Répartition des enquêtées selon leur dotation d'un Conseil d'Administration ou d'une structure du genre.

Dotation d'un Conseil d'Administration	Nombre	%
Oui	11	73
non	2	13
Aucune réponse	2	13
Total	**15**	**100**

Des deux (2) des institutions n'ayant pas donné de réponse, l'une d'entre elles devrait avoir un CA.

Tableau 20 (b)

Nombre de Membres au Conseil d'Administration

Nombre de membre de conseil	Nombre	%
1 - 5	0	0
5 - 10	8	53
10 - 15	0	0
15 - 20	2	13
20 - 25	1	7
Aucune réponse	4	27
Total	**15**	**100**

La moyenne des membres composant le Conseil de ces institutions serait de 7 personnes.

Tableau 21

Votre Institution est-elle supervisée par la Banque Centrale ou un autre organisme?

Réponses	Nombre	%
Oui	3	20
Non	11	73
Aucune réponse	1	7
Total	**15**	**100**

La grande majorité ne fait pas l'objet de supervision de la Banque Centrale, soit 73%.

Tableau 22

L'institution est-elle auditée sur une base annuelle par un Vérificateur Externe indépendant?

Réponses	Nombre	%
Oui	9	60
Non	5	33
Aucune réponse	1	7
Total	**15**	**100**

Tableau 22.1

Répartition des enquêtées selon leur Statut légal et leur Supervision

	Statut légal						Nombre	%
Supervision	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Oui	1	0	0	1	1	0	3	20
Non	6	1	3	0	0	1	11	73
Aucune réponse	1	0	0	0	0	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Tableau 22.2

Répartition des enquêtées selon leur Statut et leur Audit Externe

	Statut légal						Nombre	%
Audit Externe	ONG	Fondation	ASB	SDP	BAC	Autre		
Oui	4	1	1	1	1	1	9	60
Non	3	0	2	0	0	0	5	33
Aucune réponse	1	0	0	0	0	0	1	7
Nombre	8	1	3	1	1	1	**15**	**100**
%	53	7	20	7	7	7	**100**	

Tableau 23

Pendant combien d'années avez-vous des états financiers audités?

Réponses	Nombre	%
Une année	3	20
Deux années	1	7
Trois années	0	0
Plus de trois années	7	47
Aucune réponse	4	27
Total	**15**	**100**

Les institutions se font audité soit par un indépendant, soit par une instance de leur structure.

Tableau 24

Evaluation de base Financière par une organisation externe

Réponses	Nombre	%
Oui	4	27
Non	10	67
Aucune réponse	1	7
Total	**15**	**100**

Les évaluations ne sont pas très courantes

Tableau 25 (a)

Etes-vous membres d'un réseau national d'IMF?

Réponses	Nombre	%
Oui	7	47
Non	8	53
Aucune réponse	0	0
Total	**15**	**100**

Tableau 25 (b)

Etes-vous membre d'un réseau international d'IMF?

Réponses	Nombre	%
Oui	8	53
Non	7	47
Aucune réponse	0	0
Total	**15**	**100**

Tableau 25 (c)

Ce réseau exige t-il de vous la soumission de rapports sur votre rendement

Réponses	Nombre	%
Oui	8	53
Non	4	27
Aucune réponse	3	20
Total	**15**	**100**

Les rapports ne consti-tuent pas un facteur déterminant pour être affilié à un réseau.

Tableau 26

Mesurez-vous l'impact de vos activités

Réponses	Nombre	%
Oui	11	73
Non	4	27
Aucune réponse	0	0
Total	**15**	**100**

Une bonne proportion d'institutions procède des évaluations de leurs activités.

Tableau 27

Pourquoi mesurez-vous l'impact ?

Réponses	Nombre	%

Le taux d'abstention re-trouve l'indice

Pour évaluer l'atteinte de la mission et des objectifs de l'IMF	3	20
Pour remplir nos exigences de reportage aux donateurs	0	0
Pr. fournir des info.des clients pr les décisions de la direction	0	0
Autres	0	0
Pr éval.l'atteinte miss.et objec./remplir exig.de report.aux don.	2	13
Pr éval.l'att. mis.et obj./four.info.des clients pr les decis.direct.	3	20
Pr fournir des info.des clients pr.les decis.de la direct./autres	1	7
Eval.l'att.mis.obj./four.info.clts.decis.direct./rempl.exig.report.	2	13
Aucune réponse	4	27
Total	**15**	**100**

trouve l'indice précédent. Celles qui en font usage ne tiennent pas compte des exigences des bailleurs.

Tableau 28

Que mesure-t-on ?

Réponses	Nombre	%
Nombres d'emplois crées	1	7
Revenu/dépenses du ménage	1	7
Rendement de l'entreprise	2	13
Changement des actifs de l'entreprise	1	7
Diversification des entreprises/produits	1	7
Statut du ménage en terme de santé ou d'éducation	1	7
Autonomisation personnelle du client	1	7
Capacités en affaires/esprit d'entreprise	1	7
Impact économique au niveau communautaire	2	13
Impact social au niveau communautaire	1	7
Aucune réponse	3	20
	15	**100**

Ici est présenté le nombre d'institutions pour chacun des critères d'appréciation.

Tableau 29

Quelles méthodes employez-vous pour recueillir des informations ?

Méthodes employées	Nombre	%
Etude de l'impact	2	13
Questionnaire auto administré	1	7
Questions figurant sur le formulaire de demande de prêt	1	7
Groupes cibles de discussion	1	7
Techniques de diagnostic participatif rapide en milieu rural	1	7
Entretiens individuels avec les clients	4	27
Observations du personnel/des officiers de crédit	1	7
Autre	0	0
Aucune réponse	4	27
	15	**100**

Tableau 30 (a)

Combien de clients actifs comptez-vous avoir d'ici au 31 Décembre 2007?

Nombre d'emprunteurs	Nombre	%
< 1,000	2	13
1,000 - 5,000	4	27
5,000 - 10,000	1	7
10,000 – 15,000	5	33
15,000 – 20,000	2	13
20,000 - 25,0000	0	0
25,000 – 30,000	1	7
Total	**15**	**100**

Moins de 15 000 clients sont attendus par 80% des sondées.

Tableau 30 (b)

Combien d'épargnants comptez-vous avoir d'ici au 31 Décembre 2007?

Nombre d'épargnants	Nombre	%
0	5	33
1 – 5,000	6	40
5,000 - 10,000	0	0
10,000 - 15,000	2	13
15,000 - 20,000	1	7
20,000 - 25,0000	1	7
25,000 - 30,000	0	0
Total	**15**	**100**

73% des enquêtées s'attendent à moins de 5000 épargnants.