



Activités de la **SIDI**
et de ses partenaires en **2003**



Solidarité
Internationale
pour le Développement
et l'Investissement

Sommaire

Message du Président	3
L'accompagnement et le financement des partenaires en 2003	4
Au fil des partenariats	8
L'accès des populations rurales au financement	8
L'accès au financement dans les villes	16
L'accès au refinancement et la consolidation de fonds propres	21
L'accès au financement dans des contextes de précarité	21
La vie institutionnelle de la SIDI et ses activités transversales	22
Etats financiers de la SIDI	27



SOLIDARITÉ INTERNATIONALE POUR LE DÉVELOPPEMENT ET L'INVESTISSEMENT

12, rue Guy-de-la-Brosse
75005 Paris
Tél. : 33(0) 1 40 46 70 00
Fax : 33(0) 1 46 34 81 18
site : www.sidi.fr

Conception et réalisation : SIDI

Poussières d'Étoiles - Courttabœuf (91)
01 60 92 42 72

Glossaire

ACAD : Arab Center for Agricultural Development (Palestine)
ADER : Association pour le Développement Economique Régional (Mali)
ADI-Kivu : Association pour le Développement intégré au Kivu
AFD : Agence Française de Développement (France)
ADF : African Development Fund (USA)
ACB : Akiba Commercial Bank Limited (Tanzanie)
ADIE : Association pour le Droit à l'Initiative Economique (France)
ALTERFIN : Coopérative Financière (Belgique)
AMSEF : Association Marocaine Solidarité Sans Frontière (Maroc)
AMOS : Association de Microfinance Oued Srou (Maroc)
AOPP : Association des Organisations Professionnelles Paysannes (Mali)
ASPRODEB : Association Sénégalaise pour la Promotion du Développement à la Base (Sénégal)
BAD : Banque Africaine de Développement
BAEF : Banque d'Appui à l'Entreprenariat Féminin (Nord-Kivu)
BANCOSOL : Banco Solidario (Bolivie)
BANCO SOLIDARIO : (Equateur)
BID : Banque Interaméricaine de Développement (Etats-Unis)
CAC La Florida : Cooperativa Agraria Cafetalera (Pérou)
CCFD : Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (France)
CCSP : Coopérative de Crédit pour le Soutien aux Sociétés Paysannes (Laos)
CDC : Caisse des Dépôts et Consignations (France)
CECM : Caisse d'Epargne Crédit Mutuel (Burundi)
CEP : Capital Aid fund for Employment of the Poor (Vietnam)
CERUDEB : Centenary Rural Development Bank (Ouganda)
COD-EMH : Coordination des Opérations de Développement - Eglise Méthodiste (Haïti)
CONFIANZA : Entidad de Desarrollo para la pequeña y micro empresa (Pérou)
CONSOLIDAR : Cooperativa Corfas de Crédito Solidario (Colombie)
CORDAID : Catholic Organisation for Relief and Development (Pays-Bas)
CREDOC : Centre de Recherche pour l'Etude et l'Observation des niveaux de vie (France)
CRG : Crédit Rural de Guinée (Guinée)
CTA : Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation (Pays Bas)
EDAPROSPRO : Equipo de Aseroramiento a Actividades Productivas de Sectores Populares (Pérou)
EDPYME : Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa
EMT : Ennatieth Moulethan Tchonnebat (Cambodge)
ESD : Association Epargne Solidarité Développement (France)
FC : Fonds Coopératif (Laos)
FENAGIE Pêche : Fédération Nationale des Groupements d'Intérêt Economique de Pêche (Sénégal)
F3E : Fonds pour la promotion des études préalables, études transversales, évaluations (France)
FIDI : Fonds Ivoirien d'Investissement et de Développement (Côte d'Ivoire)
FPH : Fondation pour le Progrès de l'Homme (France)
FONGS : Fédération des ONG du Sénégal (Sénégal)
FONHSUD : Fonds Haïtien d'appui au développement du Sud (Haïti)
HIVOS : Humanist Institute for Development Cooperation (Pays Bas)
GRAIFSI : Groupe d'Appui pour l'Intégration de la Femme du Secteur Informel (Haïti)
IMOFOR : Institut Mobil de Formation (Haïti)
INDES : Inversiones para el Desarrollo (Chili)
INDEPCO : Institut National pour le Développement et la Promotion de la Couture (Haïti)
JEMENI : Union des Caisses Mutuelles d'Epargne et de Crédit (Mali)
KNFP : Conseil National pour le Financement Populaire (Haïti)
KRK : Kreditimi Rural I Kosoves LLC (Kosovo)
KOKARI : Coopérative de services d'Intermédiation en crédit rural (Niger)
LA-CIF : Latin American Challenge Investment Fund (Amérique du Sud)
LIDE : Ligue pour le Développement (Nord-Kivu)
MAF : Microfinance Alliance Fund (Asie)
MAE : Ministère des Affaires Etrangères (France)
MAIN : Microfinance African Institution Network (Ethiopie)
MENNGOS : MicroEnterprise Network NGOs (Afrique du Sud)
MISERIOR : Aktion Gegen Hunger Und Krankheit in der Welt (Allemagne)
MUFED : Mutuelle Femme et Développement (MUFED)
MUSO : Mutuelles de Solidarité
MPDF : Mekong Project Development Facility
OMIPA : Orichinga Microfinance Promotion Agency (Ouganda)
PROFUND : Fondo de Inversiones incorporado en Panamá
PREFED : Programme Régional de Formation et d'Echanges pour le Développement (Rwanda)
PUFS : Projet d'Utilisation du Fonds Suisse (Togo)
ROPPA : Réseau des Organisations Paysannes de l'Afrique de l'Ouest
SCC : Swedish Co-operative Center (Suède)
SAINDESUR : Inversiones para el desarrollo (Uruguay)
SAPCA-EGAS : Société d'Approvisionnement, de Production, de Commercialisation et de Conseil Agricole des Ententes des Groupements Associés du Sénégal (ex UGIE)
SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar (Madagascar)
SFI : Société Financière Internationale
TEMBEKA : Social Investment Company Limited (Afrique du Sud)
TISE : Société d'Investissements Socio-Economiques (Pologne)
TITEM : Union des Mutuelles d'Epargne et de Crédit (Madagascar)
TRIADOS : Banque Sociale (Pays Bas, Angleterre, Belgique)
UE : Union Européenne
UGPM : Union des Groupements Paysans de Meckhe (Sénégal)
URCSONA : Union Régionale des Caisses du Sourou et du Nyala (Burkina-Faso)
VITA : Voluntary International Technical Assistance (USA)
WAGES : Women Association for both Gain Economic and Social (Togo)

Le message du Président

Permettre l'accès aux services financiers, dans un environnement de pauvreté et d'exclusion, constitue l'axe majeur de l'action de la SIDI. La finance solidaire, voie dans laquelle la SIDI s'est engagée depuis 20 ans, cherche à mettre en oeuvre des réponses appropriées afin d'augmenter la capacité des acteurs locaux pour résoudre les problèmes d'exclusion du système financier traditionnel et parvenir à un développement durable et équitable.

Pour la SIDI, *Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement*, créée par le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD), il y a 20 ans, la finance solidaire est la concrétisation d'une **Chaîne de Solidarité qui permet le Financement** des activités économiques entreprises par les plus défavorisés et le **Développement de liens de partenariat** entre les différents acteurs du nord, du sud et de l'est.

Reconnue pour ses activités et son savoir-faire dans le domaine de la finance solidaire et de la microfinance, la SIDI était reçue le 18 mai 2004 à l'Élysée avec d'autres acteurs publics et privés pour partager ses convictions et proposer ses recommandations afin que la finance solidaire soit mieux reconnue et puisse bénéficier d'un effet de levier par des mesures publiques appropriées. Instrument de lutte contre la pauvreté, la finance solidaire doit encore se développer afin de créer des emplois notamment féminins, améliorer les conditions de vie des populations locales, faire face aux aléas de santé que rencontrent les familles et permettre la scolarisation des enfants.

Les acteurs qui participent à la Chaîne de Solidarité mise en place par le CCFD et la SIDI sont déjà nombreux : près de **500 actionnaires** qui ont réuni un capital de **5,3 millions d'euros** dont 80 % sont aujourd'hui placés, en prêt, en garantie ou en capital auprès de structures de financement de proximité dans les pays en développement ; plus de **6 000 épargnants** qui, avec le soutien de plusieurs banques françaises, ont réuni une épargne de près de **80 millions d'euros** et qui partagent le **produit de leur épargne solidaire avec la SIDI**. Ce produit « partagé » constitue une partie des moyens nécessaires à la SIDI pour l'accompagnement et le renforcement des structures de financement de proximité (SFP) partenaires. Depuis 20 ans, **plus de 20 millions d'euros** ont ainsi été générés et ont permis le développement de ces SFP et l'augmentation de l'impact auprès des clients ruraux et urbains.

D'autre part, il est essentiel de disposer de **subventions** – publiques et privées – afin de consolider les services financiers et non financiers mis en place par ces institutions locales : formation des agents de terrain, équipement informatique de base et dans d'autres cas permettre le démarrage d'institutions financières en assumant la part de risque inhérente au lancement d'activités économiques dans des contextes difficiles et de grande pauvreté. C'est là toute l'activité de la SIDI consacrée à la recherche d'**effets de levier auprès du secteur privé** dans les pays d'intervention, auprès **des pouvoirs publics en France, en Europe, auprès des banques de développement régionales et continentales et auprès des agences multilatérales des Nations Unies et de la Banque Mondiale**. C'est ainsi qu'avec un effet de levier correspondant à un facteur de 10, cette **Chaîne de Solidarité pour le Financement** permet d'**octroyer aujourd'hui des crédits à plus de 500 000 micro entrepreneurs**, artisans et paysans des pays en développement.

L'année 2003 constitue la première année du nouveau plan stratégique 2003/2005. Elle a été riche d'activités comme en témoigne ce rapport annuel que vous allez parcourir. Bien que la situation économique et sociale des pays d'intervention n'ait pas toujours été encourageante, la qualité des partenaires a néanmoins permis d'avancer sur les axes prioritaires qui avaient été définis : renforcer et diversifier les partenariats, pratiquer en alliance l'ingénierie du financement solidaire, faire grandir une « Chaîne de Solidarité pour le Financement ».

726 000 Euros ont été accordés en 2003 auprès de 13 partenaires dans des pays prioritaires : au Niger, en Afrique du Sud, au Mali, au Togo, dans les pays andins, au Maroc, au Cambodge, au Laos, au Kosovo. Les partenariats sont aujourd'hui bien diversifiés, témoignant de la richesse des liens de partenariats tissés, d'une solidarité aux différents visages selon les contextes locaux, d'une recherche d'une meilleure « proximité » avec les clients, d'une priorité sur l'Afrique.

Des activités importantes d'assistance technique et d'accompagnement ont également marqué l'année 2003 afin de concrétiser des réponses adaptées au financement solidaire comme en témoignent la présentation des activités et des partenariats de la SIDI déclinés cette année de façon thématique. Cette mission s'est développée, tant grâce aux ressources humaines permanentes renforcées de l'équipe SIDI que grâce à l'apport de compétences des consultants bénévoles. Ce travail a nécessité la recherche de ressources de financement complémentaires aux financements du CCFD. Un temps important a été également consacré à la mise en place d'une approche visant à renforcer la viabilité sociale de nos actions et celles de nos partenaires ainsi que le développement des clients.

Fin 2004, les investissements prévisionnels atteindront probablement un encours de l'ordre de 5 millions d'euros. Compte tenu de l'allongement des durées des investissements solidaires de la SIDI (allongement de la durée des prêts pour l'investissement, le logement,...), la recherche de ressources financières complémentaires interviendra, conformément aux prévisions, vers le milieu de l'année 2005.

En qualité d'entreprise citoyenne, la SIDI cherchera à contribuer, avec l'appui d'autres réseaux de finances solidaires, à faire « cheminer » des propositions qui contribueront utilement à renforcer une finance solidaire au service du développement. Ces propositions ont été présentées au Président de la République le 18 mai 2004 :

- Envisager l'exonération d'impôts sur les sociétés, les entreprises oeuvrant de manière significative dans la micro finance solidaire en France ou dans les pays du Sud
- Mettre en place des instruments incitatifs de couverture du risque de change afin d'améliorer l'accès aux ressources financières pour les institutions de microfinance (IMF).
- Allouer en priorité les ressources disponibles aux IMF actives en milieu rural car les _des populations pauvres se trouvent en zone rurale et permettre la renaissance des caisses de crédit agricole capables de financer les crédits de campagne.
- Faire bénéficier ces caisses rurales et ces IMF de mécanismes mis en place par les états et les coopérations afin de couvrir les risques inhérents à l'activité rurale. Prévoir des subventions d'appui au développement de ces activités afin de consolider l'action et la formation soit au niveau des ambassades soit par un fonds au Ministère des Affaires Étrangères affecté à ces actions spécifiques de développement.
- Faciliter la collaboration entre les structures de la coopération française et les entreprises « citoyennes » comme la SIDI afin d'amplifier les actions engagées à partir de l'épargne solidaire.
- Enfin, encourager le secteur privé et les pouvoirs publics à participer plus activement au renforcement de cette épargne solidaire notamment à travers une politique fiscale incitative et visible pour les souscripteurs.

Christian SCHMITZ

Président du Directoire
Paris, 4 juin 2004



Accompagnement et fina

La Solidarité internationale ...

Guidée par une démarche de solidarité et une recherche de pérennité des services financiers, la SIDI soutient l'émergence d'acteurs locaux du financement populaire du Sud et de l'Est engagés dans l'économie solidaire.

Solidarité, car son montage institutionnel permet à la SIDI de bénéficier de l'action d'actionnaires et de souscripteurs solidaires qui apportent leur concours à l'édifice et qui partagent le revenu de leur épargne pour des actions de développement et de financement au Sud et à l'Est.

Pérennité des activités, car la mission d'accompagnement et de financement de la SIDI vise le soutien d'acteurs capables de se prendre en charge afin d'améliorer durablement les conditions de vie des populations concernées.

La SIDI travaille en collaboration avec le CCFD, son actionnaire fondateur, afin de relever ensemble le défi d'une société où chacun peut vivre dignement et assumer ses besoins et ceux de sa famille.

... Pour le développement et l'investissement

La Chaîne de Solidarité pour le Financement illustre la vision de développement et d'investissement solidaire promue par les actionnaires de la SIDI au Nord et par les liens de partenariats tissés au Sud et à l'Est.

La mission de développement de la SIDI se concrétise par des activités d'assistance technique, de suivi-conseil et d'accompagnement institutionnel auprès d'institutions de microfinance qui fournissent des services financiers pérennes. Elle est réalisée par l'équipe opérationnelle et des consultants bénévoles qui lui permettent de bénéficier de compétences de qualité et d'un suivi rapproché, au service de ses partenaires. La mission d'investissement se caractérise par des prêts ou des prises de participation dans le capital d'institutions de microfinance.

Au total, ce sont 47 institutions, réparties dans 32 pays, et trois organisations à dimension continentale (réseau MAIN, LA-CIF et PROFUND) avec lesquelles la SIDI travaille en partenariat. En 2003, les activités de la SIDI ont nécessité 1,7 million d'euros pour le fonctionnement et l'accompagnement des partenaires. Ces ressources proviennent :

- de revenus partagés de placements solidaires et d'un appui du CCFD (1,1 million d'euros), couvrant 64% des charges.

- de partenaires financiers internationaux (0,5 million d'euros), couvrant 30% des charges
- de revenus financiers du portefeuille (0,1 million d'euros), couvrant 6% des charges

L'accompagnement des partenaires, une mission qui se diversifie

Première année du nouveau plan d'action, l'année 2003 s'est caractérisée par un renforcement des engagements en Afrique de l'Ouest avec l'ouverture de partenariats au Mali et des missions d'identification au Sénégal, au Bénin et au Mozambique ainsi que par une intensification des missions d'accompagnement en Asie. En 2003, les zones prioritaires de la SIDI (Afrique, Bassin Méditerranéen et Haïti) ont bénéficié de 65% des ressources financières d'accompagnement (cf. graphique et tableau 1).

Des activités d'assistance technique et d'accompagnement soutenues ont été réalisées par l'équipe opérationnelle de la SIDI, composée de neuf personnes dont huit « responsables géographiques » et un chargé viabilité sociale qui consacrent plus de 40% de leur temps de travail sur le terrain en appui aux partenaires. Elles sont appuyées par la Direction et des consultants bénévoles. Cette année, des missions croisées, associant deux responsables géographiques, ont été réalisées au Laos, au Maroc et au Sénégal afin de mettre en commun des compétences au service de partenaires.

Selon les zones et les partenariats, la mission d'accompagnement de la SIDI se décline en :

Un accompagnement technique régulier

La SIDI réalise des activités régulières d'accompagnement technique auprès d'institutions avec lesquelles elle est engagée financièrement : 20 prises de participations au capital d'institutions (dont trois également couplées avec un prêt) et 16 institutions qui ont reçu un prêt.

L'appui technique régulier à HATTHA KAKSEKAR au Cambodge, la conception d'un logiciel de suivi de l'exploitation familiale pour l'UGPM au Sénégal... témoignent d'exemples de réalisation de cet accompagnement.

Engagement des partenaires en 2003

La construction d'outils de financement solidaire

La SIDI est engagée techniquement sur la mise en place d'outils d'épargne-crédit auprès d'institutions émergentes. En effet, le métier d'investisseur solidaire de la SIDI nécessite dans bien des cas une activité de consolidation institutionnelle et méthodologique des partenaires avant qu'un engagement financier ne se réalise. Il s'agit notamment de liens de partenariats tissés dans le cadre de la convention Grands Lacs (Burundi, République Démocratique du Congo et Rwanda) en lien avec le CCFD, de l'étude de faisabilité réalisée avec ACAD en Palestine pour la mise en place d'un dispositif de garantie, de l'appui méthodologique auprès de TITEM à Madagascar...

Un appui technique en collaboration avec nos alliances

La SIDI réalise des missions d'identification en lien avec des « alliances » du Nord (CCFD, CORDAID, ALTERFIN...) et qui pourront éventuellement déboucher sur la concrétisation d'une relation de partenariat et de financement : CDA à Madagascar et le centre Djoliba au MALI, en lien avec le CCFD, fonds de refinancement MAF en Asie du Sud-Est en lien avec CRS et CORDAID, l'élaboration pour le compte du CCFD d'une étude d'évaluation de CREDO au Cambodge, la réalisation d'une mission d'évaluation au Maroc en lien avec ALTERFIN...

La mise en commun de savoir-faire pour l'animation de réseaux

La SIDI participe à l'animation et aux activités de plusieurs réseaux afin de concrétiser des échanges entre les partenaires : d'Afrique avec le réseau MAIN, du bassin méditerranéen avec SANABEL, d'Amérique Latine avec Foro-Lac (cf. p. 24).

La partie I de ce rapport, intitulée « au fil des partenariats » illustre les liens de partenariat qui se sont enrichis cette année grâce à la mission d'accompagnement réalisée par l'équipe SIDI.

Par ailleurs, la mobilisation de financements complémentaires (« cofinancements ») a permis de couvrir la mission d'accompagnement à hauteur de 372 000 euros, soit environ 100 000 euros de plus qu'en 2002. De ces financements, 249 000 euros ont été transférés aux par-

tenaires de la SIDI, pour la réalisation d'activités spécifiques ou pour l'achat de matériel : sessions de formation du MAIN, formation et renforcement de capacités en RDC, appui au fonds coopératif au Laos, étude d'un système de garantie en Palestine...

Le financement des partenaires

Avec son capital, la SIDI consolide financièrement ses partenaires en leur octroyant des prêts ou en participant à leur capital. Ce lien financier s'inscrit toujours dans un objectif social de contribution au développement économique d'une institution et de sa clientèle, et non dans un objectif premier de rentabilité de l'investissement. Par cette vocation sociale, la SIDI peut participer à l'institutionnalisation¹ de structures qui tendent à atteindre leur pérennité financière.

¹ L'institutionnalisation désigne la transformation d'un projet de développement en une organisation autonome qui bénéficie d'un statut légal et qui peut s'engager dans la fourniture de services de crédit ou d'épargne dans la durée.

	Total en 2003 en K€	Total en 2002 en K€
Afrique	624	654
Bassin Méditerranéen	84	58
Europe centrale et orientale	38	13
Asie	178	133
Amérique Latine	63	89
Caraïbes	137	74
Recherche/Développement	72	50
Total	1 217	1 071
(dont financements complémentaires)	372	280

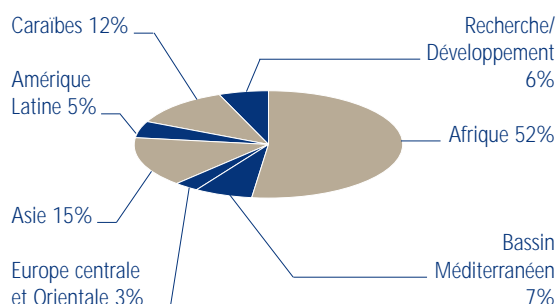


Tableau et graphique 1 : Destination des ressources SIDI de l'année 2003 : l'accompagnement des partenaires



L'engagement financier de la SIDI au 31 décembre 2003 auprès des partenaires du Sud atteint 3,8 millions d'euros (soit +18%/2002) dont 62% sous forme de participations (et créances rattachées) et 38% sous forme de prêts (cf. graphique 2 et portefeuille de la SIDI p. 27). Le montant en participations, supérieur à l'engagement sous forme de prêts témoigne de la vision de la SIDI, attachée à un engagement à long terme. Depuis l'année dernière, le continent africain bénéficie du plus fort engagement financier (à hauteur de 39%), suivi de l'Amérique Latine (à hauteur de 31%).

Les investissements de l'année

Les investissements de l'année atteignent 726 000 euros, dont 67% sous forme de prêts et 33% sous forme de participation au capital. Malgré un montant investi plus modeste que celui de l'année dernière, ce sont treize partenaires qui ont bénéficié de ces financements (contre quinze l'année dernière).

Parmi ces treize partenaires, six sont nouveaux (KRK au Kosovo, La Florida et CONFianza au Pérou, AMSSF au Maroc, AOPP et JEMENI, au Mali). Cette année, la SIDI est entrée au capital de deux institutions de financement du monde rural, KRK au Kosovo et KOKARI au Niger ainsi que dans une institution de microfinance urbaine péruvienne, CONFianza. La tendance de l'année dernière se confirme avec un montant d'engagement sous forme de prêts supérieur au montant sous forme de prises de participation (respectivement 489 000 et 237 000 euros). Elle illustre désormais un nouveau visage des partenariats de la SIDI : auprès

d'initiatives dont la structure institutionnelle ne permet pas une prise de participation (coopératives de producteurs, mutuelles, associations...).

De plus, ces investissements ont été majoritairement réalisés auprès de partenaires opérant en milieu rural (8 partenaires : EMT et HATTHA KAKSEKAR au Cambodge, KRK au Kosovo, KOKARI au Niger, FONDS COOPÉRATIF au Laos, LA FLORIDA au Pérou, AMSSF au Maroc, AOPP au Mali), ce qui traduit le renforcement de l'engagement prioritaire de la SIDI pour le financement du monde rural.

Si en nombre de partenaires financés, ces nouveaux financements se répartissent prioritairement en Afrique, le montant investi en Afrique est quasiment identique au montant investi en Amérique Latine (cf. tableau et graphique 3).

Des partenariats plus diversifiés, des crédits à des organisations de producteurs et pour le financement rural, une innovation dans le domaine du logement caractérisent les nouveaux engagements financiers de la SIDI en 2003.

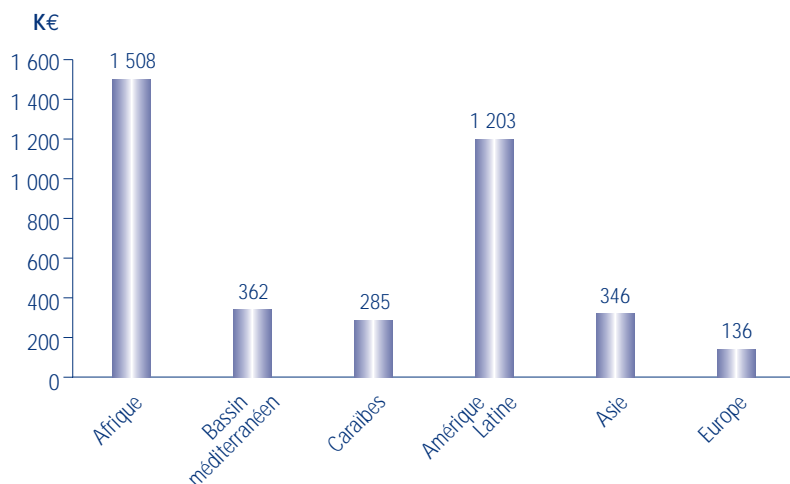
La formalisation du FID et les revenus du portefeuille

Le résultat bénéficiaire exceptionnel de 426 500 euros (soit + 82% par rapport à 2002), de l'année 2003, permet de résorber le report à nouveau négatif des années antérieures. Ce résultat découle de l'augmentation du résultat financier, qui atteint 611 000 euros (soit + 74% par rapport à 2002), grâce aux revenus du portefeuille et à la formalisation d'engagement des principaux actionnaires de la SIDI :

- Les revenus du portefeuille s'élèvent cette année à 120 200 euros (soit +24% par rapport à 2001). Ces revenus proviennent à hauteur de 47% de dividendes reçus de BANCOSOL, EMT, INDES, PROFUND et CERUDEB, et à hauteur de 63% des intérêts des prêts.

- Les congrégations religieuses actionnaires de la SIDI, les Sœurs Auxiliatrices et les Sœurs Ursulines de Jésus auxquelles se sont associées les Sœurs de la Retraite, engagées depuis 2000 dans la mise en place d'un

Graphique 2 :
Portefeuille de la SIDI au 31/12/03 (prêts, participations et créances rattachées)



SIDI en 2003

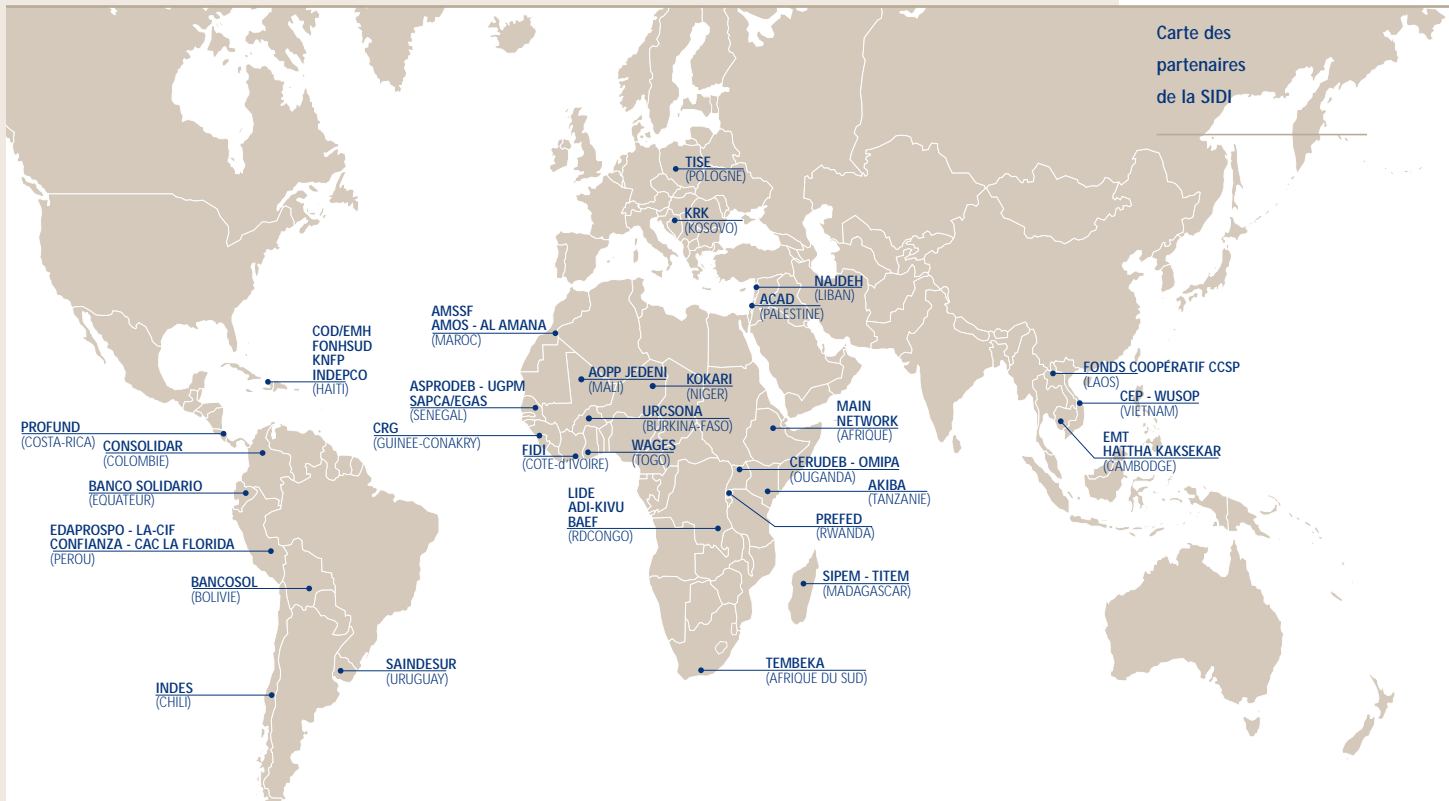
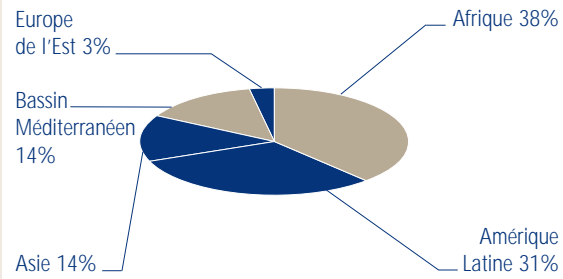
Fonds d'Incitation au Développement (FID), ont formalisé cette année l'utilisation de ce fonds. Une partie des ressources de ce fonds a été utilisée pour protéger la SIDI des risques liés à son métier d'investisseur solidaire (cf. p. 22). La formalisation du FID a eu un impact essentiel sur le résultat financier, dans la mesure où il permet de ne pas effectuer des dotations supplémentaires pour couvrir les risques liés aux prêts ou aux participations, ainsi que les pertes de change sur les prêts. De plus, l'ensemble des provisions pour les prêts et les participations a été reprise (sauf pour nos participations auprès de LACIF, PROFUND et la TISE).

- Le CCFD s'est également associé à cette démarche de sécurisation du portefeuille de la SIDI, en s'engageant, sur une période de cinq ans, à couvrir certaines pertes définitives liées à l'activité financière de la SIDI. Grâce à cet accord, les pertes ne sont pas imputées sur les charges de la SIDI afin de ne pas renchérir le coût du crédit envers nos partenaires du Sud.

Ces ressources financières ont permis de couvrir les pertes comptables de change de 140 000 euros, liées à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar (plus de 25%) qui a pesé sur les avoirs en dollars de la SIDI.

	Total en 2003 en K€	Total en 2002 en K€
Afrique	274	597
Amérique Latine	227	116
Asie	100	192
Bassin Méditerranéen	100	220
Caraiibes	0	103
Europe de l'Est	25	-
Total	728	1228
dont prêt	489	657
dont participation et créances rattachées	237	571

Tableau et graphique 3 : Destination des ressources SIDI en 2003 : les nouveaux investissements





L'accès des populations rur

La SIDI appuie des acteurs qui visent à assurer durablement une offre de services financiers à des populations défavorisées. Elle a fait le choix de soutenir une diversité d'approches et de partenaires qui ont une réponse adaptée au contexte socio-économique de chaque zone d'intervention. Avec cette vision, elle s'efforce de développer une stratégie de partenariat au-delà du financement de projet ou de la prestation de services. C'est ainsi que ce rapport d'activités présente les partenaires de façon thématique et non géographique comme les années précédentes. L'ambition de cette présentation est bien de donner au lecteur des points de repère et de susciter un questionnement plus que d'offrir une vision complète de chaque partenariat. Dans le même esprit, c'est la dynamique de partenariat qui sera présentée afin d'illustrer les choix de partenaires plus que la description de chacun.

Plus d'un milliard de personnes vivent en milieu rural. Environ 75% avec moins d'un euro et dont la majorité dépend directement ou indirectement de l'agriculture.

Face à ce constat, la SIDI, poussée par ses actionnaires et sollicitée par ses partenaires du Sud, s'attache à renforcer sa contribution en milieu rural, au cours de son plan 2003-2005. L'année 2003 a permis d'affirmer cette direction avec des partenaires ruraux tant en Asie, qu'en Afrique et Amérique Latine.

Les partenaires de la SIDI contribuent au financement rural, par une palette diversifiée des modèles et des produits proposés : financement des activités individuelles par crédit à

moyen terme, financement des activités économiques des organisations paysannes... La SIDI soutient cette diversité sans préconiser un modèle ou une méthodologie dominante, afin d'obtenir une meilleure couverture des besoins en milieu rural.

Une offre de crédits assurée par des institutions d'envergure nationale (Kokari, CRG, EMT, Hattha Kaksekar, KRK)

En Afrique de l'ouest, les villages sont généralement peu peuplés et les distances entre les lieux souvent importantes. Les institutions opérant dans ce contexte doivent ainsi répondre aux défis de l'enclavement de ces zones. L'équilibre financier s'avère généralement long à atteindre et ce moyennant une expansion forte sur de nouvelles implantations. Afin d'éviter une déstabilisation causée par une expansion trop rapide, un travail de consolidation des agences existantes, de stabilisation de la gouvernance et de professionnalisation est nécessaire. C'est l'un des défis auquel travaille la coopérative KOKARI, partenaire de la SIDI au Niger depuis 2000. En 2003, grâce à de nouvelles lignes de crédit négociées auprès de ses partenaires financiers (SCAC, BAD, ADF...), KOKARI a pu ouvrir deux nouvelles antennes et accroître l'activité dans les neuf antennes existantes, dispersées sur l'immense territoire nigérien, au profit de 4 000 clients. La SIDI a redoublé son effort d'appui-conseil auprès de KOKARI, tant par un appui technique à la comptabilité que par un fort investissement pour l'élaboration de son plan d'affaires 2004-2007, premier exercice de planification stratégique pour les membres de la coopérative. Cette année, la SIDI et ALTERFIN ont aussi participé au capital de la coopérative et ont assuré une représentation lors de l'AG de mai dernier.

Principal acteur de financement du milieu rural en Guinée-Conakry, le Crédit Rural de Guinée s'étend sur tout le pays avec 104 caisses locales, 3,3 millions d'euros d'encours de crédit bénéficiant à 100 000 clients. Clients qui sont associés des caisses, puisque le CRG a fait le choix de les impliquer dans la gestion de la caisse et la gouvernance de l'institution, afin de réduire les coûts et les risques inhérents à l'étendue du territoire à couvrir. Dans ce pays, où les infrastructures de base (téléphone, électricité...) sont défectueuses, les principaux enjeux auxquels est confronté le CRG sont la réussite de son informatisation et le développement de produits qui soient les

Le lecteur pourra se reporter au glossaire page 2, pour l'explication des abréviations.

L'équipe d'EMT chez un client, Cambodge.



PHOTO SIDI

ales au **financement**

mieux adaptés aux besoins de sa clientèle rurale. Cette année, la SIDI a consolidé son partenariat avec le CRG, avec une participation active au Conseil d'Administration, un appui pour la mise en place d'une charte interne du Conseil d'Administration et la gestion des ressources humaines avec l'intervention d'un consultant SIDI.

En Asie du Sud Est, bien que certaines zones rurales ne soient pas autant enclavées qu'en Afrique de l'Ouest et les distances entre villages généralement réduites, pendant la saison des pluies, certains villages au Cambodge peuvent devenir inaccessibles du fait de l'inondation des pistes. L'expérience d'EMT et d'Hattha Kaksekar, partenaires de la SIDI, montrent que l'adoption d'un mode de gestion adapté aux modes d'organisation sociale permet d'optimiser les coûts et de garantir les remboursements.

L'expérience d'EMT confirme que sa méthodologie de crédit solidaire, et le professionnalisme de sa gestion sont à l'origine de l'efficacité actuelle du dispositif par la responsabilité qu'elle promeut. De plus, ce mode d'octroi permet de renforcer la solidarité et la confiance entre les membres d'un groupe habitant tous dans le même village (Cf. éclairage sur « l'étude de suivi de la clientèle » chez EMT au Cambodge, page 14).

Cette année, EMT a dégagé un bénéfice net de plus de 570 000 US\$ – avec en parallèle le début d'un processus de baisse des taux d'intérêt aux clients, entamée en janvier 2003. L'absence d'un secteur financier traditionnel auprès duquel EMT pourrait se refinancer ne lui permet pas de conduire cette baisse plus rapidement. Bénéficiant à plus de 92 000 clients, EMT doit continuer la recherche de nouvelles sources de financement, afin d'améliorer la qualité de son service, dans un contexte de concurrence avec les autres IMF, et engager là l'implication d'acteurs cambodgiens dans ses instances de gouvernance.

HATTHA KAKSEKAR, autre partenaire cambodgien, a poursuivi son important travail de réorganisation élaboré dans le plan d'action de 2002, en étroite collaboration avec la SIDI et présenté à l'autorité de tutelle. Dans le cadre d'un appui de l'AFD, la SIDI a fourni une assistance technique rapprochée, avec la collaboration d'un consultant expérimenté. De plus, la SIDI a obtenu auprès du Mekong Project Development Facility (initiative de la Banque Mondiale) une formation pour le personnel d'Hattha dans le domaine de l'analyse et la compréhension des données comptables collectées auprès des clients. Avec un appui de CORDAID, la Direction a aussi pu se familiariser à la méthodologie de crédit individuel, utilisée par certaines IMF en Indonésie.

La SIDI joue, depuis sa création en 1983, un rôle privilégié dans l'institutionnalisation de projets de microfinance. Cette année, c'est dans les Balkans, une zone d'intervention prioritaire du CCFD, que la SIDI a conforté son engagement, en participant au capital de KRK, aux côtés d'ADIE-International. Issue du projet RFPK, mis en œuvre par ADIE International, KRK est une société anonyme comprenant trois actionnaires (FIEK la fédération des associations de crédit représentant les membres, l'ADIE, la SIDI) et intervient en milieu rural. Avec un encours de 3 millions d'euros et 3 000 clients actifs, KRK aborde maintenant une nouvelle étape définie dans son nouveau plan d'affaires.

Les organisations de producteurs proposent des crédits à leurs membres (AOPP, SAPCA-EGAS, CAC la Florida)

En Afrique de l'Ouest sahélienne, région de culture vivrière, la majeure partie des productions sert à l'autoconsommation des familles. Les surplus sont commercialisés pour procurer les ressources nécessaires à la famille en matière de soins, de vêtements, scolarisation des enfants... Les enjeux de développement de l'agriculture dans cette zone sont liés aux aléas climatiques qui peuvent d'une année sur l'autre priver les familles de ressources monétaires mais aussi aux politiques agricoles qui peuvent influencer durablement la production et la commercialisation d'une filière.

CRG, Guinée.



Photo SIDI



Si les institutions financières rurales précédemment décrites assurent l'octroi de crédits court terme de campagne, les organisations paysannes s'engagent aussi dans le financement de leurs membres. Avec l'AOPP (Association des Organisations Paysannes et de Producteurs) au Mali, une fédération paysanne qui rayonne sur tout le pays, la SIDI innove cette année en accompagnant le financement de semences certifiées d'arachide, de mil, de sorgho et de maïs. Cette organisation, forte de 120 unions de groupements locaux maliens souhaite en effet mettre en place une filière durable de production de semences locales, afin de répondre au défi de souveraineté alimentaire.

Au Sénégal, c'est la filière de production d'arachides de qualité, la principale culture de rente du pays, que la SIDI et CORDAID ont appuyé conjointement depuis 2001 à travers SAPCA-EGAS qui commercialise l'arachide dans des conditions favorables aux ruraux. Néanmoins, en 2003, le processus de privatisation de l'amont de la filière a eu des conséquences difficiles pour SAPCA-EGAS, qui l'ont contrainte à demander un différé de son remboursement. Afin de se relever de ses difficultés, la SAPCA souhaite s'engager dans une stratégie de diversification. La SIDI lui apportera en 2004 un appui pour son nouveau plan d'affaires.

Marché au Laos.

En Amérique latine, les enjeux de la production agricole sont davantage liés à la commercialisation adéqua-

te de produits agricoles comme le café (cf. éclairage sur la coopérative « CAC la Florida » au Pérou, page 13).

Et le financement des innovations rurales ?

(BANCOSOLIDARIO, UGPM, KNFP/IMOFOR)

L'effort d'innovation qui a fondé le développement initial de la microfinance est parfois remis en cause par les objectifs de rentabilisation et de sécurisation des institutions. Or l'innovation joue un rôle primordial dans le développement des services financiers. Certaines institutions, d'envergure nationale ou plus modestes, déploient une forte créativité afin d'adapter leurs produits et leurs services à leur clientèle. Ainsi BANCO SOLIDARIO, en Equateur, véritable banque commerciale qui touche plus de 95 000 clients, a développé sa mission et son métier en offrant des services adaptés à la demande des micro-entrepreneurs. Après le lancement de produits d'épargne en faveur des émigrés équatoriens, elle innove en milieu rural. A la suite d'une phase pilote au nord du pays, auprès d'une population majoritairement indienne, BANCO SOLIDARIO étend ses activités dans d'autres régions. Les agents de crédit spécialisés dans le domaine agricole sont issus du même milieu et parlent la même langue que les clients, afin de mieux cerner la complexi-

Encart 1

La convention Grands Lacs, une illustration de la complémentarité SIDI/CCFD.

Depuis mai 2001, le CCFD et la SIDI collaborent étroitement, dans le cadre d'une convention d'objectifs signée entre le MAE et le CCFD. Sollicitée par le CCFD, la SIDI prend en charge les questions relatives à la microfinance.

La connaissance de la zone réalisée préalablement par le CCFD a permis une identification de partenaires pouvant être intéressés par l'appui de la SIDI.

La SIDI a ainsi développé des partenariats avec succès avec plusieurs organisations locales. On peut citer comme exemple la BAEF à Butembo (Banque d'Appui à l'Entreprenariat Féminin) qui sollicite l'appui de la SIDI et dont l'actionnaire fondateur est l'ONG de développement COTEDER, partenaire du



Photo SIDI

té des activités de financement rural. En Octobre 2003, la banque a organisé un séminaire sur le financement du monde rural, à Quito, auquel la SIDI a participé.

Au Sénégal, c'est avec l'UGPM, partenaire de longue date, que la SIDI développe un programme expérimental d'appui au financement de l'exploitation familiale, pour lequel elle a débloqué en 2002 un prêt de 61 000 euros. Ce programme s'est enrichi cette année d'un accompagnement sur la viabilité sociale (cf. page 25) ainsi que de la production d'un logiciel d'analyse financière des exploitations familiales. Grâce aux alliances tissées avec Action Carême Suisse, Inter-Réseaux et la BOAD, l'UGPM améliore progressivement ses outils de financement et de développement, afin de permettre aux familles de limiter les effets de la soudure.

L'effort d'innovation s'applique autant dans le domaine des produits que dans celui de la formation et de la gestion. Dans ce dernier domaine, la SIDI soutient, depuis son origine, l'IMOFOR (institut mobile de formation) en Haïti, mis en œuvre par le Conseil National de Financement Populaire (KNFP), une organisation qui coordonne les activités des institutions financières membres. Dans ce pays laminé par une crise économique et politique profonde, l'Union Européenne, CORDAID, le CCFD et CTA

(UE-ACP) ont trouvé à travers l'IMOFOR une réponse novatrice pour le développement des activités financières et ont engagé leur soutien financier en 2003. Bel encouragement pour le KNFP, qui a organisé en Novembre 2003 un atelier relatif au financement du monde rural afin de poursuivre son travail d'orientation de la microfinance vers le développement. Cet atelier, dans la même tonalité que l'atelier de Ouagadougou en Janvier 2003, a permis des échanges entre les réseaux de financement et les organisations paysannes du pays.

Dans des contextes de développement rapide de la microfinance, lié à un environnement réglementaire favorable, comme au Maroc, l'innovation apparaît pour les institutions du pays comme le seul moyen de poursuivre leur croissance d'une part et de fidéliser leur clientèle d'autre part. Après une phase initiale de produits standardisés (crédits à des groupes solidaires), les IMF réalisent que pour accompagner les besoins de leurs clients et rester compétitives, elles doivent innover.

En 2003, la SIDI, avec ALTERFIN, a pu approfondir sa connaissance du contexte marocain en réalisant une mission de diagnostic du secteur de la microfinance, pour le



Récolte de café,
CAC La Florida, Pérou.

CCFD ou encore ADI-Kivu, partenaire du CCFD, qui a développé une activité de mutuelles de solidarité dans le sud Kivu. Dans d'autres cas, les missions de terrain de la SIDI ont permis d'identifier de nouveaux partenaires, ayant un profil plus proche de ses partenaires habituels comme la coopérative d'épargne crédit CODEFI à Butembo, ou CAPES et PAIDEK à Bukavu.

Dans le cadre de cette convention, l'appui financier du CCFD permet un renforcement institutionnel des organisations locales, le financement de formations, l'acquisition d'équipements (informatiques notamment) ou encore la diffusion d'outils pédagogiques (manuel des mutuelles de solidarité en swahili par exemple).

L'appui de la SIDI, en complémentarité de celui du CCFD, porte dans un premier temps sur un accompagnement technique afin d'aider ces institutions à consolider leurs services financiers qui n'ont généralement que peu d'années d'existence. Dans un deuxième

temps, la SIDI pourra développer un appui financier à travers ses outils classiques de prise de participation ou d'octroi de prêt.

Les partenaires oeuvrant dans le champ du financement populaire sont, en raison de la guerre, dans une situation encore fragile (faible taux de remboursement, fonds propres très modestes,...). Cette convention d'objectifs permet à la SIDI de coupler sa mission d'accompagnement avec des subventions afin de consolider méthodologiquement l'institution partenaire. Ce couplage ainsi qu'un suivi rapproché par les deux organisations SIDI et CCFD expliquent la réussite de cette collaboration.

En 2003, les réalisations sont encourageantes, malgré un contexte politique toujours très difficile. Le nombre de mutuelles de solidarité mises en place dans cette région a dépassé les prévisions initiales (plusieurs milliers de membres). La LIDE, au Nord-Kivu en RDC, a démarré ses premières activités de refinancement des MUSO.



compte de la coopération flamande. L'identification d'un troisième partenaire de la SIDI au Maroc, AMSSF/MC, l'Association Marocaine de Solidarité Sans Frontière/Micro-crédit, en plus d'Al Amana et d'AMOS est l'un des fruits de cette étude.

Créée et basée à Fès, AMSSF/MC, travaille essentiellement en milieu rural, avec des groupes solidaires. Elle réfléchit actuellement au développement de nouveaux produits en milieu rural afin de fidéliser sa clientèle, d'environ 6 000 personnes, dans un contexte de marché dominé par trois grosses institutions de microfinance. Elle a bénéficié en 2003 d'un prêt conjoint de la SIDI et d'ALTERFIN de 200 000 euros ainsi que d'un appui méthodologique de la SIDI pour la mise en place de nouveaux prêts individuels. AMSSF/MC par sa taille et son engagement auprès des populations rurales, se rapproche du partenaire historique de la SIDI au Maroc, AMOS, une institution rurale basée au Moyen Atlas qui bénéficie à environ 4 000 clients. La SIDI a maintenu ses engagements en 2003 auprès d'AMOS en participant à l'atelier de stratégie de février 2003 et en l'appuyant au niveau de l'analyse financière et de l'organisation interne. Travaillant dans un environnement devenu concurrentiel, AMOS devra soit procéder à une modification de ses statuts, afin de permettre l'implication de ses clients ou innover sur de nouveaux produits afin de conserver l'attachement de sa clientèle.

Le financement de proximité : mutuelles de solidarité et coopératives (LIDE, BAEF, CODEFI, ADI-KIVU, VARENA, FONHSUD TITEM, CCSP, OMIPA, COD EMH)

Les mutuelles de solidarité

Répondre aux défis d'implantation de services financiers en zone enclavée et défavorisée nécessite de faire preuve d'innovation afin de valoriser les atouts de ces régions et d'en limiter les contraintes inhérentes. Les Mutuelles de Solidarité, familièrement appelées MUSO, expérimentent une méthode adéquate d'offre de services financiers en milieu rural et gérée par les habitants eux-mêmes (cf. encart 3 p.15).

Malgré un contexte politique toujours très difficile dans les Grands Lacs, la SIDI a poursuivi la diffusion de l'outil MUSO dans le cadre de la convention Grands Lacs en lien avec le CCFD (cf. encart 1 p. 10).

En Haïti, malgré un contexte de plus en plus difficile, les MUSO et les coopératives se développent. CODEMH en regroupe plus de 400 appelées banques communautaires, MUSO représentant plus de 6 000 membres, est entrée dans une phase de consolidation plus que d'extension compte-tenu de ce contexte difficile. Malheureusement, ce réseau, victime de la concurrence des coopératives « 10% » (coopératives qui offraient du 10% par mois sur les dépôts, dans lesquelles la population a perdu beaucoup d'argent) mais aussi de problèmes internes est en difficulté. FONSHUD a poursuivi avec succès la mise en place de son réseau de MUSO (cf. éclairage « l'exemple de FONHSUD », p.15).

A Madagascar, TITEM, a consolidé sa méthodologie d'octroi de crédits basée sur les Mutuelles de Solidarité. Grâce à un partenariat actif avec le programme SAHA de l'Intercoopération Suisse, ce petit réseau rural malgache a approfondi sa connaissance du contexte rural. Dans un contexte d'évolution du cadre législatif de la microfinance, ce réseau souhaite obtenir un agrément qui lui permettrait de redémarrer ses activités et d'autre part recherche un financement afin d'assurer son fonctionnement.

Les coopératives rurales

OMIPA, localisée dans le sud de l'Ouganda, est une structure de financement de proximité, dont les membres sont aussi les propriétaires de l'institution. Fin 2003, 24 associations, représentant un total de 800 membres, encadrées par une équipe technique de trois salariés, constituent l'organisation OMIPA. Elle a poursuivi sa croissance cette année en dégagant un résultat positif, en l'absence de toute subvention. Dans ce partenariat, l'apport de la SIDI porte sur le renforcement des capacités d'OMIPA ainsi que sur la construction d'un programme d'échanges entre OMIPA et d'autres institutions de microfinance de cette région d'Afrique australe.

De même au Laos, la SIDI a concentré ses efforts sur la consolidation du réseau des coopératives de crédit d'une part et sur l'institutionnalisation du Fonds Coopératif d'autre part, structure faitière de refinancement. Un consultant SIDI appuie régulièrement la nouvelle équipe de direction du fonds. L'assemblée générale de septembre a validé la nouvelle configuration du capital du Fonds Coopératif qui sera détenu à 52% par les coopératives (CCSP) et les entreprises locales, grâce à la mise à disposition d'un fonds de MISEREOR, et à 48% par les partenaires internationaux (dont la SIDI).

FONHSUD,
Haïti.



Photo Sidiem



CAC La Florida, Pérou.

La production de café péruvien dans un contexte de marché déprimé

Le café péruvien est produit par 136 000 « petits » exploitants qui maintiennent encore une agriculture familiale. La commercialisation de leur café est fortement liée à des intermédiaires commerçants. Ces petits exploitants ont subi de plein fouet les effets de la crise mondiale du café qui se matérialise par une chute des cours ces dernières années (les cours ont été divisés par deux en cinq ans), liée à une libéralisation des échanges agricoles. La hausse de la production de café, liée à l'arrivée de nouveaux pays exportateurs (comme le Vietnam) s'est traduite en effet par une baisse des cours mondiaux, dans un contexte de stagnation de la demande.

Aujourd'hui, seuls 30% des producteurs de café au Pérou sont organisés et la plupart sont menacés comme dans de nombreux autres pays latino-américains.

Miser sur la qualité

Depuis des années, les exportateurs locaux avaient misé sur les volumes au détriment de la qualité, entraînant une forte dépréciation du café péruvien. Les faibles normes de qualité en vigueur au Pérou n'ont pas permis de développer un café de qualité. Aujourd'hui, il s'agit de faire marche arrière et de regagner du terrain en développant la production de café de qualité. Un pari qui n'est pas sans conséquence puisque le prix du café de qualité est supérieur de 15 dollars le quintal au cours mondial.

L'exemple de la CAC La Florida, une entreprise communautaire

La *Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida* (CAC La Florida), créée en 1966 dans la région de Chanchamayo (en Amazonie Centrale), est aujourd'hui l'une des rares au Pérou à exister solidement sur le marché par la maîtrise de l'ensemble des exigences de la commercialisation d'un café biologique haut de gamme. La CAC La Florida est parvenue à surmonter la crise sociale provoquée par le *Sentier Lumineux* qui a dévasté cette région au début des années 1990, grâce à la volonté de ses dirigeants d'en poursuivre la mission. D'ailleurs, l'équipe de Direction et le Conseil d'Administration sont composés essentiellement des fils et filles des fondateurs, fervents défenseurs de l'esprit et de la mission initiale. La CAC La Florida se définit elle-même comme une « entreprise communautaire »,

c'est-à-dire que la communauté vit grâce et par son entreprise et c'est la communauté des producteurs de café qui décide de faire vivre cette entreprise.

Cette coopérative rassemble 2 000 membres réguliers, inscrits à la coopérative et près de 5 000 membres épisodiques. Aujourd'hui, elle retrouve des niveaux de commercialisation proches de ceux d'avant la crise sociale mais dans un contexte mondialisé passablement hostile. Elle mise fortement sur son slogan : « *Cafe de calidad, gente de calidad* ».

Les clés de sa réussite actuelle

Les outils de commercialisation et de financement de la CAC La Florida intègrent une forte dimension de développement autour d'intérêts communs pour ses membres : comment allier à la fois la prise en compte des contraintes du marché de commercialisation et le développement des conditions de vie de ses membres ? L'approche en matière de services fournis à ses membres se décline concrètement comme suit :

1. La formation des membres

Un Centre de Formation localisé sur les zones de production permet aux membres de continuer à se former ainsi qu'à leurs enfants de reprendre le flambeau.

2. Le choix de la qualité : biologique et équitable

L'analyse des contraintes du marché a amené la CAC La Florida à faire le choix stratégique de la commercialisation de cafés spéciaux (biologique, commerce équitable) à partir de 1998. La CAC peut s'enorgueillir de la distinction de labels de haute réputation... qui lui ouvrent les portes des principaux marchés en Europe et en Amérique du Nord, et ce à des conditions de rémunération satisfaisantes tant pour les producteurs que pour la coopérative. Ainsi, durant sa campagne 2003, la CAC a pu vendre du café biologique à près de 150 US\$ le quintal lui permettant même de compenser certaines ventes de café conventionnel à 53 US\$ (qui ne couvrent pas le coût de production), une belle différence !

3. Un financement pour l'aménagement des parcelles familiales « les chacras »

Un fonds de crédit a permis aux membres de la CAC de financer l'aménagement de leurs chacras (terrain agricole) afin de maintenir la qualité de la production de café 'Arabica'. Lors de sa campagne 2003, la CAC a commercialisé 42 000 Q pour un

chiffre d'affaires de 3,6 M US\$. Des exigences sont présentes au niveau de la sélection des producteurs pour accéder au crédit d'aménagement.

4. L'investissement dans des infrastructures

La CAC a aussi contribué à l'équipement physique de cette région mise en valeur tardivement (par des ponts, des chemins d'accès etc.)

5. Le lobbying dans les instances nationales

La CAC La Florida joue aussi un rôle actif majeur dans les instances nationales qui visent à faciliter l'organisation des petits producteurs. L'enjeu est de taille, car le café continue à représenter la première source de devises provenant du secteur agricole.

Un prêt pour le règlement au comptant des producteurs de café

En 2003, la SIDI a octroyé un prêt pour le financement de la campagne de café. Ce prêt de 100 000 euros de la SIDI, complété par d'autres ressources apportées par SOS Faim et Alterfin, permet à la CAC La Florida de régler au comptant le café du coopérateur et de couvrir une partie des charges liées à la commercialisation. En fin d'exercice, la marge nette de la commercialisation est redistribuée aux membres au prorata de la valeur de leurs livraisons, après la vente par le gérant au moment le plus favorable du marché. Ce premier prêt a permis de couvrir la production de 1 675 Q, soit 4 % du volume commercialisé.

D'autres champs de collaboration ont également été préparés cette année, comme les conditions d'utilisation d'un ancien fonds de crédit transformé en Coopérative d'Épargne et de Crédit, CREDIFLORIDA. En effet, l'AG de la CAC La Florida a décidé de se doter de son propre instrument d'épargne crédit pour ses membres. Plus de 700 membres ont déjà bénéficié de crédits en 2003. La CAC a par ailleurs sollicité un appui méthodologique sur la problématique de viabilité sociale de la coopérative et souhaite développer ses ventes en France.

La SIDI collabore sur les questions de crédit de campagne de la CAC La Florida à ses membres avec SOS Faim, accompagnateur de la mise en place de la coopérative CREDIFLORIDA et ALTERFIN en Belgique.

Avec un passé difficile, la CAC La Florida déploie un bilan de 3,5 Millions US\$ et un chiffre d'affaires du même ordre et dégage un surplus net de 250 000 US\$ qui contribue à sa capitalisation, au financement de sa campagne et du centre de formation des coopérateurs.



Une étude de suivi de clientèle chez EMT au Cambodge

Cette étude a été réalisée par EMT sur une période d'un an – de juillet 2001 à juillet 2002 et a été publiée courant 2003, après un temps consacré à la rédaction et à la mise en forme des données recueillies. Au moment du démarrage du chantier, EMT atteignait déjà plus de 80 000 clients bénéficiant de crédits pour un montant moyen d'environ US\$ 50, dans 9 provinces du Cambodge, et comptait 160 salariés. Pour les besoins de l'étude cinq villages (sur les 937 dans lesquels opérait EMT) ont été retenus, et 558 personnes interrogées (clients d'EMT, mais également des non clients).

Une « étude de suivi de clientèle »¹ et non pas une « étude d'impact » ?

Un bref rappel des difficultés auxquelles est confronté quiconque veut évaluer l'impact des services d'une institution de microfinance sur sa clientèle, s'impose. Nous n'en retenons que les principales (citées par le BIM d'Espacefinance du 4 juillet 2000) :

- les études d'impact coûtent cher
- elles sont compliquées (problèmes de fongibilité du crédit, d'effets multiples, absence de statistiques sur des durées significatives, impossibilité d'isoler les effets d'évènements exogènes - politiques, climatiques, économiques, dans lesquels évolue la clientèle)

Encart 2 : Le point de vue d'un donateur SIDI/CCFD sur l'étude de clientèle d'EMT

« L'étude d'impact m'a personnellement vivement intéressée ; j'ai aimé la modestie des constatations. J'aimerais évoquer quelques points qui m'ont frappé :

- la satisfaction de la clientèle, surtout celle en caution solidaire, en termes de coût financier moindre (par rapport aux usurers), en termes de moindre dépendance sociale ou familiale, et du coût en terme d'amélioration perçue du niveau de vie.
- La clientèle féminine essentiellement requiert un taux moindre et moins de papier à fournir, elle ne semble néanmoins pas désireuse d'emprunter de plus grosses sommes (j'avais pourtant perçu le contraire lors de mes visites).
- La solidarité dans un groupe permet en fait une meilleure communication parmi les membres, même s'ils souhaiteraient plus de confidentialité (ce qui est un paradoxe !).

Le crédit individuel donne des résultats différents et n'est pas encore parvenu à la même maturité méthodologique que la caution solidaire. C'est normal ».

J. Gautheron, mai 2003 (extrait).

- les limites qu'impose tout système d'échantillonnage
- les résultats sont souvent orientés en fonction des commanditaires, généralement les bailleurs qui ont besoin de justifier leurs investissements, ou bien des personnes de bonne volonté qui ne mesurent pas nécessairement la complexité de l'entreprise

- la mesure des performances de l'institution suffit généralement pour savoir si la clientèle trouve un intérêt dans les services proposés et si ces services sont durables.

Une étude pour améliorer la réponse aux besoins des clients

Cette étude était une commande interne à l'institution. La problématique était de réconcilier les contradictions inhérentes à une étude d'impact et de profiter du travail engagé pour améliorer la réponse aux besoins des clients.

Il ne s'agissait donc pas d'une étude d'impact *stricto sensu*, quand bien même elle a fourni des renseignements précieux. Elle astreint à une certaine « modestie » soulignée par un donateur SIDI/CCFD qui fait part de son point de vue sur cette étude (cf. encart 2).

Le micro-crédit solidaire d'EMT, une source de trésorerie

L'étude fait ressortir une grande disparité de revenus des ménages, allant du simple au triple, et du besoin de trésorerie courante, lié à la saisonnalité du cycle de production. Le crédit sert alors aux familles à réussir la soudure, en comblant les besoins de trésorerie, dans la mesure où l'épargne liquide reste insuffisante, et que les familles préfèrent ne pas toucher à leur épargne *dure* (or ou bétail).

Le crédit EMT s'insère ainsi dans une palette de choix dont disposent ces familles en matière de sources de crédit : choix entre les usurers – dont les taux restent prohibitifs allant de 1 % par jour à 20% par mois ; les commerçants pour de tous petits crédits en nature, de courte durée – 2 jours à une semaine ; les autres membres de la famille (ou voisins), avec remboursement en nature ou participation aux travaux des champs ; et enfin les institutions comme EMT.

Le client allie un usage productif et personnel du crédit

Le crédit solidaire, principal produit proposé par EMT, représente plus de 90 % du portefeuille d'EMT. Il est basé sur un système de groupes solidaires librement constitués par les membres par auto-sélection, dans les villages.

Le crédit solidaire semble mieux convenir aux femmes

qui restent majoritaires (75%) dans la clientèle d'EMT. Elles sont plus régulièrement présentes dans le village et semblent mieux accepter les contraintes liées à ce produit (temps, connaissance des habitants, disponibilité). Elles sont également celles qui ont la responsabilité de la gestion du budget familial.

Bien que l'étude recense douze types d'utilisation des crédits, le plus souvent les clients associent deux usages – un productif (achat de stock, semences,...) et un personnel.

Des renseignements sur la stratégie d'utilisation des crédits

S'il est difficile de tirer des conclusions chiffrées sur une amélioration quantifiable du niveau de vie des clients, l'étude fournit une foule de renseignements sur la stratégie de l'utilisation des crédits par les clients : augmentation de l'activité, diversification des activités, amélioration du rendement de ces activités par l'achat d'équipement ou d'un plus grand volume d'intrants ou encore par la vente à un prix supérieur, remplacement du crédit fournisseur, diminution des charges financières (par substitution de la source des fonds), lissage de trésorerie, ce qui démontre – indirectement – que les services financiers fournis par EMT ont toute leur utilité, dans l'environnement rural cambodgien.

EMT, une contribution essentielle au développement

Cette étude émane des actionnaires, dont l'implication dans EMT relève fondamentalement d'une volonté d'appui au développement. Elle conforte l'idée que les crédits accordés par EMT participent à l'amélioration des conditions de vie des emprunteurs. Elle valide aussi le bien fondé de la méthodologie, qui associe à la fois proximité des agents et implication des clients.

La SIDI est présente comme actionnaire et administrateur auprès d'EMT depuis le début de l'année 2000, au moment où il fut décidé de transformer le projet initial de financement rural en société anonyme, opérant avec l'agrément des autorités financières du pays. A cette étape importante de l'existence d'EMT, la SIDI a apporté son soutien dans le processus de transformation – élaboration des statuts, constitution de la société,... Aujourd'hui, elle participe activement dans les instances de gouvernance : assemblée générale des actionnaires (fondateurs), secrétariat du conseil d'administration, et recherche de financements pour faire face à la forte croissance d'EMT.

Trois autres actionnaires ont depuis rejoint le capital d'EMT.

¹ - Etude de suivi de clientèle EMT par Lamya Benkirane, Mai 2003.



Les mutuelles de solidarité en Haïti, l'exemple de FONHSUD, FONDS HAÏTIEN D'APPUI AU DEVELOPPEMENT DU SUD

FONHSUD, créé le 25 septembre 1995, intervient en appui aux organisations paysannes et aux groupements villageois du sud d'Haïti.

Ses activités se déclinent selon trois grands axes d'intervention :

- La protection de l'environnement, qui concerne les actions de reboisement, de conservation du sol et de distribution de réchauds à kérosène.
- L'économie solidaire qui regroupe essentiellement les activités d'appui à l'organisation de la population, notamment la mise en place de mutuelles de solidarité (MUSO) (cf. encart 3) et leur refinancement.
- La démocratie locale qui s'inscrit dans le cadre d'un travail d'accompagnement à la coopération décentralisée.

A ces principaux axes s'ajoutent la formation et le financement d'infrastructures collectives pour les organisations paysannes, activités pour lesquelles FONHSUD bénéficie d'un partenariat de longue date avec le CCFD.

La SIDI soutient FONHSUD au niveau de ses activités avec les mutuelles de solidarité (MUSO). Cet appui comprend un prêt pour le refinancement des MUSO et une assistance technique régulière notamment sur les outils de suivi du portefeuille de crédit de FONHSUD et de production des données sur les MUSO.

Le souci de renforcer la solidarité des communautés

La question de la structuration des communautés bénéficiaires et du financement des projets économiques des membres a été une préoccupation de FONHSUD dès le démarrage de ses interventions. En 1998, elle s'est intéressée au dispositif MUSO suite à une formation sur le sujet animée par la SIDI pour ses différents partenaires en Haïti. La première mutuelle appuyée par FONHSUD a ainsi vu le jour la même année à Bidouze à la demande du comité responsable de l'organisation des femmes de la zone.

L'intervention de FONHSUD consiste dans un premier temps à organiser des formations d'une durée de 3 jours pour les groupements intéressés par le dispositif MUSO. Dans les semaines qui suivent, FONHSUD effectue une animation auprès des groupes afin de les aider à se constituer en MUSO (rédaction d'un règlement intérieur, choix des membres du bureau...). Enfin, des visites de suivi sont régulièrement réalisées auprès des mutuelles créées pour superviser leur niveau de compréhension du dispositif et analyser leur fonctionnement. Quand la MUSO a fonctionné pendant un certain temps avec l'argent collecté auprès des membres

(caisse verte) sans rencontrer de problème particulier, FONHSUD refinance la MUSO à un taux d'intérêt de 1,5% par mois car les montants collectés dans la caisse verte ne sont généralement pas suffisants pour satisfaire tous les besoins de crédits. Ces ressources additionnelles sont alors prêtées par la mutuelle à ses membres à un taux compris entre 2 et 5% par mois (taux fixé par les membres des MUSO eux-mêmes).

Outre le financement sous forme de micro-crédit, les MUSO constituent aussi un outil de communication et de sensibilisation des membres sur les actions de reboisement, d'alphabétisation des adultes...

Un dispositif de financement populaire qui fait son chemin

Depuis la mise en place de ce dispositif dans la région, le nombre de mutuelles de solidarité et de membres n'a cessé d'augmenter. Aujourd'hui, FONHSUD appuie 96 mutuelles regroupant 1 395 membres dont 63% de femmes.

L'encours de prêt de refinancement par FONSHUD atteint 1,6 millions de gourdes au 31 décembre 2003 (soit 40 000 US\$) et bénéficient à 50 mutuelles (sur les 96, faute de ressources suffisantes). Pour le moment, aucune mutuelle ne connaît de problème de remboursement. Les fonds propres des mutuelles atteignent aujourd'hui un niveau non négligeable, soit environ 900 000 Gourdes (22 500 US\$), entièrement recy-

clés sous forme de prêts internes pour les membres des MUSO. Ces fonds propres ont été constitués progressivement à partir des cotisations des membres et d'une partie des intérêts perçus sur les prêts octroyés aux membres. A travers son refinancement, FONHSUD a ainsi largement aidé à cette accumulation. Ces crédits servent à financer des activités économiques des membres de type petit commerce, élevage, artisanat, agriculture et des activités sociales (tels que les écolages pour les enfants).

D'après une évaluation réalisée en juillet 2003, les activités menées par FONHSUD ont permis à nombre de bénéficiaires, et en majorité à des femmes, de démarrer ou de renforcer des petites activités génératrices de revenus, leur permettant de dégager des bénéfices, relativement modestes (en moyenne 300 gourdes par mois/7,5 US\$) mais qui ont permis d'améliorer certains aspects de la vie de tous les jours.

Une demande importante non comblée

Du fait de l'inflation galopante, les crédits alloués ne permettent plus aux bénéficiaires de faire face aux coûts élevés des produits et ces derniers demandent donc des montants plus importants auxquels FONHSUD ne peut pas toujours répondre. Enfin, il est difficile de dire aujourd'hui quel sera l'impact de la crise politique de début 2004 sur la vie et le développement des MUSO.

Encart 3 : Les MUSO, le financement de proximité aux trois couleurs

Une mutuelle de solidarité est un groupe de personnes qui se connaissent et décident ensemble de cotiser en vue de transformer les sommes collectées en crédit pour les membres. La gestion de la mutuelle est simplifiée au maximum et s'appuie sur un système de trois caisses de couleurs différentes (verte, rouge et bleue) pour éviter aux membres de mélanger l'origine ou la finalité des fonds dont elle dispose.

La première caisse, dénommée « caisse verte », est utilisée pour octroyer les petits crédits. Elle est alimentée par les cotisations des membres récupérables (le jour où le membre décide de quitter la MUSO). La deuxième, la caisse de solidarité, est utilisée pour les dépenses de santé ou d'urgence.

Elle est alimentée par des cotisations des membres non récupérables. La troisième, la caisse bleue ou caisse de refinancement, est utilisée pour octroyer des crédits à partir de ressources externes apportées par d'autres membres du village, une institution financière, une association, un projet...

La totalité des règles de fonctionnement de la mutuelle est déterminée librement par l'ensemble des membres. Ces règles sont évolutives afin de tenir compte de la croissance des ressources de la mutuelle.

Outre le fait de donner accès au crédit, la mutuelle de solidarité s'intéresse à la vie de ses membres et à leurs difficultés. Elle donne aux gens l'occasion de débattre régulièrement, de la vie dans la commune, des problèmes économiques rencontrés etc. Elle constitue une structure d'accueil locale de refinancements externes, gérée par les populations elles-mêmes.



L'accès au financement da

Le développement de l'entrepreneuriat est un élément majeur de sécurisation des revenus dans les villes.

Le financement des micro-entrepreneurs assuré par des structures financières de proximité : un chemin historique avec la SIPEM, INDES et plus récemment avec Al Amana (SIPEM, INDES, AL AMANA)

Dès son origine, en 1983, la SIDI est intervenue dans la transformation d'initiatives privées en entreprises structurées et pérennes. Au Chili, INDES, créée en juin 1987, est une initiative développée en collaboration avec « Banco del Desarrollo » (banque de développement) qui a souhaité s'engager dans la création d'une société locale d'investissement (SLI). A Madagascar, c'est une association locale malgache, l'APEM, qui a sollicité la SIDI afin de constituer une société malgache locale en 1990, la SIPEM.

Ces deux partenaires historiques de la SIDI constituent un bon exemple de la mise en pratique d'une certaine vision de la SIDI : appuyer le début d'une initiative, faire un bout de chemin avec des partenaires motivés par une vision partagée, puis progressivement se retirer en assurant l'entrée de nouveaux actionnaires locaux si possible.

Après une période difficile, à partir de 1992, INDES a réussi sa conversion en modifiant son modèle d'affaires - de SLI (Société Locale d'Investissement) en SFI- et le développement de produits financiers (microleasing et crédit d'équipement) - afin de répondre aux besoins de ses clients et atteindre sa pérennité financière, au prix d'une forte motivation et de beaucoup d'efforts déployés par les membres du directoire, dont le représentant historique de la SIDI. Pour la troisième année consécutive, INDES a distribué des dividendes à ses actionnaires, avec pour principal objectif d'attirer de nouveaux investisseurs, chiliens notamment. En 2003, l'investissement de la SIDI dans INDES arrive à maturation. Suite à une négociation avec la banque Banco del Desarrollo, banque étroitement liée à INDES et qui lui a fourni des appuis opérationnels, la SIDI a reçu une offre d'achat conjointe pour un peu plus de la moitié de sa participation à un prix qui correspond à un rendement interne supérieur à 10%. Avec la finalisation de cet accord en 2004, la SIDI aura la satisfaction de céder sa participation à un

actionnaire local, qui a l'ambition d'accompagner INDES dans son développement futur.

Comme INDES, mais dans une île à l'autre bout du monde, la SIPEM fait aujourd'hui partie des institutions reconnues localement pour son savoir-faire, la qualité de sa relation avec la clientèle et sa rentabilité. Conforme à sa mission initiale, la SIDI prévoit de soutenir l'augmentation de capital de la SIPEM. Elle permettra à SIPEM d'assurer son extension géographique ainsi qu'une ouverture à de nouveaux actionnaires et administrateurs. Elle sera réalisée après incorporation des réserves au capital, ce qui aura pour effet de doubler le capital social de SIPEM.

Si le partenariat avec Al Amana, une institution marocaine a débuté en 2002, la SIDI connaît cette institution depuis sa création. Relation historique qui aurait pu se traduire par une participation au capital d'Al Amana si la législation des IMF marocaines le permettait.

Ce partenaire se distingue des deux autres partenaires de la SIDI au Maroc, par sa taille, son étendue nationale et son degré de développement car AL AMANA est l'institution la plus importante de microfinance au Maroc par son volume d'activités (encours de 25 millions US\$ avec plus de 20 000 clients). La SIDI, qui a organisé en 2003 un atelier sur la gouvernance pour le Conseil d'Administration (cf. éclairage « AL AMANA » page 19) participe désormais à la commission des finances du Conseil d'Administration. AL AMANA, vivier de réflexion et d'innovation, joue un rôle important dans l'évolution du secteur réglementaire marocain ainsi que dans la diversification des produits (prêt pour le logement social, électrification rurale, formation auprès des entrepreneurs...).

Le financement par des IMFs devenues banques commerciales (CERUDEB, AKIBA, BANCO SOLIDARIO, BANCOSOL)

Si les institutions, décrites précédemment, ont démontré qu'il était possible de réussir des prestations de services financiers. Certaines banques commerciales s'attaquent au défi de toucher encore plus de clients aux moyens modestes et d'offrir une gamme diversifiée et adaptée de produits d'épargne et de crédit.

ns les villes

Créé par les services sociaux des diocèses catholiques ougandais, CERUDEB, à l'origine une institution locale privée, est devenue un établissement bancaire en 1994. L'évolution de la loi bancaire en Ouganda a amené l'institution à s'accroître considérablement. En 2003, avec l'ouverture de trois nouvelles agences, CERUDEB compte plus de 45 000 emprunteurs et 398 000 déposants. La contribution de la SIDI, partenaire de la Banque depuis 1997, permet de continuer à veiller sur l'objectif social de cette structure. En février 2003, un atelier stratégique, dans lequel la SIDI s'est largement impliquée, a mis l'accent sur la nécessité de développer de nouveaux produits mieux adaptés aux besoins de la clientèle cible et de rationaliser les coûts afin de pouvoir mettre en œuvre la baisse des taux d'intérêt et garder une position privilégiée « pour tous les ougandais », dans un environnement de plus en plus concurrentiel.

En Amérique Latine, le partenariat de la SIDI avec BANCOSOLIDARIO, véritable Banque Commerciale équatorienne, a été développé dans le paragraphe consacré aux innovations en milieu rural.

Articuler financement et développement

(CEP, WUSOP, CONFIANZA, EDAPROSPRO, CONSOLIDAR, INDEPCO, WAGES)

Au Vietnam, pays riche de multiples initiatives individuelles, familiales ou d'entreprises, le paysage de la microfinance laisse néanmoins apparaître un vide en matière d'offres de microcrédit pour le financement de la microentreprise. En effet, le cadre légal et réglementaire ne donne pas la possibilité de développer des initiatives de microfinance privées et autonomes. Les nombreuses initiatives dans ce pays sont gérées directement ou indirectement par des organismes populaires publics, dont le principal objectif suit la vision impulsée et appuyée par l'Etat vietnamien.

Dans ce contexte, le directeur de la SIDI a renouvelé son prêt à ses deux partenaires : CEP et WUSOP (l'Union des Femmes de la Province de Soc Trang), deux organisations sociales qui ont développé un volet crédit. A l'heure actuelle, ces deux organisations ne semblent pas pouvoir se diriger vers une autonomisation de la composante « crédit ». Un projet d'élaboration de cadre réglementaire, appuyé par

la Banque asiatique de développement, serait toutefois à l'étude. Le gouvernement réfléchirait à l'opportunité d'adopter une politique favorable à la microfinance.

A l'opposé, en Amérique Latine, la situation florissante de la microfinance témoigne d'un courant inverse : celui où le développement de la microfinance est parvenu à une massification des services. L'offre de microcrédits a même atteint un seuil de saturation dans les principales zones urbaines de certains pays. Dans les villes, cette offre de crédits est assurée selon deux voies principales. Des IMF établies de longue date dont l'objectif était de favoriser l'auto-emploi dans le secteur de la microentreprise urbaine ont choisi d'abandonner le statut d'ONG et de se transformer en intermédiaire financier reconnu (EDPYME). En partenariat étroit avec ALTERFIN, la SIDI accompagne ainsi CONFIANZA, située dans une ville moyenne à Huancayo. De mission rurale à l'origine, cette EDPYME a développé une offre en milieu urbain, afin d'équilibrer ces coûts. La SIDI participe au capital afin de lui permettre de renforcer sa mission de fournisseur de services financiers aux producteurs agricoles de la vallée du Mantaro. Une autre voie est assurée par des organismes comme EDAPROSPRO qui ont décidé de ne pas faire le pas pour se transformer en EDPYME car ils souhaitent conserver une vaste gamme de services pour leurs clients, tant financiers que non financiers. Le prêt de la SIDI à EDAPROSPRO a été reconduit et augmenté afin de répondre à la demande des entrepreneurs périphériques de la capitale qui s'organisent en banque villageoise.

En Colombie, un pays dont les effets pervers du Plan Colombia se font sentir y compris dans les pays avoisinants. C'est avec CONSOLIDAR que la SIDI a ouvert en 2001 son premier partenariat avec le monde coopératif de cette région du monde. Malgré une participation de la SIDI au capital, cette coopérative n'a toujours pas réussi à résoudre les problèmes liés au sévère manque de fonds de roulement et ses résultats se sont aggravés d'une année sur l'autre. La réorganisation de cette coopérative nécessitera une refonte institutionnelle, pour laquelle CORDAID et SIDI ont convenu de travailler ensemble.



Photo SIDI

Moto-taxi,
Edaprospro,
Pérou.



En Haïti, c'est avec une association informelle de petits tailleurs, INDEPCO, que la SIDI s'est engagée avec un prêt de 100 000 US\$. Cette association, animée par une mission de développement, joue à la fois un rôle dans la formation des tailleurs et dans la négociation de marchés. Malheureusement, la caisse d'épargne et crédit qui était intermédiaire financier pour cette opération, n'a pas rempli tous ses engagements.

Jemeni,
Mali.



Photo SIDI

En Afrique, le développement de la petite entreprise formelle et informelle est la cible privilégiée de nombreuses institutions de microfinance car elle contribue à la sécurisation des revenus. L'offre en services d'appui-conseil et de formations souffre actuellement de la prééminence accordée au financement. Certaines institutions, comme WAGES au Togo, accompagnent leur financement de programmes de formations des clients à l'épargne et à la gestion associative. Avec un partenariat démarré en juillet 2002 avec la SIDI et ALTERFIN, WAGES a pu accroître son encours de prêt, qui a été multiplié par plus de 2,5 en 18 mois, et bénéficie ainsi à plus de 3 000 clientes. L'appui actuel de la SIDI porte essentiellement sur la recherche de financements à long terme et de subventions pour l'aider à soutenir son développement. En Guinée, la SIDI a fourni un appui au Centre de l'Entrepreneur, partenaire du CCFD, qui forme de jeunes créateurs d'entreprise et leur apporte un financement de démarrage.

L'accès au financement du logement

(JEMENI)

Nouveau partenaire de la SIDI au Mali, JEMENI est une union de caisses, à vocation urbaine à l'origine. Le réseau compte 14 caisses urbaines à Bamako et 10 caisses en milieu rural, pour plus de 30 000 sociétaires. Sa démarche en faveur du financement du monde rural et du logement a été renforcée par un prêt de la SIDI de 152 000 euros en 2003 (cf. éclairage « Le financement de l'habitat, Jemeni », page 20).

Al Amana : aux signes de la performance



L'institution de microfinance Al Amana a été créée en 1997, sous l'impulsion du gouvernement marocain, représenté par le Ministère du Commerce, de USAID - l'agence américaine de développement et appuyé par l'ONG américaine VITA. L'objectif était de favoriser le développement de la microentreprise grâce à un outil de financement adapté.

Une structure performante absorbant une croissance rapide du portefeuille

Après six ans d'existence, Al Amana atteint des résultats qui dépassent sans doute les espérances de ses fondateurs. Ainsi, fin 2003 l'encours de crédit atteint 24 millions de USD bénéficiant à 101 610 clients actifs, servis à travers 125 antennes, réparties sur l'ensemble du territoire marocain. La qualité du portefeuille est excellente avec un taux de retard inférieur à 0.5%, grâce à une méthodologie de sélection des clients stricte. Les taux d'intérêt à la clientèle ont baissé au cours de ces deux dernières années passant de 36 %, à moins de 30 % par an, à l'heure actuelle. Outre les prêts aux groupes solidaires, depuis deux ans, Al Amana expérimente d'autres produits financiers tels que : le prêt individuel, le prêt au logement, le prêt pour le financement des panneaux solaires, etc.

Au départ, outil « sous tutelle » du gouvernement compte-tenu de son histoire institutionnelle (Présidence de l'association au niveau ministériel) le président de l'association était au départ le Ministre du Commerce puis le premier ministre avec parmi les administrateurs des conseillers du roi - l'institution a su évoluer et adapter son montage institutionnel afin de

favoriser le développement et la bonne gestion d'une institution de microfinance autonome et ambitieuse. Ainsi, à côté des hauts fonctionnaires de l'Etat, Al Amana a invité à être membre de son assemblée générale des personnes ayant des compétences spécifiques et une plus grande disponibilité, pour la poursuite de son développement et la réflexion stratégique. Un nouveau président et conseil d'administration ont été nommés fin 2002 et différentes commissions spécialisées ont été établies pour assumer la stratégie, le suivi des finances et des ressources humaines. Ces commissions ont commencé à se réunir en 2003 afin d'établir un suivi et un reporting pour appuyer le travail du conseil d'administration qui lui se réunit 2 ou 3 fois par an.

Un exemple de contribution institutionnelle de la SIDI

Le partenariat de la SIDI avec Al Amana a débuté en Mars 2002, bien que le parcours d'Al Amana été suivi par la SIDI depuis ses début de ses activités, grâce au Directeur, connu de la SIDI depuis les années 90. Le partenariat avec Al Amana se situe à dans deux champs : l'un financier et l'autre institutionnel. Au niveau financier, la SIDI a octroyé un prêt à Al Amana de 220 000 euros, sur une durée de 4 ans. Au niveau institutionnel, la SIDI a répondu à la demande d'Al Amana de l'appuyer dans son évolution institutionnelle. Elle est devenue membre de l'association Al Amana, et participe à sa commission finance. Une participation régulière aux assemblées générales sera également assurée. La contribution de la SIDI au développement institutionnel de l'association s'est également traduite par son appui à l'organisation d'un atelier de gou-

vernance qui a eu lieu en juin 2003. Animé par deux responsables de la SIDI, l'atelier a été l'occasion pour les membres du Conseil d'Administration d'AL Amana de se réunir autour de séances de travail touchant divers domaines : panorama sur les différents types de montages institutionnels d'IMF à travers le monde, rappel des responsabilités d'un conseil d'administration, le rôle des administrateurs, du président et du directeur, étude du fonctionnement d'un CA et analyse des dossiers concrets soumis au CA tels que le budget annuel.

Un environnement réglementaire propice

Jusqu'à présent, les acteurs de la microfinance au Maroc, ont bénéficié d'un contexte très favorable et se sont eux mêmes limités à des dispositifs et des outils standardisés (statut associatif, importantes dotations en capital, assistance technique externe, offre de produits standard - prêts solidaires à court terme et de faible montant en milieu urbain et péri-urbain). Dans ce contexte, Al Amana ne fait pas exception à la règle. De nouveaux défis vont donc apparaître prochainement : l'adéquation de l'offre à la demande, le financement du moyen terme ou des secteurs productifs à plus haut risque ou nécessitant des montants plus élevés, le financement d'unités de production. D'autres questions restent en suspend, au moins pour des observateurs extérieurs, telles que le cadre juridique concernant la propriété des fonds propres et la viabilité institutionnelle à long terme.

A cet égard, Al Amana sera sûrement l'une des institutions d'avant-garde qui devancera la réflexion sur l'évolution des dispositifs et de leur montage institutionnel.



Le financement de l'habitat, JEMENI, Mali

Dès sa naissance en 1995, le réseau des caisses d'épargne et de crédit JEMENI a fait preuve d'une farouche volonté d'exister...

Fruit d'une convention d'une durée de trois ans entre l'AFD, la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) du Mali et un opérateur technique, JEMENI poursuit dès sa naissance la création de caisses mutualistes d'épargne-crédit, à l'image de son nom qui signifie la « petite tirelire » que porte les « anciens ».

A partir de 1997, après une collaboration difficile entre les différents intervenants, JEMENI décide de continuer seul sa route, sans moyens financiers et sans assistance technique externe, mais avec une forte volonté d'avancer « car il n'était pas possible que nous, promoteurs et élus, arrêtions ce qui avait été commencé, par respect envers les gens du quartier qui nous avaient fait confiance ». C'est cet état d'esprit, redoublé de la volonté des élus, du professionnalisme et de l'adaptation des techniciens du réseau à travailler avec des conditions minimalistes qui a permis à JEMENI de continuer. En 2000, le réseau s'institutionnalise et donne naissance à l'Union de Caisse d'épargne et de crédit.

Un chemin mutualiste

De 1995 à 2003, le réseau est passé de cinq caisses à 14 caisses urbaines, à Bamako, et compte 30 000 sociétaires, avec un encours de portefeuille de 410 000 euros et un encours d'épargne de 390 000 euros. Dans ce pays où la microfinance est bien organisée de part une longue pratique, JEMENI figure au rang des institutions d'envergure moyenne, où la valeur de chaque personne, de chaque ethnie et de chaque réseau de microfinance semble bien respectée, où des réseaux de qualité ont contribué à renforcer le professionnalisme du secteur. Une convention de partenariat signée en Décembre 2000 avec le CICM prévoit la formation de l'équipe et des élus, l'informatisation du réseau et l'inspection.

JEMENI est axé sur les principes du mutualisme tant au niveau de sa méthodologie d'octroi (basé sur la mobilisation d'une

épargne préalable) que de sa vision (cohésion de l'ensemble du réseau..).

Un ancrage dans les campagnes aussi

Dans ce pays à dominante agricole, des ruraux, attirés par le succès populaire de JEMENI de la région de Koulikoro sont venus frapper à la porte de cette organisation en 2002 afin de bénéficier pour eux aussi des services d'épargne et de crédit. A une époque où le réseau commençait à éponger les pertes du démarrage, comment les élus de JEMENI allaient-ils alors réagir ? Ils ont incité les ruraux à démarrer par leur propre moyens : construction des bâtiments pour héberger la caisse, recrutement d'un gérant issu de la communauté... Ce qu'ils ont fait et en deux ans, le réseau s'est enrichi de 15 caisses rurales... initiées et construites par les populations rurales elles-mêmes, organisées en associations villageoises au sein desquelles JEMENI trouve un puissant allié.

« Un seul doigt ne peut pas soulever un caillou (Proverbe bambara) »

C'est l'ADER, une association née de la Fondation Abbé Pierre (France), spécialisée dans les problématiques liées à l'habitat, qui a incité JEMENI à s'ouvrir sur le domaine du financement de l'habitat pour les populations défavorisées. Elle a d'abord accompagné JEMENI, en 1999, autour de la mise en place d'une caisse d'épargne-crédit dans un quartier populaire et a cru en cette organisation à un moment difficile dans son histoire.

BAMAKO, capitale de plus d'un million de personnes, subit les effets d'une explosion démographique qui génère une dynamique effrénée d'occupation spontanée et illégale des sols. Sur les 65 quartiers de Bamako, 34 sont « spontanés » et concernent environ la moitié des habitants de Bamako. La sécurisation foncière, soit l'accès des populations à une parcelle avec un titre foncier leur donnant le réel droit de propriété devient alors un enjeu crucial. Dans le cadre d'un financement du MAE français et de l'Union Européenne, la FAP,

l'ADER et son représentant local ANDEFAR ont mis en place un programme de construction d'habitat social, un programme de sécurisation foncière et d'amélioration de l'habitat.

ANDEFAR joue un rôle d'intermédiation entre les clients, organisés en coopératives d'habitat (association reconnue de droit malien) et l'institution de microfinance. Ce travail, essentiel, porte sur un accompagnement économique et social avec une sensibilisation à l'épargne des clients potentiels, et un suivi. C'est la coopérative qui contracte un prêt auprès de JEMENI et qui assume le remboursement en cas de défaillance d'un débiteur. En 2003, deux opérations de sécurisation foncière ont été effectuées : la coopérative d'habitat de Sissokano dans le quartier populaire de Baco Bjicoroni, de 265 membres, a reçu un prêt de 13 millions de FCFA de JEMENI pour l'achat d'un terrain de 5 hectares, divisé entre 30 membres qui remboursent mensuellement la coopérative.

Un partenariat prometteur

C'est l'association ADER qui a mis JEMENI sur le chemin de la SIDI. Le programme de construction sociale pour les « démunis », l'ouverture de JEMENI pour le financement du logement et du monde rural, l'implication et la motivation de ses élus, le professionnalisme de l'équipe, les résultats positifs qui viennent consolider l'institution ont été autant d'atouts pour concrétiser ce partenariat. La SIDI a néanmoins dû adapter les conditions de la durée de son prêt à cinq ans. Elle a ainsi débloqué un prêt de 152 000 euros, en 2003 pour renforcer le financement du logement et du monde rural. Afin d'appuyer les capacités de l'institution, tant institutionnelles qu'humaines, la SIDI appuiera notamment la recherche d'effets de leviers (pour le monde rural en particulier), l'adaptation des conditions de prêts pour les prêts à l'habitat, ainsi que le développement de nouveaux produits en milieu rural.



L'accès au refinancement et la consolidation de fonds propres

(PROFUND, LA-CIF, TEMBEKA, DABA)

Structure internationale de financement créée en 1995 pour une durée de dix ans, PROFUND intervient en consolidation de fonds propres d'IMF d'Amérique Latine. Ce fonds a initié en 2003 son premier exercice de désinvestissement partiel et a ainsi permis à la SIDI d'entamer la récupération de sa participation. Actuellement PROFUND possède huit participations et un prêt participatif dans une société financière, qui, ensemble, servent environ 520 000 clients. Le gérant de PROFUND et les actionnaires réfléchissent à une poursuite de leurs actions afin de répondre aux besoins des IMF, toutes confrontées aux chocs économiques et politiques de leur environnement.

De son côté, LA-CIF, un fonds de crédit dans lequel la SIDI participe à hauteur de 80 000 US\$, poursuit sa croissance et atteint un portefeuille cumulé supérieur à 400 millions de US\$ et 400 000 clients (portefeuille des 16 IMF refinancées). Sur la base de ses bons résultats, LACIF a obtenu un premier prêt auprès de la première banque commerciale péruvienne, qui lui a permis d'octroyer des prêts en monnaie locale et d'éviter le risque de change.

En Afrique du Sud, TEMBEKA a pris sa place dans le paysage sud-africain du refinancement. Première société de refinancement des initiatives économiques, TEMBEKA entame sa seconde année d'existence, avec l'appui déterminant de la SIDI.

L'accès au financement dans des contextes de précarité

(NAJDEH, ACAD)

Encouragée par ses actionnaires, la SIDI a fait le choix de travailler aussi dans des zones en situation de précarité (violence et insécurité en Palestine, camps de réfugiés au Liban, Algérie...). Ce choix témoigne de l'engagement de solidarité de la SIDI.

NAJDEH, intervient dans les camps de réfugiés palestiniens au Sud du Liban pour le financement d'activités économiques. Cette année, NAJDEH a noué un partenariat étroit avec la SIDI qui la conseille pour son programme de micro-crédit et le CCFD qui appuie son programme de formations techniques pour adultes. Cette concertation a permis la programmation d'une mission d'évaluation du projet de micro-crédit.

Financée par Christian Aid, cette étude permettra d'en vérifier l'impact et d'étudier les possibilités de l'étendre dans d'autres camps.

En Palestine, la SIDI est engagée avec ACAD, une institution qui prête aux entrepreneurs et agriculteurs de Cisjordanie et de la bande de Gaza. La SIDI et ACAD ont engagé une réflexion sur la couverture du risque liée aux effets de la situation de bouclage des Territoires occupés par l'Etat d'Israël. La réalisation d'une étude, financée par le F3E, a fourni une occasion concrète à la SIDI et à son partenaire d'étudier une innovation en matière de solidarité financière.

Conclusion

La SIDI situe son action dans le cadre des enjeux et des défis partagés avec le CCFD, en particulier la promotion d'une économie et d'une société solidaire. La chaîne de solidarité pour le financement est une relation de partenariat originale dans le domaine de la finance solidaire et basée sur la durée et l'engagement de plusieurs acteurs. Par la diversité de ses compétences

humaines, par la diversité de son offre de services s'exprimant tant en accompagnement qu'en financement, la SIDI est reliée à quarante partenaires du Sud. En 2004, elle poursuivra le renforcement de ses partenariats dans lesquels l'appui à la gouvernance, la mise en place de dispositifs de proximité et le financement de la production agricole jouent un rôle primordial.



La vie institutionnelle de la SIDI

La formalisation du FID consolide la chaîne de solidarité

La chaîne de solidarité pour le financement concrétise la relation de solidarité et de partenariat Nord/Sud. Au Sud et à l'Est, ce sont des institutions financières de proximité, partenaires de la SIDI, qui sont au cœur du travail de la SIDI. Ces partenaires permettent l'accès des populations défavorisées aux services financiers.

Au Nord, cette chaîne est tissée par les actionnaires, individuels ou institutionnels, qui, avec leurs ressources financières constituent le capital de la SIDI (cf. graphique 4) et par les épargnants solidaires qui partagent le revenu de leur épargne, ce qui permet de financer la mission de développement de la SIDI.

L'investissement solidaire

Cette année, afin de renforcer leur engagement au service des pays du Sud, les principaux actionnaires de la SIDI ont formalisé les conditions d'utilisation du Fonds d'Incitation pour le Développement (FID), créé en 2001. Les deux congrégations religieuses actionnaires de la SIDI (cf. graphique 4) - les Sœurs Ursulines de Jésus et les Sœurs Auxiliatrices - auxquelles s'est associée la Congrégation des Sœurs de la Retraite, ont signé une convention avec la SIDI, destinée à couvrir les principaux risques liés à

l'investissement solidaire : risques politiques des pays, risques liés à l'activité des clients, risques de change...

Deux congrégations actionnaires de la SIDI témoignent du cheminement qui a conduit à leur engagement (cf. encart 4).

Encart 4 : Témoignage de l'engagement des Sœurs Auxiliatrices et Sœurs Ursulines de Jésus au capital de la SIDI et au Fonds d'Incitation pour le Développement

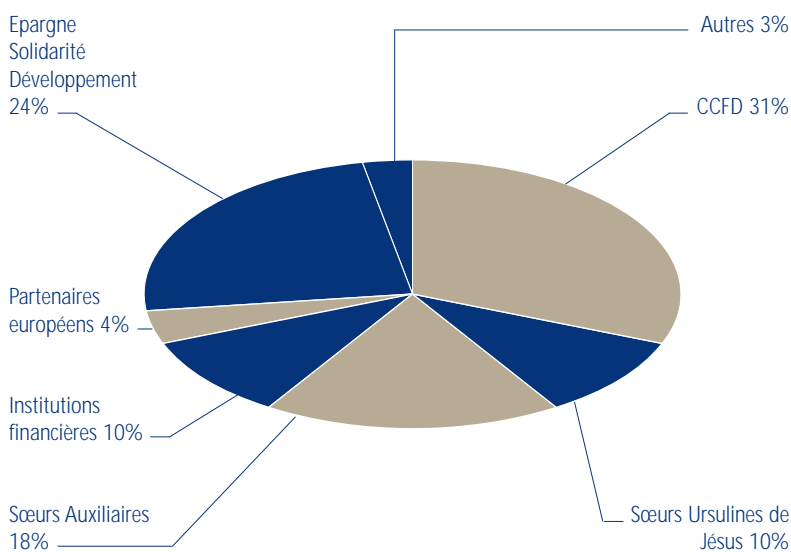
« Un souci majeur de partage et de solidarité » afin « de faire attention à ceux que l'on oublie »

« Notre collaboration avec le CCFD date de 1979, année suite à laquelle les rencontres d'échanges et de réflexion se sont multipliées dans les régions, et nous a permis de cheminer vers notre engagement, à participer au capital de la SIDI ». « Lors du chapitre provincial de 1999 (réunion qui rassemble les sœurs de la Province France), qui a précédé le chapitre général de 2000, nous avons proposé qu'un capital financier soit détaché des banques et confié à la SIDI ». En contribuant au capital de la SIDI, la congrégation des Sœurs Auxiliatrices et la congrégation des Sœurs Ursulines de Jésus ont choisi, après une longue étape de réflexion communautaire, « de se rendre plus solidaires pour les besoins des défavorisés dans des lieux et des pays où nous ne sommes pas implantées et de poser des gestes économiques qui servent le développement afin d'éviter que la fuite ne soit l'unique solution » (extrait de l'Assemblée de Chapitres de 2000 des Sœurs Ursulines de Jésus)

« Poser un geste qui nous engage chacune individuellement et collectivement »

« Le montant financier investi dans le capital de la SIDI n'est sûrement pas notre surplus que nous avons mis à disposition mais le fruit du travail et du Patrimoine des Sœurs ». « Pour des communautés vieillissantes ce choix est un véritable défi ». En effet, face au vieillissement des Sœurs, à la masse salariale qui augmente (pour pérenniser des fonctions qui autrefois étaient assurées par des Sœurs), « un tel engagement nous a fait nous questionner sur nos besoins individuels, personnels et communautaires ». « Nous avons voulu que cet engagement soit le produit de gestes personnels et communautaires qui nous engage chacune personnellement ».

Graphique 4 : répartition du capital de la SIDI au 31/12/2003



DI et ses activités transversales

Le CCFD s'est également associé à cet engagement, en mettant en place une convention sur 5 ans liée à l'utilisation d'un fonds de garantie (cf. ch. I).

Depuis l'augmentation de capital en octobre 2001, l'association Epargne Solidarité Développement a vendu

En 2003, avec la chute des produits financiers de la Bourse, « nous avons bien failli remettre en cause notre investissement dans le capital solidaire mais suite à un appel lancé auprès de chaque communauté, chacune d'elle a proposé de réduire ses dépenses individuelles et communautaires afin de maintenir cet engagement de solidarité ».

« Le FID, un engagement plus risqué qui concrétise un rêve : celui de permettre que les plus défavorisés puissent accéder au prêt. »

Créé en 2000, sur proposition conjointe de la SIDI et du CCFD, le Fonds d'Incitation pour le Développement (FID) est le fruit d'une réflexion conjointe entre le CCFD, la SIDI et les congrégations religieuses actionnaires de la SIDI. Avec une contribution des Sœurs Auxiliatrices de près de 2 millions d'euros et des Sœurs Ursulines de Jésus à hauteur de 500 000 euros, celles-ci souhaitent s'engager dans la couverture des principaux risques encourus par l'investisseur solidaire, liés aux conditions économiques des pays d'intervention de la SIDI, en permettant leur couverture, et éviter les pertes.

La contribution des ces deux congrégations, complétée par la Congrégation des Sœurs de la Retraite, permet de garantir les participations et les prêts accordés par la SIDI aux institutions spécialisées locales, et par celles-ci, aux populations défavorisées.

« Etre convoqué en tant qu'institution à s'engager »

« Cette démarche de mise en commun de moyens a créé de la richesse, au delà de notre engagement. En effet, nous avons été appelées à nous engager en tant qu'institution dans le Conseil de Surveillance de la SIDI, ce qui va au-delà de notre engagement financier. Nous avons été convoquées à être investi ensemble. »

Extrait d'un entretien avec Sœur Christiane GROSSIN, représentant la Congrégation des Sœurs Ursulines de Jésus, déléguée de la Provinciale et de son Conseil et avec Sœur Geneviève GUENARD, représentant la Congrégation des Sœurs Auxiliatrices des Ames du Purgatoire, économiste générale.

plus de 1200 actions à des actionnaires individuels, favorisant l'élargissement du nombre d'actionnaires « personnes physiques » qui soutiennent les activités de financement de la SIDI.

L'épargne solidaire

Au Nord aussi, vingt correspondants régionaux SIDI/CCFD, en lien avec les comités diocésains réalisent la promotion du Fonds Commun de Placement « Faim et Développement » afin d'encourager de nouveaux souscripteurs à s'engager dans cette démarche d'épargne solidaire. Le produit partagé de ce FCP permet à la SIDI de réaliser ses activités d'accompagnement auprès de ses partenaires. Fin 2003, l'encours de ce FCP, géré par le Crédit Coopératif, atteignait 49,3 millions euros pour 4 900 souscripteurs, soit + 4% par rapport à 2002 en terme d'encours et +40% en termes de nombre de souscripteurs.

Par ailleurs, on peut également noter que le premier baromètre des finances solidaires réalisé par le CREDOC, s'est tenu en décembre 2003 à la Caisse des Dépôts et de Consignation, animé par FINANSOL (réseau français de finances solidaires) et le journal La Croix, réunion qui a témoigné de l'importance des réseaux des finances solidaires.

La vie des alliances et la recherche d'effets de leviers pour nos partenaires

Avec l'objectif de réaliser des effets de levier pour ses partenaires, la SIDI recherche, auprès de ses alliances au Nord, des moyens financiers qui permettent l'accroissement de ses propres capacités de financement et d'accompagnement des partenaires et d'autre part d'activer des mécanismes de couverture des risques afin de préserver ses ressources. Cette année, plus de 372 000 euros de financements complémentaires (cofinancements) ont pu être engagés par la SIDI, pour réaliser des activités spécifiques mises en œuvre par la SIDI ou par ses partenaires (cf. page 5). En outre, 1 115 000 euros¹ (hors montant du prêt obtenu en 2001 pour BANCOSOLIDARIO) ont été négociés au profit direct de ses partenaires, sous forme de subventions, prêts ou prises de participation (cf. graphique 5 : répartition par zone géographique des financements transmis directement aux partenaires).

1 - Bailleurs de fonds publics (UE, MAE, AFD...), bailleurs privés (Fondation Gilles, Fondation pour le Progrès de l'Homme, Intercoopération Suisse ; ONG du Nord telles que CORDAID, MISEREOR,...)



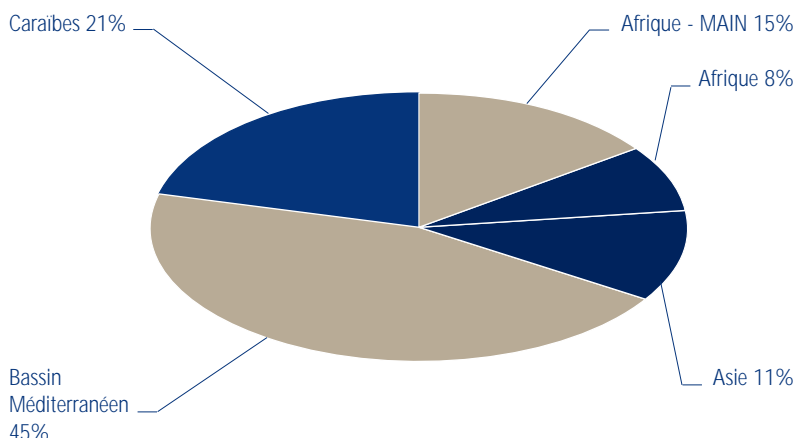
Au delà de l'impact financier, la SIDI recherche avec ses alliances du Nord un cadre de cohérence entre institutions du Nord qui partagent la même vision de l'économie solidaire : ALTERFIN en Belgique (engagements conjoints au Togo, Maroc, Niger, Cambodge, Laos...), CORDAID aux Pays Bas (engagements conjoints en Colombie, au Cambodge...), MISEREOR en Allemagne (en appui au Laos)... De plus, en 2003, la SIDI a motivé la création d'un comité spécifique de crédits, à l'intérieur de la SICAV Nord Sud Développement, gérée par CDC Ixis, qui étudie les demandes spécifiques émanant d'institutions de microfinance. Le premier comité s'est tenu en Juillet 2003 et a approuvé le renouvellement d'un prêt de 1 million US\$ pour BANCO SOLIDARIO en Equateur, et l'accord d'un crédit de 400 000 US\$ à EMT au Cambodge.

La vie des réseaux

Afin de faciliter des échanges et des formations entre partenaires du nord et du sud, l'appui aux réseaux, s'est concrétisé en 2003 par :

- le soutien au réseau MAIN pour l'organisation de quatre sessions de formation en Afrique (Madagascar, Rwanda, Ouganda et Togo), ainsi que le démarrage d'un travail de capitalisation des travaux réalisés par le MAIN.
- Le démarrage d'une relation de partenariat avec le réseau FORO LAC en Amérique Latine
- La concrétisation d'un lien avec le réseau SANABEL dans les pays méditerranéens
- La préparation d'un séminaire en Asie du Sud-Est pour les partenaires asiatiques de la SIDI.

Graphique 5 : répartition géographique de la totalité des ressources financières mobilisées auprès des alliances en 2003



Encart 5

La viabilité sociale de l'exploitation familiale dans la région de Meckhe, une nouvelle étape pour rebâtir une économie paysanne au Sénégal.

D. est animateur au sein de l'équipe de l'UGPM depuis au moins une quinzaine d'années. Il a vécu les principales étapes de l'UGPM depuis la revalorisation de l'identité paysanne en passant par les projets agro-écologiques pour aboutir à une nouvelle approche du financement rural.

Avec le programme Kiirayu Kër Gi (KKG), c'est un nouveau défi pour lui et les autres animateurs. En effet, c'est sa propre famille et celle des autres membres de l'UGPM qui deviennent le lieu même d'expérimentation de la démarche de viabilité sociale menée en partenariat avec la SIDI. Son exploitation familiale est composée de 7 membres dont cinq « actifs » qui font bouillir la marmite : les deux « vieux parents », son épouse, un neveu, son fils, sa nièce et lui-même.

Elle a été appuyée par un crédit de KKG- à hauteur d'1 million de FCFA (1 520 euros) pour le renforcement des activités existantes et l'introduction de nouvelles (financement de l'élevage bovin, d'un cheval et d'un géniteur ovin, renforcement du fonds de roulement pour l'embouche bovine et la transformation), et enfin, une ligne de crédit a été mobilisée en cas d'insuffisance de trésorerie pendant la soudure.

La diversification des activités : « Notre projet (Kër Këri) a été de ne pas investir directement dans l'agriculture alors que c'est l'activité centrale de la famille, mais dans des activités complémentaires intéressantes pendant la période de saison morte, comme l'embouche bovine, l'élevage bovin et l'élevage ovin ».

La responsabilisation de chacun : « Mais l'originalité c'est que ce programme a été l'occasion d'expliquer à chaque actif de la maison son niveau de responsabilité dans le fonctionnement de cette famille ».

L'intégration d'autres membres de la famille : « L'autre idée que la famille a eu c'est qu'au moment des travaux, des pics de travail, pendant l'hivernage des jeunes de la famille (neveux), non résidents viennent passer les vacances chez nous. Comme le fils aîné de ma grande sœur qui est en terminale, il a besoin de mener une activité, il emblave un hectare d'arachide, un demi-hectare de niébé et un peu de mil, et le produit de cette activité agricole sera pour sa famille, c'est une façon d'aider sa maman. »

«Le premier effet c'est qu'aujourd'hui autour du

DI et ses activités transversales

noyau familial nous sommes en train de faire comprendre qu'il nous faut des activités complémentaires pour qu'on puisse avoir de quoi supporter le fonctionnement global de cette famille »

Quelle viabilité économique de l'exploitation familiale ?

Le projet économique de cette exploitation se construit autour d'une diversification agricole/élevage, des activités d'appoint et une vigilance sur les consommations.

« Si on a une bonne base en élevage dans le contexte actuel et si on le gère bien ça peut durer ».

«Aujourd'hui le cœur de la diversification est clairement au sein des activités agricoles, d'élevage et d'embouche. On a ainsi pu introduire des innovations avec la fumure organique et réussir avec une nouvelle variété de mil qui pourtant demande de grosses quantités d'engrais chimiques, c'est l'effet direct de l'introduction de l'élevage sur l'agriculture. » « Le petit commerce et la transformation sont des activités d'appoint : c'est une façon de lisser la trésorerie »

L'accumulation : « On a fait des prévisions et des modifications dans notre manière de consommer au niveau du savon, du gaz, on associe gaz/bois, on est passé de 6 bonbonnes à 4 par mois, avec le bois pour la préparation du couscous qui consomme beaucoup de gaz, et celle du thé avec le charbon. »

« Mais il faut que tout le monde fournisse l'information pour suivre et piloter les différentes activités, la maîtrise des chiffres c'est indispensable ».

Quelle viabilité sociale ?

Elle s'exprime à travers la notion d'**appropriation et de structuration** que relate cet animateur. « La famille est très solide car KKG est venu renforcer ce que l'on faisait déjà, comme de faire revenir le neveu de Dakar dans la famille ».

« Ce qu'on a senti le plus c'est l'adhésion de tous à vouloir être ensemble, mais il reste toujours un problème car la famille africaine est très complexe ».

« On a mis en place une démarche qui s'intègre dans la culture familiale africaine, en particulier en ce qui concerne le conseil de famille qui est et doit rester la base des décisions, au sein de la famille ».

« Mon papa c'est le chef de famille, il garde tout ce qui est valeurs et normes, c'est lui qui est le ciment dans cette famille ».

D'après un entretien SIDI réalisé à Méchké auprès d'un animateur en Octobre 2003.



La démarche de viabilité sociale s'enrichit : la vie des clients

La réflexion sur l'impact et la viabilité sociale² s'est approfondie cette année avec la construction d'une méthodologie et l'expérimentation de cette méthodologie, auprès de l'UGPM, partenaire de la SIDI dans la région de Meckhe, au Sénégal.

Mise en oeuvre de l'expression « fécondité sociale et développement » exprimée lors des journées SIDI, cette démarche intègre :

- la vision et les objectifs des communautés rurales
- la prise en compte de différents niveaux : la personne, l'exploitation familiale, l'organisation de producteurs
- l'espace local

Dans le cadre de l'expérimentation au Sénégal, l'analyse est réalisée à partir de critères (appropriation, accumulation, structuration, harmonie) qui permettent d'apprécier la prise en compte de l'impact et des changements sociaux produits par un crédit dans une famille. L'histoire de vie d'un paysan animateur au Sénégal, décrite ci-dessous, en relate les premiers fruits (cf. encart 5).

Ce travail s'est enrichi de capitalisations à partir de la pratique des partenaires (EMT au Cambodge) et de visites de terrain (Haïti, Equateur...).

Plénière à l'issue de groupes de travail organisés dans le cadre de la première conférence annuelle du réseau SANABEL, à Aman, en Jordanie, en décembre 2003.

² - Nouvelle fonction introduite fin 2002 à la SIDI.



Etats financiers de

Bilan de la SIDI au 31 décembre 2003, en milliers d'euros

ACTIF	2003	2002	2001	PASSIF	2003	2002	2001
Capital souscrit non appelé	22	441	574	Capital	5 320	5 320	5 320
Immobilisations corporelles nettes	156	41	37	Report à nouveau	-319	-397	-410
Immobilisations financières	3 875	2 801	2 174	Résultat de l'exercice	426	78	13
dont Participations				Total capitaux propres	5 427	5 001	4 923
et créances rattachées	2 479	2 317	1 861	Provisions pour risques	98	127	164
dont Prêts	1 475	1 055	935				
- Provisions sur participations				Emprunts pour activités	451	516	635
et prêts	-79	-571	-621	Autres dettes	756	805	797
Total actif immobilisé	4 054	3 282	2 785	Fonds F.I.D.	2 592	2 592	2 592
				Fonds C.D.C.	320	313	305
				CCFD-garantie	432	507	507
Créances (valeur nette)	872	1 101	1 091				
Trésorerie	5 150	5 477	6 047				
TOTAL	10 076	9 860	9 923	TOTAL	10 076	9 860	9 923

Compte de résultat de la SIDI au 31 décembre 2003, en milliers d'euros

		2003	2002	2001
Produits	Total	1 581	1 340	1 354
	Prestations (CCFD et cofinancements)	1 502	1 315	1 343
	Autres produits et reprises provisions	80	25	11
Charges	Total	1 730	1 492	1 400
	Charges de fonctionnement courant	588	548	654
	Frais de personnel	868	737	621
	Dotations aux amortissements	21	16	15
	Cofinancements transférés aux partenaires	254	190	109
Résultat d'exploitation		-149	-152	-46
Produits	Total	796	518	872
	Revenus du portefeuille (prêts et participations)	120	91	88
	Revenus de la trésorerie	44	67	100
	Revenus du FID	87	86	137
	Gains de change	1	10	80
	Reprise de provisions	544	264	467
Charges	Total	185	362	566
	Dotations pour risques sur participations et prêts	-	135	290
	Intérêts sur emprunts	18	29	23
	Pertes sur prêts		13	160
	Dotations pour écart de conversion	5	51	91
	Pertes de change	140	134	2
	autres charges	23		
Résultat financier		611	156	306
	Produits exceptionnels	25	102	89
	Charges exceptionnelles	19	28	273
Résultat exceptionnel		6	73	-184
	Impôts sur le résultat	41	-	63
Résultat net		426	78	13

« La S.A. SOFIDEEC BAKER TILLY, commissaire aux comptes, membre de la CRCC de Paris, représenté par son Président Fouad EL M'GHAZLI, a certifié sans réserve les comptes annuels de la SIDI, clos au 31 décembre 2003. »

la SIDI en 2003

L'appui financier de la SIDI à des systèmes financiers de proximité Portefeuille brut au 31 décembre 2003 - en milliers d'euros

Pays	Noms	Participations et créances rattachées	Prêts	Portefeuille total au 31/12/2003
LIBAN	NAJDEH		27	27
MAROC	AMOS		15	15
MAROC	AMSSF		100	100
MAROC	AL AMANA		220	220
Bassin Méditerranéen			362	362
AFRIQUE DU SUD	TEMBEKA	153	67	220
MADAGASCAR	SIPEM	176		176
MALI	AOPP		15	15
MALI	JEMENI		76	76
NIGER	KOKARI	3	10	13
OUGANDA	CERUDEB	354		354
OUGANDA	OMIPA		25	25
SENEGAL	UGPM		91	91
SENEGAL	SAPCA/EGAS		114	114
TOGO	WAGES		136	136
GUINEE	CRG	18		18
TANZANIE	SELFINA	45		45
TANZANIE	AKIBA	224		224
Afrique		974	534	1 508
HAÏTI	FONHSUD		24	24
HAÏTI	CCG/INDEPCO		103	103
HAÏTI	COD-EMH		158	158
Caraïbes			285	285
BOLIVIE	BANCOSOL	77		77
CHILI	INDES	126		126
COLOMBIE	CONSOLIDAR	79		79
COSTA-RICA	PROFUND	245		245
EQUATEUR	BANCO SOLIDARIO	165		165
URUGUAY	SAINDESUR	109		109
PANAMA	LA-CIF	102		102
PEROU	CONFIANZA	96		96
PEROU	EDAPROPO		104	104
PEROU	LA FLORIDA		100	100
Amérique Latine		1 000	204	1 203
CAMBODGE	EMT	54		54
CAMBODGE	HATTHA KAKSEKAR	51		51
LAOS	FONDS COOPERATIF	150	38	188
VIETNAM	CEP		30	30
VIETNAM	WUSOP		22	22
Asie		256	90	346
KOSOVO	KRK	25		25
POLOGNE	TISE	111		111
Europe		136		136
Total portefeuille en K€		2 366	1 475	3 841
En % du total		62%	38%	100%

N.B. : les valeurs comptables qui figurent dans ce tableau correspondent aux valeurs historiques

N.B. : Les prises de participation dans les institutions européennes ne sont pas reportées dans ce tableau



Carnet d'adresses

EN AFRIQUE

MAIN

Bureau Abidjan - Côte d'Ivoire
20 B.P. 1359 - ABIDJAN 20
Bureau Addis Abeba - Ethiopie
B.P. 278 - Addis Abeba
E-mail : mainafrica@aol.com /
fantaw@telecom.net.et

AFRIQUE DU SUD - TEMBEKA

P.O. Box 13859
Mowbray 7705
CAPE TOWN – Afrique du Sud
Tél : 00 27 21 68 66 640
Fax : 00 27 21 447 81 38
Email : tembeka@metroweb.co.za

BURKINA FASO – MUFEDE

Immeuble Le Walkoye
Avenue de la Résistance du 17 mai
Ouagadougou
Tél : 00 226 318 827
E-mail : mufede@senatrim.bf

BURKINA FASO – URCSONA

B.P. 171 – Tougan
Tél : 00 226 53 41 13
E-mail : wupakwe@fasonet.bf

COTE d'IVOIRE – FIDI

Les jardins de la Riviera – Ilot B5
Villa 381
04 B.P. 2237 – Abidjan 04
Tél : 00 225 22 43 52 23
Fax : 00 225 22 43 61 89
E-mail : fidi-ong@globeaccess.net

GUINEE – Crédit Rural de Guinée

B.P. 3790 Conakry
Tel : 00 224 41 35 71/45 43 38
Fax : 00 224 41 12 78
E-mail : crq@mirinet.net.gn

MADAGASCAR - SIPEM

Immeuble SANTA LOT III
24, rue Naka Rabemanantsoa
Antanimena
B.P. 8616
Antananarivo 101
Tél. : 00 261 20 22 300 98
Fax : 00 261 20 22 355 34
Email : sipem@dts.mg

MADAGASCAR - TITEM

Lot IVM 7 - Ambodivona

B.P. 1291
Antananarivo 101
Tél. : 261 20 22 658 67
Fax : 261 20 22 658 67
Email : titem@bow.dts.mg

MALI – AOPP

B.P. 3066 – Bamako
Tél : 00 223 228 67 81
E-mail : aopp@cefib.com

MALI – JEMENI

Immeuble Gadjabba Kadjel
face place OMVS – Marché Dibida
B.P.E. 2100
Tél : 00 223 223 4755
Fax : 00 223 223 9405
E-mail : jemeni@cefib.com

NIGER – KOKARI

B.P. 473 - Niamey
Tél/Fax : 00 227 75 25 12
E-mail : kokaris@intnet.ne

UGANDA - CERUDEB

Plot 7, Entebbe Road
P.O. Box 1892
Kampala
Tél : 00 256 41 232 393
Fax : 256 41 251 273

UGANDA - OMIPA

B.P. 1240
KABINGO - MBARARA
Tél : 00 256 48 52 08 77
Email : necdp@africaonline.co.ug

SENEGAL – UGPM

B.P. 43 - Mechhé
Tél : 00 221 955 51 13
Fax : 00 221 955 52 86
E-mail : ugpm@sentoo.sn

SENEGAL - ASPRODEB

8, boulevard de l'Est X
rue 2 bis - Dakar
Tél : 00 221 825 56 65
Fax : 00 221 824 48 73
E-mail : fkdiop@cyg.sn

SENEGAL – SAPCA-EGAS (ex UGIE-EGAS)

Quartier Diamagueune 1
B.P. 1120 M'Bour
Tél : 00 221 957 49 57/ 639 26 24
Fax : 00 221 957 40 07
E-mail : ugiegas@sentoo.sn

TANZANIE - AKIBA Commercial Bank

TDFL Building (Phase II)
B.P 669
Dar es Salaam
Tél : 00 255 222 11 83 40
Fax : 00 255 222 11 41 73
Email : AKiba@cats-net.com

TOGO – WAGES

Angle rue Aniko Palako et
Avenue Maman N'Danida
B.P. 1339 – Lomé
Tél : 00 228 22 54 71
Fax : 00 228 22 78 99
E-mail : wages@cafe.tg

AUTOUR DU BASSIN MEDITERRANEEN

ALGERIE – TOUIZA

18, rue Abdelaziz Mouzaoui
16027 Alger
Tél : 00 213 2 64 99 92
Fax : 00 213 2 61 81 05
E-mail : Touiza.Solidarite@wanado.fr
(Marseille)
touiza@wissal.dz

LIBAN - ASSOCIATION NAJDEH

B.P 113-6099
Beyrouth
Tél : 00 961 1 30 20 79
Fax : 00 961 1 70 33 58
Email : najdeh@cyberia.net.lb

MAROC – ALAMANA

28 rue Oum Errabia – Agdal
Rabat
Tél : 00 212 37 77 01 41
Fax : 00 212 37 68 67 12
E-mail : fouad@alamana.org.ma
Site : www.alamana.org

MAROC – AMOS

2, rue 26, Quartier Amalou - Khénifra
Tél/Fax : 00 212 55 38 23 71
E-mail : aosmck@iam.net.ma

MAROC – AMSSF

33 résidence Essalam
Avenue Al Mohads – Appt. 1
Quartier de la Gare – Fès
Tél : 00 212 55 626 764
Fax : 00 212 55 733 431
E-mail : amssf@menara.ma

TERRITOIRES PALESTINIENS - ACAD

P.O.Box 3816 Al-Bireh
Via Israël
Phone: 00 972 2 298 93 50
Fax : 00 972 2 298 93 52
Email : acad@palnet.com

DANS LES CARAÏBES**HAITI – COD/EMH**

Delmas 95 - # 15 Frères - P.O.Box 6 -
Port-au-Prince
Tél : 00 509 257 75 44
Fax : 00 509 257 92 28
E-mail : idurandis@cod-emh.org

HAITI – FONHSUD

Rue Egalité - AQUIN
E-mail : fonsud@hotmail.com

HAITI – KNFP/IMOFOR

173 bis Avenue Jean Paul II – Turgeau
Port-au-Prince
Tél : 00 509 244 07 35
E-mail : knfp Haiti@transnethaiti.com

EN AMERIQUE DU SUD**BOLIVIE – BANCOSOL**

Casilla 13176
Calle Nicolás Acosta N° 289
Esq. Cañada Strongest/Plaza San Pedro
La Paz
Tél : 00 591 2 39 28 10
Fax : 00 591 2 39 19 41
E-mail : Kkoenigsfest@bancosol.com.bo

CHILI – INDES

José Miguel Carrera N° 143
Santiago de Chile
Tél/Fax : 00 562 696 09 16
E-mail : indes@terra.cl

COLOMBIE - CONSOLIDAR

Calle 54 # 10-81 - Piso 2nd
Santa Fé de Bogotá
Tél : 00 571 212 10 88
Fax : 00 571 348 14 06
Email : consolid@aolpremium.com

COSTA RICA – PROFUND

P.O.Box 769-1005 - San José
de Costa Rica

Tél : 00 506 220 4122 / 290 2404 /
296 8004
Fax : 00 506 290 2345
E-mail : asilva@intercentro.com

EQUATEUR – BANCO SOLIDARIO

Av. Amazonas 3887 y Corea - Edificio
Grupo Enlace - PBX : 260260
Tél : 00 593 2 26 85 34
Fax : 00 593 2 26 88 43
E-mail : bsolidario@enlace.fin.ec

PEROU – LA-CIF

Bolivar # 472 - bureau 702/703
Lima 18
Tél : 00 511 446 8877
Fax : 00 511 446 8585
E-mail : laCIFluc@amauta.rcp.net.pe
fernandol@cyrano-management.com

PEROU – EDAPROSPRO

Octavio Bernal 598 - Jesús María
Apartado Postal : 110325 - Lima 11
Tél : 00 511 463 4173 / 00 511 461
6014
Fax : 00 511 463 0776
E-mail : david@edapr.org.pe

**PEROU – Cooperativa Agraria
LA FLORIDA**

Jr Arequipa N° 284
La Merced – Chanchamayo
Tél/Fax : 00 5164 531 337
E-mail : dar1@terramail.com.pe

PEROU – Edpyme CONFIANZA

Avenida Centenario N° 356
San Carlos
Apartado 125 – Huancayo
Tél : 00 5164 217 000
Fax : 00 5164 212 417
E-mail : confian@terra.com.pe

URUGUAY – SAINDESUR

Bulevar Artigas 1119 - SUBSUELO -
Montevideo
Tél/Fax : 00 598 2 402 27 80
indesur@adinet.com.uy

EN ASIE**CAMBODGE - EMT**

72/74, rue 598
Boeng Kok II - Toul Kok
BP 57

Phnom Penh
Tél : 00 855 23 881 342
Fax : 00 855 23 211 594
Email : phalarin@emt.com.kh

CAMBODGE - HATTHA KAKSEKAR

39, Road 432
Songkat Bouen Trabek
Khann Chamkarmorn
Phnom Penh
Tel : (855)23 994 304
fax : (855) 23 994 303
Email : Kaksekar@camintel.com

LAOS - FC

Rue T2 B, Sibounheuang
Muang Chanthabury
VIENTIANE
Phone: 00 856 21 26 18 25 - 24 08 74
Fax: 00 856 21 26 18 25
Email: ccsp@laotel.com

VIETNAM - CEP Fund

14, Cach Mang Thang Tam
Dist. 1 - Ho Chi Minh Ville
Tél : 00 848 822 33 21
Fax : 00 848 824 56 20
Email : cep@saigonet.vn

**VIETNAM - Union des Femmes
de la province de Soctrang
WUSOP**

09 Tran Hung Dao - Ward 3
Ville de Soctrang
Province de Soctrang
Tél : 00 84 79 82 42 41
Fax : 00 84 79 82 10 28

**EN EUROPE CENTRALE
ET ORIENTALE****POLOGNE - TISE**

UL. Nalewki 8/27
00-158 Varsovie
Tél : 00 48 22 636 07 40
Fax : 00 48 22 636 29 02
E-mail : inwestycje@tise.com.pl

Kreditimi Rural I Kosoves LLC

MEB Building 3rd Floor
UCK Street
Pristina - Kosovo
Tél : 381 38 24 35 54
381 385 18 048



CONSEIL DE SURVEILLANCE

LAMBLIN Xavier
Président

MESNY Philippe
Vice-président

CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS
représentée par Hocine TANDJAOUI

COMITE CATHOLIQUE CONTRE LA FAIM ET POUR LE DEVELOPPEMENT
représenté par Xavier LAMBLIN

CONGREGATION DES SŒURS AUXILIATRICES
représentée par Sœur Geneviève GUENARD

CONGREGATION DES URSULINES DE JESUS
représentée par Sœur Christiane GROSSIN

CORDAID
représenté par Jacob WINTER (nommé le 4 juin 2004)

CREDIT COOPERATIF
représentée par Laurence MORET

EPARGNE SOLIDARITE DEVELOPPEMENT
représentée par Henry KLIPFEL

PERE Jean
Membre

PLUQUET Jean-Pierre
Membre

POTOCKI Arthur
Membre

DIRECTOIRE

Christian SCHMITZ
Président du Directoire

Christophe COURTIN

Bernard MAZZASCHI

COMMISSAIRES AUX COMPTES

Fouad EL M'GHAZLI

SOFIDEEC BAKER TILLY



**SOLIDARITÉ
INTERNATIONALE
POUR LE DÉVELOPPEMENT
ET L'INVESTISSEMENT**

12, rue Guy-de-la-Brosse
75005 Paris
Tél. : 33(0) 1 40 46 70 00
Fax : 33(0) 1 46 34 81 18
site : www.sidi.fr

