

Distr.
RESTREINTE

LC/MEX/R.881
12 Août 2005

ORIGINAL: FRANÇAIS

Commission Economique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (CEPALC)

LA MICRO-FINANCE ET SON RÔLE POTENTIEL DANS L'ALLÈGEMENT DE LA PAUVRETÉ ET LE DÉVELOPPEMENT EN HAÏTI

Ce document a été élaboré par la consultante Danielle Lustin, dans le cadre du projet « Stratégies non conventionnelles pour le développement économique en Haïti » de la CEPALC qui a bénéficié de l'appui financier de la Fondation W. K. Kellogg. Ce document n'a pas été soumis à révision éditoriale et les opinions qui y sont émises sont de la responsabilité de l'auteur et peuvent différer de celles de l'Organisation.

TABLE DE MATIÈRES

	<u>Page</u>
RÉSUMÉ EXÉCUTIF.....	1
INTRODUCTION.....	3
I. PANORAMA GÉNÉRAL DU SECTEUR FINANCIER HAÏTIEN	5
1. Les institutions bancaires.....	6
2. Les institutions financières réglementées	8
3. Les circuits informels ou autonomes	11
4. Les institutions de financement décentralise ou institutions de micro-finance.....	11
II. L'OFFRE DE MICRO-FINANCE ET LES BONNES PRATIQUES EN HAÏTI.....	14
1. Le statut des institutions de micro finance.....	14
2. Les zones d'intervention.....	23
3. Les différentes méthodologies de financement	25
4. Les produits financiers offerts	31
5. L'offre en produits non financiers	32
III. CADRE LEGAL ET INSTITUTIONNEL ACTUEL DE LA MICRO-FINANCE	33
1. Diagnostic du cadre légal actuel des institutions non coopératives.....	33
2. Le cadre légal des institutions coopératives et la loi d'octobre 2002 ...	37
3. Le cadre institutionnel	38
4. Les institutions d'appui a la micro finance et la politique des agences internationales	40
5. La politique nationale en micro finance	41
IV. LA DEMANDE POTENTIELLE DES PAUVRES	43
1. Qui sont les pauvres ?.....	43
2. Pourquoi sont-ils pauvres ?.....	45
3. Les difficultés des pauvres pour accéder au crédit	46
V. MICRO-FINANCE ET LUTTE CONTRE LA PAUVRETE EN HAÏTI	49

	<u>Page</u>
1. Adéquation entre offre de micro-finance et demande des pauvres.....	49
2. La soutenabilité des institutions de micro-finance	50
3. Impact des institutions de micro-finance	53
4. Conclusion : rôle potentiel du secteur financier et de la micro-finance dans la lutte contre la pauvreté : éléments de débat.....	59
VI. RECOMMANDATIONS	63
1. Au niveau du cadre macro-économique	63
2. Au niveau du cadre juridique et légal de la micro-finance	63
3. Au niveau des institutions de micro-finance	65
4. Au niveau de l'État	69
5. Au niveau des bailleurs de fonds	70
LISTE DES SIGLES	71
BIBLIOGRAPHIE	73

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Puissant outil de développement avec le potentiel d'atteindre les populations pauvres, d'élever leur niveau de vie, de créer des emplois, de créer la demande pour de nouveaux biens et services, et de contribuer à la croissance économique, la micro-finance joue un rôle d'instrument de réduction de la vulnérabilité des pauvres aux chocs économiques.

L'industrie de la micro-finance haïtienne comporte des coopératives d'épargne-crédit, des ONG ou fondations, des associations qui ont mis en place des institutions plus ou moins autonomes le plus souvent à partir de projets, et des banques commerciales qui ont ouvert une filiale ou un département spécialisé en micro-finance. Différentes méthodologies sont mises en œuvre, depuis le crédit individuel pratiqué notamment par les filiales des banques commerciales, jusqu'aux petites mutuelles en milieu rural, en passant par l'épargne-crédit chère aux coopératives. Un client de la micro-finance sur trois est membre d'une banque communautaire, mais 43% de l'encours de crédit est du crédit individuel et 44% est donné par une coopérative d'épargne-crédit. Le prêt moyen distribué est de l'ordre de 220 US \$, soit à peine plus que la moitié du PIB du pays par habitant estimé pour l'année 2002.

Sur environ 80 programmes de micro-finance examinés en Haïti, dont une majorité sont des coopératives d'épargne-crédit, seulement environ 10% sont viables ou sont près d'être viables. La plupart comptent moins de 5.000 clients. Au moins 112.500.000 millions de dollars américains sont nécessaires pour atteindre l'ensemble de la population pauvre du pays estimée à 650.000 ménages qui ont besoin de la micro-finance, alors qu'avec environ 800 millions de gourdes, l'industrie de la micro-finance ne concerne aujourd'hui qu'un maximum de 100.000 personnes.

En général, les programmes de micro-finance offrent aux entrepreneurs pauvres l'accès aux services financiers tels que le crédit, le dépôt, et les services d'épargne qui sont conçus en fonction leurs besoins. Bien que les microentreprises créent des emplois et contribuent au PIB, elles font face souvent à de nombreuses contraintes par manque d'accès aux services financiers. Fournir des services financiers aux pauvres entrepreneurs accroît les revenus des ménages, réduit le chômage, et crée la demande pour d'autres produits et services en particulier nutrition, éducation, information et services de santé. Mais les études d'impact sont rares et font défaut pour définir une véritable stratégie nationale d'appui à la micro-finance.

Développer l'industrie de la micro-finance en Haïti exigera le renforcement de la capacité locale, l'accroissement de l'efficacité et la viabilité ou soutenabilité des programmes actuels ainsi que leur extension géographique. La formation des ressources humaines, la mise en réseau des institutions dans le cadre d'associations professionnelles, l'ouverture des institutions nationales sur l'international sont autant de mesures qui contribueront à la viabilité à terme du secteur.

Les bailleurs de fonds et les organisations de coopération internationale devraient de leur côté réfléchir à l'établissement de relation de partenariat sur le long terme avec les institutions de

micro-finance, étant entendu que leur consolidation résultera d'un processus long et difficile à planifier sur le moyen terme.

En ce qui concerne la politique nationale, il est impératif dans un premier temps de remédier aux insuffisances du cadre légal et réglementaire actuel des institutions non bancaires pratiquant une activité financière (crédit et épargne). Des améliorations doivent être également portées au cadre macro-économique d'ensemble pour que des incitations à investir et à produire des biens et services viennent doper la demande en crédit et faciliter le remboursement des prêts. Enfin, la mise en place d'un fonds spécial pour accompagner le développement des institutions serait également à recommander (subventions aux investissements, subventions des taux d'intérêts pour faciliter l'accès des institutions à des prêts commerciaux pour financer l'accroissement de leur portefeuille).

INTRODUCTION

Ce rapport analyse la micro-finance en Haïti et son rôle potentiel dans l'allègement de la pauvreté et le développement d'Haïti. Il fait des recommandations pour améliorer les pratiques en matière de micro-finance en vue de réduire le fossé entre la demande et l'offre.

Les sources principales d'information utilisées dans son élaboration sont les suivantes :

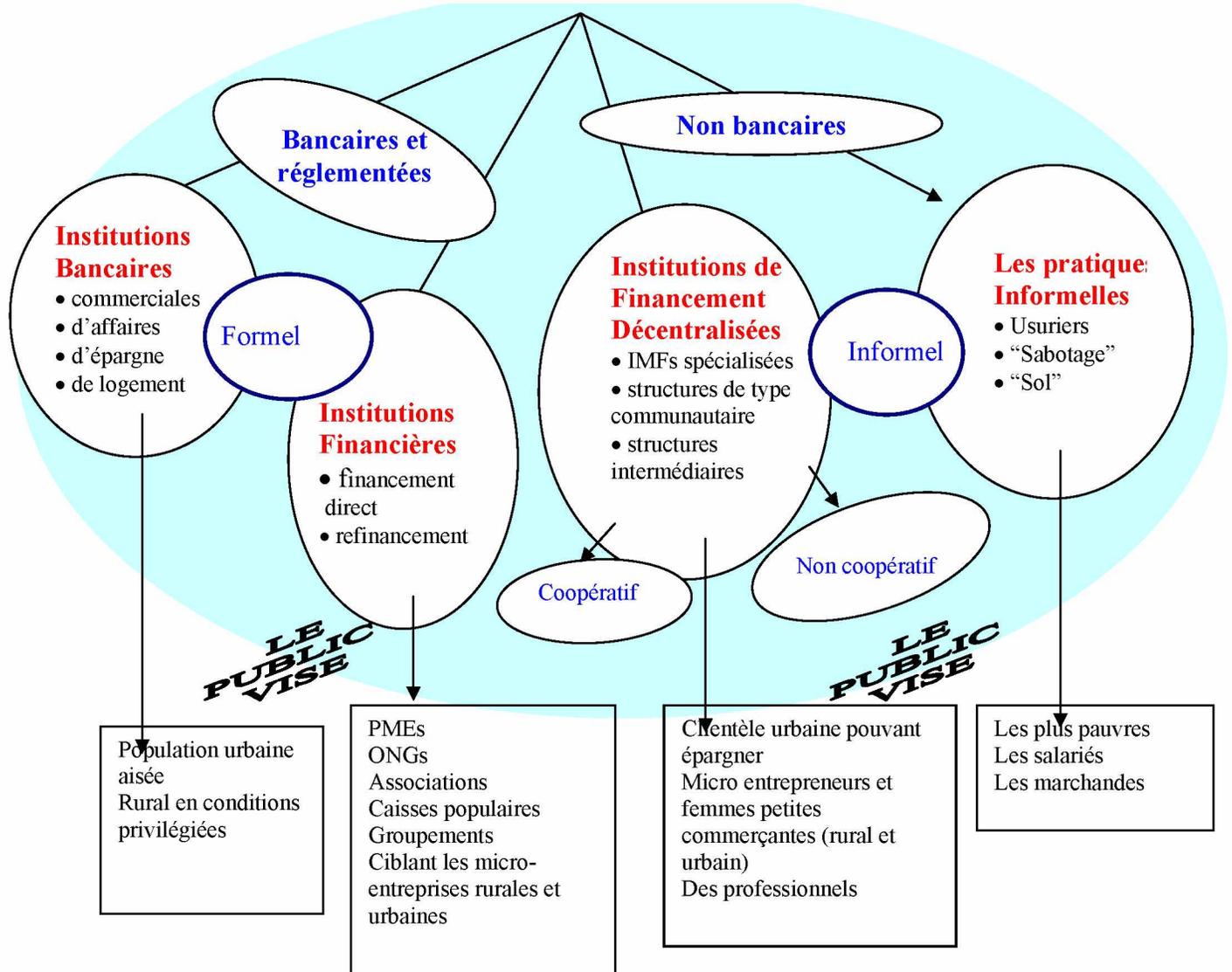
- Une enquête budget-consommation des ménages, réalisée par l'Institut haïtien de statistique et d'informatique, en janvier 2001.
- Une base de données permanentes sur les institutions de micro-finance établies par le projet DAI-FINNET d'appui à la micro-finance, depuis 1999 et mise à jour régulièrement chaque trimestre avec la participation des institutions elles-mêmes pour la validation des informations.
- L'échange régulier (chaque trimestre) des indicateurs financiers choisis et définis au préalable par les praticiens eux-mêmes.
- Une enquête réalisée auprès de 15 institutions de microfinance de type non coopératif (les données datent de mai 2002) par le DAI-FINNET sur l'offre de micro-finance en Haïti.

Les autres informations proviennent d'une revue bibliographique (rapports y compris d'évaluation, études, publications et mémoranda), d'une variété de sources extérieures y compris la Banque Mondiale, la « Women's World Banking », l'USAID, d'institutions de micro-finance elles-mêmes, des focus groupes et des entrevues avec les praticiens, directeurs ou gestionnaires de banques et/ou institutions impliquées dans la micro-finance, certains bénéficiaires des programmes et des professionnels impliqués dans les programmes de développement.

I. PANORAMA GÉNÉRAL DU SECTEUR FINANCIER HAÏTIEN

Le secteur financier haïtien, est représenté par des institutions bancaires et des structures financières non bancaires. Ces dernières, desservant majoritairement le secteur informel urbain et le milieu rural en général, sont connues sous des appellations différentes : institution de micro-finance (IMF), structure de financement intermédiaire, intermédiaire financier de développement, structure de financement populaire, structure de financement décentralisé etc. Cependant dans le cadre de cette étude nous présentons le secteur financier à partir d'une typologie basée sur la structure institutionnelle et le public visé par le système :

LE SECTEUR FINANCIER HAÏTIEN



1. Les institutions bancaires

Les banques haïtiennes placées toutes sous la supervision de la Banque de la République d'Haïti (BRH) sont les institutions les plus structurées du pays. Elles sont régies par le décret-loi bancaire du 14 novembre 1980 qui définit le métier de banque, spécifie les conditions auxquelles sont soumises les sociétés faisant ce métier et autorise explicitement d'autres entités que les sociétés à exercer le métier de banque. Elles ont des systèmes de gestion très efficaces, des ressources humaines qualifiées et disposent des ressources matérielles appropriées. On distingue ¹ :

- Deux (2) banques commerciales d'Etat
 - Banque Nationale de Crédit (BNC)
 - Banque Populaire Haïtienne (BPH)

- Sept (7) banques commerciales à capitaux privés haïtiens
 - Capital Bank
 - Banque Industrielle et commerciale d'Haïti (BICH)
 - Banque de l'Union haïtienne (BUH)
 - Banque de Promotion Commerciale et Industrielle (PROMOBANK)
 - Société Caribéenne de Banque (SOCABANK)
 - Société Générale Haïtienne de Banque (SOGEBANK)
 - UNIBANK

- Deux (2) banques d'épargne et de logement à capitaux privés haïtiens ²
 - SOGEBEL
 - SOCABEL

- Deux (2) filiales de banques étrangères
 - Bank of Nova Scotia (SCOTIABANK)
 - CITIBANK N.A. (CBNA)

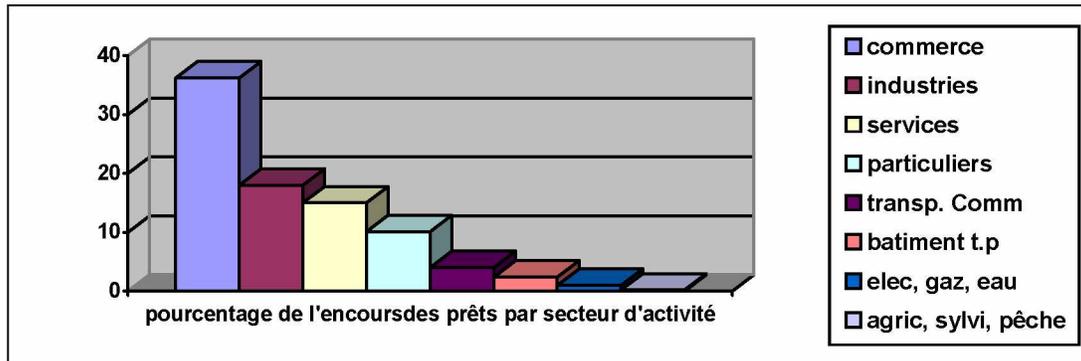
En général, les institutions bancaires sont localisées dans la région métropolitaine de Port-au-Prince et ses environs. Ces dernières années, cependant, quelques-unes d'entre elles, particulièrement la UNIBANK ³, ont étendu leur couverture aux villes secondaires du pays.

¹ Bulletin Statistique Juillet-Septembre 2002 de la BRH n'incluant pas la BHD.

² Les BEL sont régis par la loi du 28 août 1984.

³ Le plus grand réseau bancaire d'Haïti : 22 succursales en région métropolitaine et 14 en réseau régional (Le Nouvelliste mai 2003).

Au 30 septembre 2001, le secteur bancaire accuse un portefeuille de 10,6 milliards (prêts dont l'encours est supérieur à 75.000 gourdes). Le système bancaire a consenti 6,3 milliards de gourdes de prêts à court terme à 2.095 emprunteurs, 1,5 milliards de gourdes de prêts à moyen terme à 2.166 emprunteurs et 2,8 milliards de gourdes de prêts à long terme à 1962 emprunteurs. L'encours actuel du décaissement global de l'année, équivalant à 12 milliards de gourdes, est réparti selon le graphique qui suit ⁴.



Source : BRH.

Selon le graphique :

- 36,2% sont alloués au commerce de gros et détail
- 18% aux industries manufacturières
- 15% aux services et autres activités
- 13% à l'immobilier résidentiel et commercial
- 0,2% de l'encours du secteur bancaire va à l'agriculture, sylviculture et pêche

Le graphique démontre l'incapacité ou le faible intérêt du secteur bancaire à financer des activités menées par la population vivant en milieu rural et représentant les couches les plus pauvres de la société. En effet, le public visé par ce secteur est la tranche de population urbaine aisée et une faible tranche de la population rurale en conditions privilégiées. La répartition de l'encours des prêts par tranche (prêts de 75.000 gourdes ou plus) révèle que 7% de la population totale d'emprunteurs (425) bénéficient de 68% de l'encours total, ce qui correspond à la tranche de 5.000.000 de gourdes ou plus. L'épargne qui résulte de la collecte systématique des ruraux et de la population informelle urbaine est drainée vers l'investissement urbain.

Trois (3) banques commerciales et une (1) banque d'Etat, à la recherche d'un plus grand nombre de clients, encouragées et appuyées par certains bailleurs, et également pour faire face à la concurrence du secteur de la micro-finance, offrent un produit de microcrédit et/ou disposent d'une structure autonome de micro-crédit desservant une clientèle éligible en grande partie à un crédit du système formel. Ces banques octroient les prêts selon la méthodologie du « crédit direct

⁴ Rapport annuel 2001, BRH.

individuel » dont les techniques et les conditions s'apparentent au crédit bancaire classique avec garantie et collatéral exigibles.

2. Les institutions financières réglementées

Elles regroupent deux fonds spécialisés et une initiative de l'Etat haïtien :

- i) Le Fonds de Développement Industriel, (FDI) ;
- ii) La Société Financière Haïtienne de Développement Economique et Social (SOFIDHES) ;
- iii) Le Bureau de Crédit Agricole (BCA).

a) Le Fonds de Développement Industriel, (FDI)

Créé en 1981 à partir de négociations menées entre le Gouvernement Haïtien et la Banque Mondiale et placées sous la tutelle de la BRH, le FDI sert d'instrument financier aux interventions de l'Etat dans le secteur industriel. Il a en effet comme objectif de promouvoir le développement industriel par le financement à court, à moyen et à long terme, sous forme de réescompte, de participation directe au capital des sociétés, de prêts participatifs, de garantie, d'assistance technique et d'interventions ponctuelles.

Le FDI opère au niveau de sept (7) départements, le Nord et le Centre exceptés. Il a une politique de financement de petites entreprises oeuvrant dans tous les secteurs, à l'exception de l'agriculture et le commerce, à travers les banques, les coopératives d'épargne et de crédit, les sociétés financières de développement, les fondations et tous fonds finançant des micro-projets de production. Son portefeuille actuel, évalué à environ deux cent millions de gourdes, a servi à financer des activités sur la base des différents types de services qu'il offre :

- Réescompte : peut atteindre 90% des prêts accordés par un intermédiaire financier, jusqu'à concurrence de US\$ 500.000.
- Participation directe au capital des sociétés : peut atteindre 20% jusqu'à concurrence de US\$ 200.000. La société émettrice aura une option d'achat sur les actions détenues par le FDI. Ce dernier ne pourra pas maintenir sa participation au-delà de cinq (5) ans.
- Prêts participatifs : peut atteindre \$US 200.000. Après une période de 5 ans, le FDI aura le choix de se faire rembourser la balance non amortie du prêt ou de la convertir en prêt à long terme, aux conditions du marché.
- Cofinancement : peut conjointement avec un intermédiaire octroyer des prêts directement à une entreprise.

- Garantie : peut garantir jusqu'à 65% du capital prêté lorsque les garanties de l'entrepreneur ne suffisent pas, moyennant le paiement d'une prime de risque et d'une commission de garantie.

- Programmes spéciaux : depuis trois (3) ans, le FDI assure la gestion, comme grossiste (il refinance des opérateurs de micro-finance décentralisés), pour le compte de l'Union européenne, d'un programme de crédit rural destiné à la République d'Haïti et la République dominicaine et également gère un programme de crédit pour la reconversion (réorientation) des anciens fonctionnaires ayant laissé les administrations publiques dans le cadre de la loi sur le départ volontaire et la retraite anticipée de 1996.

b) La Société Financière Haïtienne de Développement Economique et Social (SOFIHDES)

Créée en 1983, la société financière haïtienne de développement, SOFIHDES, a les mêmes objectifs que le FDI mais contrairement à ce dernier elle peut faire des prêts directs aux PME. Elle devait également aider à casser la concentration excessive du pouvoir économique partagé par une petite élite et ce, en fournissant une expertise technique et sur le capital en vue d'encourager et de soutenir de nouveaux investissements industriels en Haïti. La capitalisation initiale était fournie par 143 hommes d'affaires haïtiens privés et l'USAID/Haïti. La proportion de l'USAID a été fournie comme un prêt de 20 ans libellé en \$ US et destiné à assister les éventuels emprunteurs en leur apportant une aide pour la préparation et le financement de leur projet, tout en aidant également la SOFIHDES à devenir autonome et à se donner une solide assise financière. La clientèle de la SOFIHDES est constituée des petites et moyennes entreprises, oeuvrant dans différents secteurs (commerce excepté) pouvant absorber un crédit au moins égal à 800.000 gourdes (20.000 US \$ au taux de change actuel) avec une durée minimum de 5 ans, à des taux d'intérêt pratiqués sur le marché financier formel. Établie dans le département de l'ouest, la SOFIHDES a cependant des clients dans les cinq (5) plus grandes villes du pays. Les ressources de la SOFIHDES proviennent principalement de la Banque européenne d'Investissement (BEI) et de l'USAID pour laquelle elle gère de nombreux projets, dont « Micro-finance Innovation Fund » amorcé il y a 3 ans mais qui connaît un net ralentissement avec gel des fonds internationaux dus à l'aggravation de la crise politique. Des tentatives de relance sont actuellement en cours.

c) Le Bureau de Crédit Agricole (BCA)

Dès sa constitution en 1963, au sein du Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR) et jusqu'au début des années 1990, le BCA a été un opérateur direct du crédit au monde rural caractérisé par les points faibles suivants : manque de transparence dans le choix des bénéficiaires avec trop grande préférence pour les paysans aisés, trop grand éloignement des bénéficiaires ; taux d'impayés élevés. Face à ces faiblesses, le MARNDR, en 1995, dans son souci d'améliorer la crédibilité du BCA, a orienté ce dernier vers une approche pouvant être résumée en trois points :

- Le crédit décentralisé, à travers un réseau d'institutions financières légalement constituées, à partir de banques se spécialisant dans le domaine rural, d'ONG se reconvertissant

dans le crédit ou le développement de nouvelles compétences dans ce domaine, et enfin de caisses populaires ou coopératives d'épargne et de crédit ;

- Le suivi global du financement rural et le renforcement des institutions publiques nationales impliquées dans la formulation et l'élaboration de lois, règlements, protocoles, accords, relatifs au financement décentralisé ;

- La mise en œuvre d'un plan de formation des responsables et des membres des caisses d'épargne et de crédit, des membres d'organisations paysannes et populaires, pour une prise en charge d'une partie du secteur financier.

Trois instruments d'intervention ou produits financiers ont été identifiés dans le cadre de la nouvelle mission du BCA :

- Un fonds de garantie et de réescompte pour la promotion du crédit rural, permettant un accès au crédit par les clients marginalisés, dits non solvables ou à haut risque ;

- Une attention spéciale pour le crédit aux femmes et au petit commerce agricole à travers un fonds de roulement en vue de réduire les possibilités de spéculation en baissant des monopoles régionaux ;

- Un fonds de participation à travers le montage d'opérations spéciales de financement en accord avec les agro-industries et d'autres sociétés de services de fournitures d'intrants (par exemple café et crédit à Thiotte, tomate et crédit à cultures agro-industrielles dans l'Artibonite). Il s'agit de prêts généralement octroyés à des coopératives agricoles, s'adonnant à la production, la transformation et la commercialisation ou l'exportation des produits agricoles et qui sont accordés pour l'acquisition d'intrants, de biens et d'équipement.

Au 30 juin 1999, l'encours des investissements du BCA dans le cadre de sa nouvelle orientation est d'environ 115 millions de gourdes, répartis entre 121 opérateurs décentralisés qui représentent 88 coopératives, 28 ONG et 5 missions religieuses. S'il faut tenir compte du montant antérieurement (avant 1995) investi, il faut conclure que le BCA a globalement investi au 30 juin 1999 environ 300 millions de gourdes dans le cadre du financement rural et péri-urbain. Durant les exercices 1995 à 1998, les rapports partiels reçus des intermédiaires financiers sur les crédits octroyés aux bénéficiaires ultimes ont permis de dégager un flux total de crédit de 114.000.953 gourdes, où une répartition par secteur d'activités donne le profil suivant :

- Agriculture	: 51%
- Commerce	: 40.7%
- Artisanat	: 1.3%
- Agro-industrie	: 3.2%
- Autres	: 3.8%

Dans la pratique, malgré ce réseau de proximité solide et la qualité de contrôle effectué par un organisme externe (DID) sur les coopératives bénéficiaires, uniquement 60% des échéances de 1997-1998 auraient été honorées, 30% pour 1998-1999. Le BCA fait également face à un manque de liquidités : c'est d'abord l'Etat haïtien, par le canal du trésor public, qui en est la principale source de financement.

3. Les circuits informels ou autonomes

Ils sont peu étudiés dans ce document. Ces circuits sont de divers types :

- Les systèmes de tontine, appelés sabotage (tour quotidien) ;
- Les prêts personnels à taux nuls ou sol (tour hebdomadaire ou mensuel) ;
- le recours aux usuriers ou à la mise en dépôt d'objets de valeur, en vue de contacter des prêts personnels.

Les deux premiers offrent des possibilités de financement à très faible coût, mais limitées, puisqu'il s'agit en fait d'un système d'épargne obligatoire et que le montant prêté au bénéficiaire du tour est égal à la somme des montants qu'il a déjà ou qu'il aura épargné.

Le troisième est au contraire extrêmement coûteux (en termes d'intérêts perçus par les usuriers) et se traduit souvent par une décapitalisation (allant jusqu'à la cession de biens immobiliers en milieu rural), mais il peut permettre de réaliser des apports substantiels de capital pour l'emprunteur.

4. Les institutions de financement décentralisé ou institutions de micro-finance

Les institutions de financement décentralisé ou institutions de micro-finance IMFs, formant le secteur financier intermédiaire, revêtent un assortiment de formes institutionnelles de type coopératif (les coopératives d'épargne et de crédit) et de type non coopératif. Ce secteur intermédiaire est le résultat d'une intervention externe aux bénéficiaires (dans la conception, les cadres ou le financement) même si les bénéficiaires sont souvent impliqués dans la gestion du système.

a) Les institutions de type coopératif

Le mouvement coopératif haïtien a débuté en 1937 avec la création de la première coopérative et l'élaboration de la première loi sur les coopératives. La méthodologie Caisse Populaire, d'origine franco-canadienne utilisée par le mouvement, a été initiée pour la première fois en 1946 à Jacmel. Ainsi, à côté des autres coopératives (production, service...), les coopératives d'épargne et de crédit sont aussi connues sous le label de caisse populaire. Les plus anciennes sont celles de Jacmel, de St Gérard, de Ste-Anne, de Camp-Perrin et de Dominique

Savio. En 1993, environ 79 caisses ont été recensées dans le pays. Elles atteignent le nombre de 348 en 1999.

A partir de cette date et en moins de trois ans, le secteur financier haïtien allait connaître un tournant sans précédent avec l'émergence de ce qu'on peut appeler les « coopératives d'investissement et de placement ». Se basant sur le décret-loi de juin 1995 relatif à la libéralisation des taux d'intérêts, de nouveaux groupes de coopérateurs (en grande partie des professionnels venus du secteur bancaire et financier formel), se dénommant des réformateurs, ont formé des caisses opérant prioritairement dans les investissements et les placements.

Cette pratique se généralisa dans le pays en 2001, contrairement aux prescriptions du décret du 02 avril 1981 sur le fonctionnement des coopératives qui obligent les administrateurs des caisses populaires à employer la quasi-totalité de leurs ressources dans les opérations de crédit aux membres. En effet, la principale opération menée est la collecte de l'épargne sous forme de dépôt à terme, à des taux variant entre 10 et 15% le mois. Les plus connues sont CADEC, CEI, Cœurs-Unis. Ces avantages ont eu pour conséquence une affluence, vers ces caisses, des épargnants haïtiens vivant en Haïti et à l'étranger, émanant de toutes les couches de la société haïtienne.

Ensuite, cette épargne est affectée, en principe, au financement d'investissements dans les domaines du transport, de l'immobilier et du négoce. Cependant aux yeux de tous, ces affectations ne peuvent justifier un rendement aussi élevé : les dirigeants de ces entreprises ne se sont pas assujettis aux obligations de transparence et de saine gestion qui les obligeraient à publier régulièrement les états financiers de leurs entités avec des informations probantes sur leur domaine d'activité⁵. Tentant d'expliquer la logique de fonctionnement de ces coopératives, certains économistes évoquaient les châteaux de carte albanais, d'autres parlaient d'institution de subsistance et certaines personnes avançaient la thèse de blanchiment d'argent.

Se positionnant comme les premiers concurrents des banques, ces dernières ont fermé les comptes de ces fausses coopératives. Ceci leur aurait valu la restitution d'un montant avoisinant les 300 millions de gourdes, qui serait à l'origine de la crise que traverse ce secteur, à côté du dessaisissement de la Banque Haïtienne de Développement, partenaire des dites coopératives, en février 2002.

Ces coopératives ont fermé leurs portes tout en gardant de fortes sommes d'argent des épargnants. Le gouvernement procéda à l'élaboration et la promulgation d'une nouvelle loi sur les coopératives tout en offrant une assistance technique au Conseil National des Coopératives (CNC), structure de régulation du secteur, et aux coopératives toutes catégories confondues. Face à la colère de la population, les dirigeants du pays ont promis la restitution des dépôts, mais quelques dizaines de personnes en ont reçu un pourcentage assez insignifiant sur la base d'aucun critère connu.

Cette situation persiste et a un impact très négatif sur le portefeuille de la micro-finance et la clientèle qui s'est décapitalisée. Nombreux sont ceux qui ont avoué par la suite que les prêts contactés au cours de la période ont été déposés dans ces pseudo-coopératives.

⁵ Bilan économique et social 2001, Gary Coquillot.

Cependant, les caisses traditionnelles qui ont suivi le courant ont disparu, mais celles qui ont eu une attitude conservatrice existent encore. Dans l'étude elles sont au nombre de cinquante huit (58), un échantillonnage élaboré par DAI/FINNET, et sont représentées à travers l'Association nationale des caisses populaires haïtiennes (ANACAPH) qui bénéficie de l'assistance technique et financière du projet DID qui travaille en Haïti depuis près d'une décennie.

b) Les institutions de type non coopératif

Les institutions de type non coopératif ont vu le jour au début des années 80 avec la Fondation Haïtienne de Développement (FHD), qui démarra ses activités en 1981 et le Fonds Haïtien d'Aide à la Femme (FHAF) créé en 1982. Au début de la décennie 1990, de nouvelles structures interviennent pour offrir du crédit au secteur informel et en milieu rural. Entre 1997 et 2002, une banque commerciale, deux groupes financiers et une banque d'état s'engagent dans la micro-finance. En septembre 2002, environ une vingtaine d'institutions de type non coopératif sont répertoriées dans le secteur intermédiaire. Elles regroupent :

- Des associations
- Des fondations
- Des organisations non gouvernementales (ONGs)
- Des unités de micro-finance au sein de banques gouvernementales et de banques commerciales
- Des sociétés de droit privé

Ces institutions de type coopératif et non coopératif pratiquant la micro-finance, sont présentées en détail dans les chapitres qui suivent.

II. L'OFFRE DE MICRO-FINANCE ET LES BONNES PRATIQUES EN HAÏTI

L'offre de micro-finance en Haïti est faite par une multitude de structures tant de type coopératif que de type non coopératif. Elles sont localisées au niveau des neuf (9) départements du pays. Elles utilisent différentes méthodologies pour desservir la clientèle et offrent de nombreux produits financiers et quelques produits non financiers. Le secteur dispose actuellement de quelques statistiques maintenues selon les objectifs et le niveau d'intérêt des commanditaires. Les bailleurs par exemple s'intéressent à des types spécifiques de structures, les chercheurs et consultants travaillent généralement sur commande, l'instance étatique, qui en principe devrait détenir les statistiques globales sur le secteur, n'existe pas ou peut-être n'est-elle pas encore identifiée. Ce document ne prétend pas réunir les statistiques globales du secteur, mais, à travers une comparaison des statistiques existantes, des études réalisées⁶, des constats, des rencontres avec des acteurs et des observations faites sur les lieux de travail, il tente de présenter une vision globale de l'offre de la micro-finance en Haïti.

En l'absence d'infrastructures permettant d'avoir les détails sur les opérations de micro-finance, aucune donnée fiable ne peut être avancée sur la taille exacte de la population bénéficiant d'un microcrédit. A la recherche d'un paramètre au moins permettant d'éviter un double emploi, le portefeuille de crédit du secteur est présenté par type d'institution et à travers les différentes méthodologies. Cependant, il faut souligner qu'un individu peut en même temps avoir accès soit à plusieurs prêts dans des méthodologies différentes, soit à plusieurs prêts dans la même méthodologie mais dans des institutions différentes. Pour faciliter la présentation, on pose l'hypothèse suivante : à chaque prêt correspond un client différent et une méthodologie donnée. Apparemment, cette hypothèse ne faussera pas les informations puisqu'il existe d'autres petites institutions qui ne sont pas considérées dans les statistiques.⁷

Les statistiques et la caractérisation des IMF's est faite à partir de l'actualisation et de l'ajustement d'une base de données annuelle, de parution régulière, élaborée par le DAI /FINNET à partir de l'année 1999.

1. Le statut des institutions de micro finance

En général elles se présentent sous six (6) formes différentes :

- Des coopératives d'épargne et de crédit
- Des associations

⁶ Incluant celles réalisées par des consultants externes au secteur et mis en circulation sans la validation des acteurs du système.

⁷ Celles ne desservant pas plus de 250 clients ne sont pas considérées, exception faite des coopératives.

- Des fondations
- Des organisations non gouvernementales (ONG)
- Des banques
- Des institutions religieuses.

a) **Les coopératives d'épargne et de crédit**

Les coopératives d'épargne et de crédit (CEC) ou caisses populaires constituent la forme institutionnelle la plus commune et la plus ancienne dans la micro finance. Selon la loi, une coopérative d'épargne et de crédit (CEC) est une coopérative financière dont l'objet est l'intermédiation qui a pour but de recevoir des fonds de ses sociétaires et de leur faire crédit ; son existence légale vient du Conseil National des Coopératives (CNC) et de la Banque de la République d'Haïti.

De celles qui ont survécu après 2001, les statistiques datant de septembre 2002 sont disponibles pour 58 caisses populaires, par rapport à 72 en septembre 2000 (14 du groupe ont fait faillite), dont la grande majorité sont membres du réseau d'Appui aux Coopératives d'Epargne et de Crédit Haïtiennes (ACOOPECH) et de l'ANACAPH. Actuellement, il est très difficile pour les observateurs d'avancer la taille de la population globale des caisses qui en 1999 se situait aux environs de trois cent cinquante (350). Cependant, certaines de celles qui existent encore fonctionnent depuis plus de cinquante ans (50), telles que celles de Jacmel (1946), de St Gérard, de Ste-Anne, de Camp-Perrinet de Dominique Savio à Pétion-Ville.

En 1999, les trois (3) plus importantes coopératives (en termes d'actifs) étaient qualifiées de «quasi-banques», à cause de leurs modalités de fonctionnement, des produits financiers offerts et de leur relation avec la clientèle, les apparentant d'avantage aux banques qu'au secteur coopératif : il s'agit de la Coopérative de Cautionnement et de Gestion (CCG), actuellement en grande difficulté (notamment vis- à- vis du BCA) et sur le point d'être fermée ; la Caisse Centrale de Crédit Coopératif (CREDICOOP), frappée par la mouvance de 2001 et la Société Haïtienne d'Epargne et de Crédit (SHEC) qui n'est affiliée à aucun réseau.

UNE INSTITUTION À PART : LA SHEC

La SHEC, fondée en 1993, est considérée comme la plus grande coopérative de la place avec des dépôts d'épargne qui sont passés de 20 millions de gourdes en 1996 à 500 millions actuellement, pour 4.000 membres. Elle détient un portefeuille de crédit d'environ 250 millions de gourdes.

La SHEC est en processus de se transformer en une banque commerciale, tout en étant très innovatrice avec son projet futur de micro-assurance.

Parmi les caisses du réseau ANACAPH on peut citer : KOTELAB-CECO (1986), KOTELAM (1989), MOCECF (1997), CECACHE (1997), CAPINEC 2001.

b) Les associations

Elles sont au nombre de cinq (5) dans la micro-finance, elles ont leur siège social à Port-au-Prince, et quatre (4) d'entre elles, pratiquant uniquement ou également la méthodologie de Banque Communautaire, interviennent en milieu rural. Ce sont :

- Le Groupe Technologie Intermédiaire d'Haïti (GTIH), 1996 ;
- L'Association pour la Coopération avec la Micro-entreprise (ACME) créée en 1997 ;
- Les Ateliers Pilote de Technologie – Crédit (APTECH) ;
- Le Collectif Développement, (CODE) ;
- Le Groupe d'Appui pour l'Intégration de la Femme du Secteur Informel (GRAIFSI), créé en 1992 et intégrant la micro- finance en 1995.

LE GRAIFSI ET LE FINANCEMENT POPULAIRE

Le Graifsi, en partenariat avec le PNUD le BCA, le FAES, la Sofidhes, la SIDI, le Save the Children et le FHAF gère depuis 1995 un programme d' »Appui aux initiatives des secteurs informels urbains et ruraux. » Dès lors, le GRAIFSI se positionne comme une institution de second rang défini comme un intermédiaire ou réseau de financement capable de procurer des services de soutien financier et institutionnel aux intermédiaires de détail. En général les interventions de GRAIFSI requièrent une équipe peu nombreuse mais efficace et capable de mener à bien des opérations indépendantes évitant les surcoûts engendrés par l'offre de services financiers aux entrepreneurs à faible revenu.

Les interventions se basent généralement sur une technologie de crédit découlant du système de financement populaire : la mutuelle de solidarité qui, à titre comparatif répond le mieux aux attentes des populations pauvres. En effet, le financement populaire est un système :

- Qui permet aux bénéficiaires de participer eux-mêmes à la définition des produits financiers qui leur sont nécessaires pour répondre à leurs besoins économiques et sociaux. Le système de financement populaire est approprié par la base ;
- Qui articule plusieurs institutions financières entre elles de manière à servir les populations en tous points d'une zone; il organise un maillage financier décentralisé dans la zone ;
- Qui est capable de mobiliser des ressources suffisantes, non pour financer la survie mais pour permettre une réelle construction d'outils de production ;
- Qui combine les ressources en crédits et en fonds de capital risque, de garantie et de réescompte pour couvrir les besoins individuels et collectifs en matière de développement ;
- Qui est en constante évolution pour s'adapter aux changements économiques de la nation ;

/A suivre

(Conclusion)

- Qui prend en compte les dynamiques d'organisation des associations haïtiennes, face à la crise, par la mobilisation de ressources propres qui peuvent servir de garant, de caution à des apports de refinancement qui pourront renforcer le potentiel des initiatives de base.

L'application de cette technologie a permis au GRAIFSI d'aider à la mise en place, au renforcement, et/ou au refinancement de plus de cent cinquante (150) structures de financement locales regroupant environ 3000 membres. Ces structures présentent certaines caractéristiques :

- Elles sont définies et appropriées par les membres eux-mêmes ;
- Montées de manière simple pour en permettre la compréhension par les membres ;
- Répondent aux besoins de financement des membres dans le but d'améliorer leurs conditions de vie et leur permettre des revenus durables sans un endettement permanent ;
- Sont capables de mobiliser des ressources suffisantes pour satisfaire au mieux les besoins de financement des membres ;
- Assurent en toutes circonstances la sécurité des ressources ;
- Sont capables de parvenir à l'autonomie financière dans des délais rapprochés ;
- Sont capables d'accumuler, sans appauvrir les membres.

c) Les fondations

Trois (3) structures sont répertoriées à titre de fondation :

- La Fondation Haïtienne de Développement (FHD), qui démarra ses activités en 1981 avec un fonds de l'USAID ;
- Le FODEPE ;
- La Fondation Kole Zèpol, FONKOZE, (1996).

LA FONKOZE, LE PLUS GRAND RESEAU DE MICRO-FINANCE

Fondée en 1996, la FONKOZE représente actuellement le plus grand réseau de micro-finance en Haïti en terme de couverture de la clientèle : 15.000 clients-crédit desservis au niveau national (18 branches dans les 9 départements) avec une projection de 20.000 clients d'ici 5 ans et 30 000 épargnants (haïtiens et américains) actuellement pour un portefeuille de 100 millions de gourdes.

/A suivre

(Conclusion)

- 10% de la clientèle est localisée à Port-au-Prince ;
- 30% en ville de province ;
- 60% en milieu rural

Elle offre des produits financiers :

- Ayant pour objet le fonds de roulement et l'investissement,
- À travers 3 méthodologies différentes : Groupe solidaire, banque communautaire, crédit individuel.
- À un taux d'intérêts de 48% par rapport à 21% en 2001 période au cours de laquelle les revenus de l'institution se chiffraient à 44 261 595 gourdes dont 20.96% provenaient des opérations de crédit, 68.63% des dons et 27.15% étaient classés sous la rubrique d'autres revenus.

La concentration des coûts au niveau de l'institution se retrouve dans la rubrique salaire. En effet elle compte plus de 250 employés (tant nationaux qu'internationaux), intervenants également dans d'autres branches d'activités de développement, telles l'alphabétisation, la formation, l'encadrement des micro entreprises....

Elle jouit également du statut de ONG. Depuis quelques mois, cette fondation attend de la Banque Centrale l'autorisation de se transformer en une banque de développement.

d) Les organisations non gouvernementales

Celles qui ont une vocation financière ou un volet important de micro- finance sont au nombre de neuf. Elles fonctionnent en tant que grossistes en capitalisation, refinancement et soutien au développement institutionnel. Elles supportent une ou plusieurs des différentes méthodologies de crédit : crédit individuel, banque communautaire, groupe solidaire, mutuelle de solidarité. Elles opèrent indépendamment, à partir d'un financement local, ou conjointement avec les ONGs internationales, avec subventions étrangères ou les deux. Ce sont :

- Le Fonds Haïtien d'Aide à la Femme (FHAF) créé en 1982,
- L'Action contre la misère (ACLAM) qui démarra ses activités de micro finance en 1993,
- MEDA (1996),
- Catholic Relief Services (CRS) 1997,
- Service and Development Agency Inc. (SADA) 2000,
- Concern Worldwide Haiti,
- Pwogram Fomasyon pou Oganizasyon Dyakona,
- World Relief/MED,
- Initiative Développement Programme de St Martin (ID).

LE FHAF : 20 ANS AU SERVICE DES FEMMES A FAIBLES REVENUS

Face à sa mission d'œuvrer en faveur de l'habilitation des femmes, dans un souci de contribuer à l'avancement du secteur de la micro finance, et pour marquer ses vingt (20) ans au service des femmes à faible revenus, Le FHAF à travers une publication sur « les indicateurs d'impact de la micro finance liée à l'habilitation des femmes » a défini des stratégies (incluant une méthodologie simple et peu coûteuse) d'évaluation de l'impact des programmes de micro crédit sur les femmes bénéficiaires.

Cette stratégie définie également les éléments, l'environnement et l'importance d'un système de suivi afin d'une part, de préciser la différence entre les indicateurs de suivi et les indicateurs d'impact et d'autre part de faire ressortir la nécessité, pour les IMFs, d'utiliser ce dit système. Ensuite elle présente les différents indicateurs d'impact généralement utilisés dans le domaine de la micro-finance, les analyses de façon à dégager leurs portées et leurs limites dans le cadre d'un suivi- évaluation. Finalement elle identifie neuf (9) indicateurs qui , après les séances de validation par les acteurs du secteur sont considérés comme ceux, s'adaptant le mieux à la réalité haïtienne.

Le FHAF a, tout en menant une campagne de sensibilisation, partagé cette expérience avec plus d'une quinzaine d'IMFs en vue de les rendre plus aptes à mener des évaluations utiles et crédibles destinées à déterminer les divers impacts économiques et sociaux que leurs programmes de micro entreprises ont sur les clients, leurs entreprises, leurs foyers et leurs communautés. Généralement, on considère que les organisations de praticiens n'ont pas la capacité de réaliser des enquêtes d'impact crédibles parce qu'elles n'ont pas l'expertise, les ressources et le temps pour mener de telles études. Actuellement plusieurs de ces institutions considèrent la possibilité de mesurer les effets et l'impact de leurs différents programmes et interventions dans le secteur de la micro-finance.

e) Les banques

Trois (3) banques commerciales, dont deux faisant partie de groupes financiers, se sont lancées dans le domaine de la micro- finance :

- i) La banque de l'Union Haïtienne, BUH, avec son produit intégré «Kredi popilè» (1997) ;
- ii) En 1999, le Micro Crédit National, (MCN) filiale du Groupe Financier National (GFN) avec un fort actionnariat de la Unibank ;
- iii) Le Groupe Sogebank, sous le label d'une société anonyme de service, Société Générale de Solidarité S.A. (SOGESOL), qui démarre ses activités de micro-finance en 2000.

Ces deux dernières structures sont établies avec le financement de la banque commerciale et d'autres investisseurs privés. Une (1) banque d'Etat, la Banque Populaire Haïtienne (BPH), a également introduit un département de micro- finance dans sa structure en 2002.

POURQUOI SOGESOL ?

(Traduit de la présentation de Pierre_Marie Boisson à Rio de Janeiro, Brésil ,le 9 juin 2002. Pierre-Marie Boisson est actuellement PDG de la SOGESOL et économiste en chef à la SOGEBANK, pendant longtemps, plus grande banque commerciale d'Haïti avec US\$ 320 millions d'actifs).

SOGEBANK, la plus grande banque commerciale en Haïti avec entre autres la part environ de 30% de petits épargnants,. était le candidat le plus logique pour tirer profit de la libéralisation récente d'opérations bancaires et l'ouverture du marché de micro finance. L'élimination en 1995 du plafond de taux d'intérêt de 22% a offert les premières et la plupart des importantes incitations à cet effet, puisque les petits et micro crédits imposent des coûts de transaction élevés, exigeant un taux d'intérêt élevé pour être viables.

La réduction en 1996 des réservations légales, libérant l'équivalent de US70 millions de nouveaux fonds de crédit pour le système bancaire, a constitué une deuxième incitation pour intégrer le champ.

Troisièmement, l'effet de démonstration des établissements commerciaux réussis, tels que « Bancosol » et « Caja Los Andes » en Bolivie ou la banque Rakhiat en Indonésie, a laissé croire qu'avec la bonne assistance technique, le micro-finance pourrait être fortement profitable, particulièrement en considérant la grande taille de l'économie informelle en Haïti.

Quatrièmement, ne pas offrir du crédit à ses clients de micro entreprise peut engendrer le risque sérieux de les pertes au profit de concurrents plus agiles, menaçant la base principale de la clientèle. Comme avantage final, une grande opération de micro crédit a été liée au renforcement de la réputation bien établie de SOGEBANK comme un leader et un acteur socialement responsable, dans la communauté bancaire.

Au début, SOGEBANK a choisi de créer une filiale indépendante avec son propres conseil de gestion, pour les raisons suivantes : « Capacité de contrôler la différence culturelle forte entre les opérations bancaires commerciales traditionnelles et la micro-finance ... » ; « le besoin d'attirer les actionnaires séparés, y compris les associés techniques et financiers ». SOGESOL est ainsi possédé par SOGEBANK (35%), ACCION (19,5%), PROFUND (20,5%), et un groupe d'actionnaires locaux (25%).

f) Les institutions religieuses

Une (1) institution religieuse, la Coordination de l'Eglise Méthodiste d'Haïti (COD-EMH) initie en 1992 ses activités de micro-finance. Cependant, l'on retrouve des programmes de micro-finance assez importants au niveau des Caritas diocésaines qui représentent l'église Catholique. Ces programmes sont présentés globalement à travers le CRS, mentionné plus haut, sous la rubrique des ONGs. Parmi toutes les catégories d'IMFs citées, seule la catégorie de « banques commerciales » est uniquement réservée aux institutions financières ; toutes les autres catégories sont constituées également d'institutions à caractère non financier.

LE CRS : PROGRAMMES DURABLES DESTINÉS A SERVIR LES CLIENTS LES PLUS PAUVRES

Dans le domaine de la micro-finance, la mission du CRS-HAITI, consiste à aider les initiatives locales à établir des programmes durables destinés à servir les clients les plus pauvres dans le respect et la dignité et à promouvoir le travail de ceux-ci en relation avec leur communauté. Le CRS-Haiti a établi un réseau local de micro-finance (RLMH) fondé sur des principes décrivant les valeurs communes qui sous-tendent les activités actuelles et constituent la fondation de la programmation future du réseau. Ces principes reflètent les nouveaux enseignements tirés du secteur de la micro-finance par la communauté CRS de praticiens ; ils se basent l'option en faveur des pauvres, la dignité humaine, la communauté, les droits et responsabilités, le bien commun, la subsidiarité, la solidarité et le service . Ces principes directeurs sont au nombre de six :

- i) **Servir les clients les plus pauvres** : Les filiales du RLMH partent du principe que les femmes à faibles revenus ne disposant que très peu de moyens pour subvenir à leurs besoins et ayant le moins accès aux crédits sont des agents économiques dynamiques qui ont besoin d'avoir accès aux finances, à l'information et aux marchés plutôt qu'à la charité ou à des subventions.
- ii) **Lier les prêts à l'épargne** : une filiale du R LMH doit faire la promotion de l'épargne locale à travers la qualité des services d'épargne offerts et son lien avec le crédit.
- iii) **Utiliser les garanties solidaires** : Une filiale s'engage à employer les systèmes solidaires qui permettent de maintenir le niveau des remboursements élevé.
- iv) **Pratiquer la gestion participative** : D'une part, les filiales font participer les clients au processus de prise de décision et les associent à la conception, la gestion et la prestation des services qu'ils reçoivent. D'autre part les filiales s'engagent à participer activement au RLMH :
 - a) En mettant en place des organisations stables qui ont un impact social important. Les filiales mettent ainsi en valeur l'importance du rôle du RLMH en facilitant l'accès des clients pauvres à l'économie et au pouvoir ;
 - b) En contribuant à l'élaboration de stratégies locales et nationales, à l'établissement de priorités et à la préparation de programmes ;
 - c) En partageant le savoir-faire financier, opérationnel et les leçons tirées des erreurs et succès. Ce faisant les filiales adhèrent au principe de l'apprentissage mutuel entre praticiens ; et
 - d) En partageant les frais d'opérations. Les filiales s'engagent à faire face aux frais de services du réseau et à faciliter la livraison des services du réseau aux autres filiales.
- v) **Faire un investissement d'échelle et pour l'autonomie** : Une filiale doit avoir la détermination et la capacité d'établir des structures de micro-financement autonomes, efficaces et disponibles qui offrent des services de crédit lié à l'épargne ou un soutien au développement des entreprises afin d'aider un nombre important (environ 5000 clients) et croissant de clients à prospérer au fur et à mesure qu'ils empruntent.
- vi) **Planifier pour la pérennité** : préalablement au lancement d'un nouveau programme, la filiale planifie la façon dont le programme se développera pour devenir une ressource durable en faveur des pauvres en prenant en compte le processus de planification stratégique et opérationnelle avec la réalisation de la pérennité financière et de la permanence institutionnelle, y compris la vision la mission et le plan de développement.

/A suivre

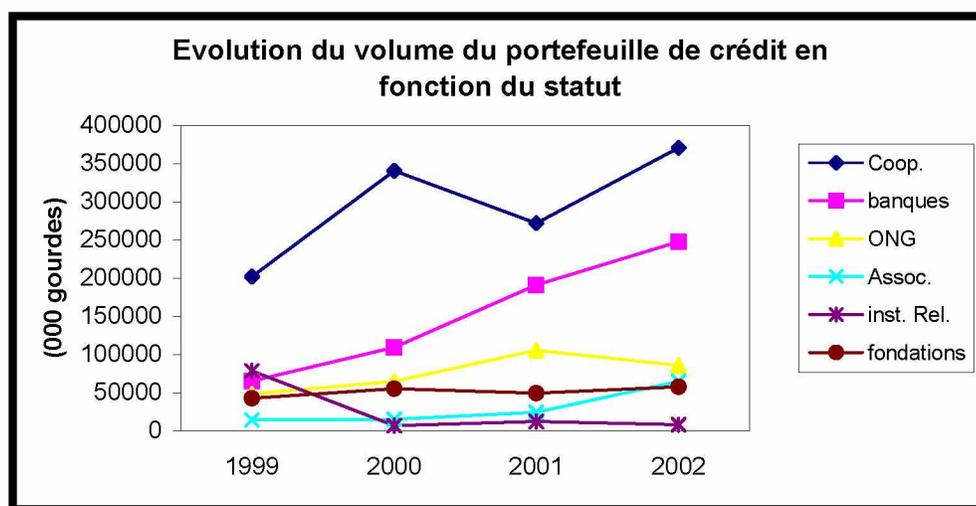
(Conclusion)

Le but central du RLMH est d'amener les partenaires de micro-finance de CRS-HAITI à devenir membres accrédités de l'« Alliance de la Micro-finance pour un Impact Global » (MAGI), association internationale de programmes de micro-finance performants. Cette association offre à ses membres une gamme d'avantages sociaux y compris les perspectives d'être d'une part, reconnu par CRS comme étant un programme performant de haute qualité faisant preuve des six principes de prêt en faveur des pauvres (remise d'un certificat de membre et publication dans un bulletin semestriel de MAGI ou une liste de membres) et d'autre part d'avoir l'approbation de CRS afin d'attirer les donateurs et les investisseurs qui cherchent uniquement des investissements de haute qualité.

g) L'offre en volume de crédit par les différentes institutions

Comme l'a spécifié l'économiste de la Sogebank, les incitations financières ont poussé les banques à faire une entrée spectaculaire dans la micro-finance. Seulement au nombre de quatre (4) et après 4 années d'existence dans le secteur, elles sont appelées à dépasser en terme de volume les 58 coopératives répertoriées (certaines ayant plus de vingt ans d'existence). En effet, les coopératives ont connu en quatre ans une augmentation de 83% de leur portefeuille, tandis que les banques accusent une augmentation d'environ 300% de leur portefeuille contre 350% pour les associations et une diminution de 89% pour les institutions religieuses et une croissance globale de 85%.

Les banques ont 30% du marché de la micro-finance en 2002 par rapport à 14% en 1999. Les coopératives sont restées stables, 45% par rapport à 44%. Malgré la forte croissance du portefeuille des associations, elles n'ont que 3% du marché. Les autres types d'institutions sont pratiquement couverts par les banques.



Source : DAI-FINNET.

Cette situation est surtout encouragée par les grands bailleurs de fonds, qui donnent la priorité à la rentabilité financière par rapport à la rentabilité sociale. Ils sont nombreux à aller jusqu'à subventionner les actions des banques dans la micro-finance au détriment des autres types d'institutions qui oeuvrent en général au profit des plus pauvres.

Cependant, il faut souligner qu'avec 10% du volume du marché en 2002, les ONGs desservent 29% de la clientèle suivies des coopératives, 24%, et en troisième lieu on retrouve les banques (19%) et les associations qui desservent 15% de la clientèle.

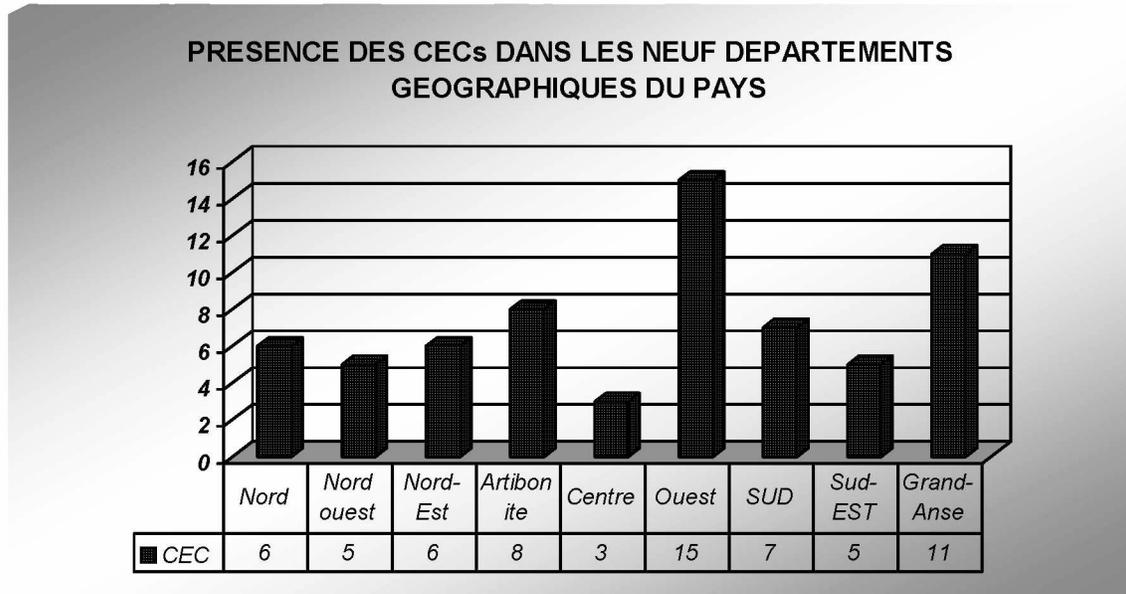
2. Les zones d'intervention

Une grande majorité des institutions de micro-finance (87%) ont une présence en milieu urbain. 33% travaillent exclusivement en zones urbaines, contre 13% exclusivement en zones rurales ; 53% desservent simultanément les zones urbaines, péri-urbaines et rurales⁸. Contrairement aux institutions de type non coopératif, les coopératives ne peuvent pas dépasser les limites d'un département géographique. Soixante six (66) coopératives identifiées dans les neuf (9) départements donnent une idée de la répartition géographique des coopératives :

- 6 dans le Nord (ND),
- 5 dans le Nord-Ouest (NO), l'une des régions les plus pauvres du pays,
- 15 dans l'Ouest (OU) avec une forte concentration dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince,
- 6 dans le Nord-Est ,
- 8 dans l'Artibonite,
- 3 dans le Centre,
- 7 dans le Sud,
- 5 dans le Sud-Est,
- 11 dans la Grand-Anse.

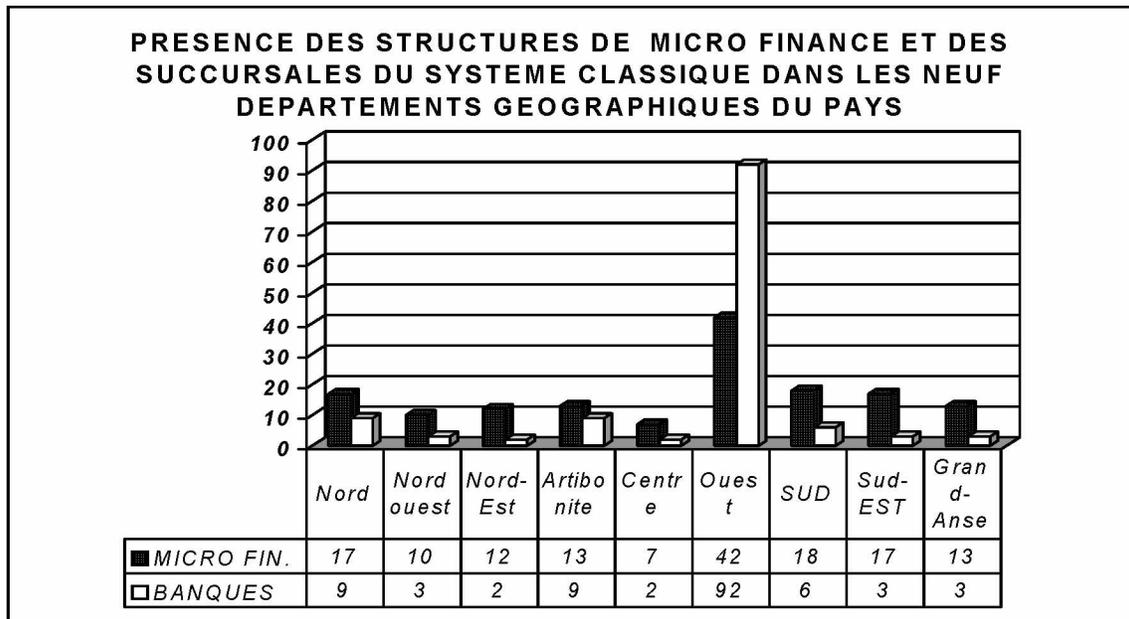
⁸ DAI/FINNET, Présentation de l'offre de micro-finance en Haiti, avril 2003.

Le graphe qui suit présente une tendance de la présence des CECs au niveau des neuf (9) départements géographiques du pays.



A l'image des institutions financières du secteur formel, l'offre de micro-finance se concentre principalement dans le département de l'Ouest (environ 1/3). De manière générale, toutes structures de type non coopératif confondues, les institutions de micro-finance ont généralement entre trois et sept branches ou bureaux répartis à travers le pays.

Le graphique qui suit, permet d'évaluer globalement la présence de structures de micro-finance au niveau des différents départements, ainsi que la faible présence, dans les autres départements, du système bancaire classique, par rapport à l'ouest (75%), où se concentre la majeure partie des activités du pays.



Source : DAI - FINNET.

Il faut également préciser que les succursales du système bancaire classique présentes dans les autres départements, sont toutes cantonnées dans les villes de province plus ou moins importantes. Alors, l'offre de la micro-finance est assurée par les IMFs dans le milieu rural. Cependant, même en milieu rural les services de micro-finance sont concentrés dans des secteurs à haute densité, laissant des régions peu peuplées et à distance presque intactes. Ces disparités géographiques se développent parce que la fourniture des services de micro-finance est coûteuse (en particulier quand le nombre d'emprunteurs est bas) et la difficulté d'accéder à ces groupes est aggravée par un manque d'infrastructure proportionnée.

3. Les différentes méthodologies de financement

Les institutions de micro finance pratiquent une ou plusieurs méthodologies pour offrir leurs produits financiers ou autres. Celles en vigueur actuellement sont : le crédit direct ou individuel (CD), le groupe solidaire (GS), la banque communautaire (BC), la mutuelle de solidarité (MS), la caisse populaire (CP).

a) Crédit Direct ou Individuel (CD)

Les IMFs pratiquant la méthodologie de crédit direct individuel ont des techniques de crédit qui ressemblent plus aux techniques de crédit bancaire classique. Des prêts sont consentis directement aux individus. Les officiers de crédit des IMFs circulent dans le milieu des micro-entrepreneurs et effectuent des visites aux clients pour évaluer leur moralité et leur capacité de remboursement.

Les prêts sont approuvés à la suite d'une demande formelle et après une visite de l'officier de crédit. Les officiers de crédit effectuent une analyse réelle de l'activité économique financée et du risque couru. En général, les clients ayant remboursé en respectant le calendrier établi sont éligibles pour un nouveau crédit, souvent d'un montant plus grand (après réexamen du dossier).

LE CRÉDIT DIRECT INDIVIDUEL

- 21.000 clients sont desservis avec cette méthodologie soit 22% de la population globale affectée au portefeuille de la micro-finance en septembre 2002 ;
- 10% milieu rural et 90% en milieu urbain ;
- La clientèle est à 49% féminine et 51% masculine ; un portefeuille de 361.406.796 gourdes représentant 43% du volume du portefeuille global.

Les IMFs utilisant une approche de crédit direct individuel offrent des prêts d'un montant plus élevé que les IMFs se spécialisant dans les groupes solidaires ou dans les banques communautaires. C'est l'unique méthodologie utilisée par les banques.

b) Groupes solidaires (GS)

Selon la méthodologie de crédit dite "Groupe Solidaire", une IMF fournit un crédit à un groupe de 3 à 10 individus (comme pour les banques communautaires, le plus souvent des femmes), qui se portent mutuellement garants pour le remboursement. La durée du prêt, le taux d'intérêt et le calendrier de remboursement sont déterminés par l'IMF, tandis que les montant reçus par chaque individu sont fixés par les membres du groupe et approuvés par l'IMF. De cette manière, la fonction d'évaluation de risque crédit au niveau individuel est remplie par le groupe lui-même. A la fin d'un cycle de remboursement, l'octroi d'un crédit consécutif au groupe est conditionné par l'absence d'arriérés.

Les IMFs utilisant une approche de crédit direct individuel offrent des prêts d'un montant plus élevé que les IMFs se spécialisant dans les groupes solidaires ou dans les banques communautaires. C'est l'unique méthodologie utilisée par les banques.

LES GROUPES SOLIDAIRES

- 12.000 clients sont desservis avec cette méthodologie soit 13% de la population globale affectée au portefeuille de la micro-finance en septembre 2002 ;
- 75% milieu rural et 25% en milieu urbain ;
- La clientèle est à 93% féminine et 7% masculine ; un portefeuille de 32.002.004 gourdes représentant 4% du volume du portefeuille global.

Cette méthodologie est semblable à la méthodologie des banques communautaires dans son aspect de crédit solidaire. Mais elle s'en distingue par le fait qu'il n'existe pas d'objectif de "pérennisation" des groupes solidaires en institutions indépendantes de l'IMF qui les encadrent. Il n'y a pas non plus, de manière générale, d'obligation d'épargne faite aux membres du groupe pour bénéficier d'un crédit⁹.

c) Banques communautaires (BC)

Cette technique de micro-finance, identifiant également une structure financière à base communautaire, implique une méthodologie de crédit solidaire regroupant, en général 20 à 35 individus (le plus souvent des femmes), qui, avec l'aide d'une IMF qui les encadre, se mettent ensemble pour fonder une "banque communautaire".

L'IMF fournit un fonds de prêt qui est réparti entre les membres de la banque qui se réunissent à des intervalles réguliers pour rembourser. Les membres se portent mutuellement garants, les impayés des uns devenant la responsabilité des autres lors des réunions de remboursement. A la fin d'un cycle de remboursement, les membres ayant tout remboursé sont éligibles pour un nouveau prêt. Les IMF qui financent les banques et déterminent leurs règles de fonctionnement exigent aussi, selon des formules quelque peu différentes, que les membres contribuent à une épargne en plus des intérêts versés qui sert à capitaliser la banque. Le plus souvent, le montant du prêt auquel les membres ont droit au prochain cycle est calculé en fonction de l'effort d'épargne fait lors du cycle précédent. Au fur et à mesure que les cycles des prêts progressent et que les membres développent une compétence gestionnaire, la banque accumule un capital et peut ainsi commencer à effectuer des prêts de ces ressources "internes" indépendamment des prêts "externes" financés par l'IMF. A terme, la banque communautaire peut devenir indépendante et l'IMF peut retirer son fonds de prêt.

Elles sont encadrées par des têtes de réseau qui sont des ONGs, des associations sans but lucratif et des fondations. Elles regroupent en moyenne 25 membres par banque. On peut conclure que la quantité de banques communautaires dans le pays est estimée à 1.350. Le CRS,

⁹ Il existe des exceptions dans des pratiques concernant l'épargne. Une IMF (FONKOZE) disposant d'un réseau de groupes solidaires a également mis en place un programme d'épargne.

(le plus grand réseau de banques communautaires structurées) le COD-EMH, l'ACLAM, le MEDA encadrent et refinancent le plus grand nombre de banques.

LES BANQUES COMMUNAUTAIRES

- 33.771 clients sont desservis avec la méthodologie de Banque Communautaire (BC) soit 35% de la population globale affecté au portefeuille de la micro-finance en septembre 2002 ;
- 100% en milieu rural ;
- La clientèle des BCs est à 82% féminine et 18% masculine ; un portefeuille de 66.938.685 gourdes représentant 8% du volume du portefeuille global.

La méthodologie de la banque communautaire domine le marché en terme de clients desservis. Les IMFs qui pratiquent cette méthodologie sont avec le Fonkozé les 4 plus importantes IMFs en terme de couverture de la clientèle.

d) Mutuelles de solidarité (MS)

Une mutuelle de solidarité est un groupe de personnes, homogènes socialement, qui se connaissent et décident ensemble de cotiser en vue d'atteindre certains objectifs communs ou de transformer les sommes collectées en crédit rotatif entre les membres. Le nombre de membres de la mutuelle de solidarité est fixé par le groupe lui-même et il peut y avoir plusieurs mutuelles au sein d'un même village ou d'un même groupement. La cotisation peut être de deux natures : récupérable ou définitive :

- La cotisation récupérable peut-être utilisée pour un fonds de crédit ;
- La cotisation définitive peut aussi être utilisée pour un fonds de crédit mais doit plutôt servir à des besoins sociaux : fonds d'urgence médicale, fonds d'entraide pour les décès, etc.

La mutuelle peut disposer également d'un fonds externe pour suppléer à la faiblesse du fonds interne. Ce fonds externe provient, en général, d'une IMF qui organise également une formation initiale ainsi qu'un encadrement continu pour les membres.

Après une période d'accumulation, dont la durée est fixée par le groupe, la mutuelle de solidarité octroie des crédits aux membres, et aux non-membres si elle le souhaite. La totalité des règles de fonctionnement de la mutuelle de solidarité est déterminée librement par les membres. Les règles sont évolutives pour tenir compte de la croissance des ressources de la mutuelle. Chaque mutuelle de solidarité se donne un nom, significatif des objectifs qu'elle veut atteindre.

LES MUTUELLES DE SOLIDARITÉ

- 11.000 clients sont desservis avec cette méthodologie ;
- 100% milieu rural ;
- La clientèle est à 85% féminine et 15% masculine ;
- Un portefeuille de 4.090.345 gourdes représentant moins de 1% du volume du portefeuille global (selon DAI/FINNET).

Pareillement à la banque communautaire, la mutuelle de solidarité, considérée comme une méthodologie, identifie également une structure financière à base communautaire. Les mutuelles fonctionnent au sein des réseaux d'IMFs qui les refinancent et les accompagnent. Elles représentent une méthodologie "hybride" qui contient des éléments d'approche empruntés à la fois aux banques communautaires et aux caisses populaires. Elles sont constituées par des groupes de personnes, homogènes socialement, cotisant à échéances régulières une même somme d'argent.

Elles sont généralement encadrées par le GRAIFSI, le FONSUD, la CARITAS Cayes et le KOFIP ¹⁰ le KNFP.

e) **Les caisses populaires ou coopératives d'épargne et de crédit (CEC)**

Les CECs, communément appelées caisses populaires fournissent des services financiers seulement à leurs "membres" ou "sociétaires" sur une base mutuelle. On devient membre en achetant une part sociale de la caisse et en payant un droit d'entrée. De manière générale, les caisses populaires privilégient une stratégie autonome de croissance axée sur la mobilisation de l'épargne des membres pour constituer un fonds de prêt. Ainsi, dans la plupart de caisses, l'épargne mobilisée est supérieure à l'encours de crédit. Les CECs pratiquent des méthodologies de crédit communes à d'autres IMFs, notamment le crédit direct individuel et la méthodologie de groupes solidaire ; cependant elles s'inscrivent toujours dans une logique coopérative ou il faut être sociétaire pour bénéficier d'un tel crédit.

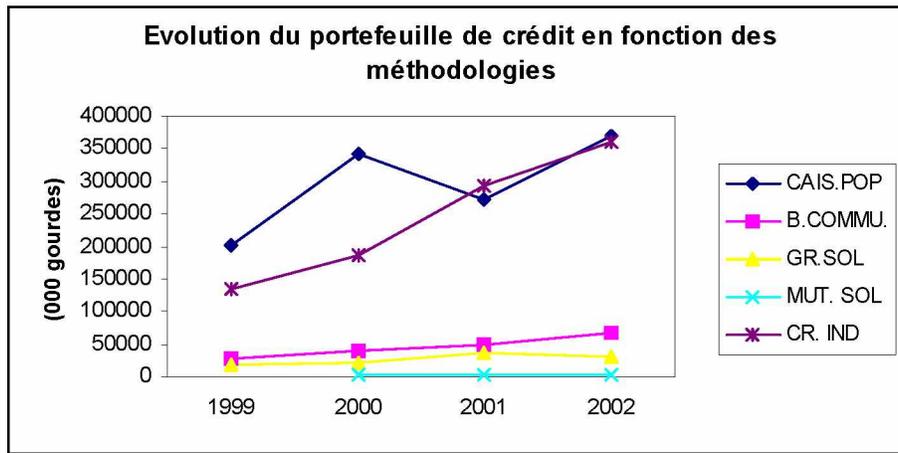
¹⁰ La base de données de DAI/FINNET n'inclut pas les mutuelles encadrées par de KOFIP regroupant environ 9.000 membres (G.Salomon- Kotelam).

LES COOPÉRATIVES D'ÉPARGNE-CRÉDIT

- 18.000 clients sont desservis avec cette méthodologie soit 19% de la population globale affectée au portefeuille de la micro-finance en septembre 2002 ;
- 33% milieu rural et 67% en milieu urbain ;
- La clientèle est à 44% féminine et 56% masculine ; un portefeuille de 370 268 328 gourdes représentant 44% du volume du portefeuille global.

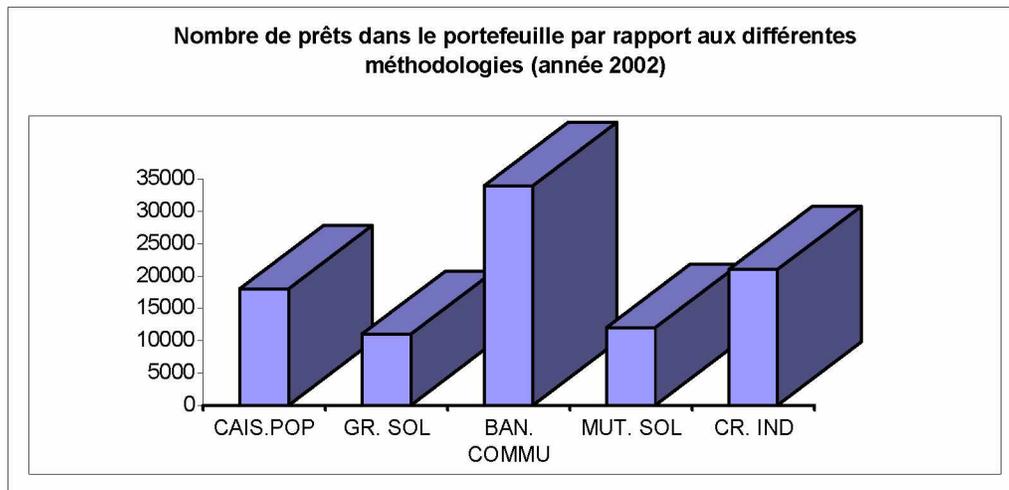
f) Evolution du volume du portefeuille et du nombre de prêts en fonction des méthodologies

Le crédit individuel a connu une croissance parallèle à celle des banques puisqu'il est le seul adopté par elles et par d'autres structures oeuvrant en milieu urbain. Comme souligné plus haut, cette méthodologie proche des méthodes classiques bancaires est utilisée pour retenir les petits épargnants des banques oeuvrant dans le secteur informel urbain. Rares sont les institutions qui pratiquent cette méthodologie en milieu rural : les prêts alors, sont de très petite taille.



Source : DAI-FINNET.

Par contre en termes de clients desservis, la méthodologie des banques communautaires touche le plus grand nombre de clients (35%), suivie du crédit individuel (22%). La taille des prêts des banques communautaires desservant uniquement le milieu rural est naturellement plus petite que celle du crédit individuel.



Source : DAI-FINNET.

Certaines banques vont jusqu'à offrir des prêts allant jusqu'à un million de gourdes dans le cadre de la micro-finance.

4. Les produits financiers offerts

L'offre de produits financiers par les IMFs se limite généralement au Crédit et à l'épargne (volontaire ou obligatoire), exception faite de Fonkozé, qui offre en plus un service de transfert de l'étranger et un service de change. L'objet du crédit est établi et défini au préalable par l'institution qui, par contre, n'oriente pas la demande. Les modalités et conditions appliquées par les différents opérateurs varient constamment selon la concurrence. Les éléments d'information sur les secteurs financés font généralement défaut, du fait que les institutions ne disposent pas toutes des systèmes automatiques pouvant fournir des statistiques fiables.

Souvent on avance l'hypothèse que la majorité des IMFs, privilégient le petit commerce. Le bas niveau de la production nationale confirme plutôt la concentration de la demande en micro-finance dans les activités liées au petit commerce de produits importés et à la commercialisation des produits agricoles. Une tentative d'évaluation du volume du portefeuille de la micro-finance conduirait à peu près à la conclusion suivante. Il sert à financer :

- Les fonds de roulement (commerce tous produits, incluant les produits agricoles) : 78%
- Les investissements (équipement, outillage agricole) : 8%
- La production (incluant l'agriculture) : 7%
- Les services : 6%
- Autre : 1%.

Une seule institution, le GRAIFSI, offre un crédit « habitat économique ».

À travers les méthodologies signalées plus haut, les taux d'intérêt pratiqués par certaines institutions varient entre 2% et 5% par mois, calculés sur la balance due (dégressif), tandis que d'autres ont un taux qui varient entre 2% et 3% calculé à partir du montant original du crédit, (flat) payable chaque mois. Aux intérêts s'ajoutent des frais d'étude de dossier qui oscillent entre 2% et 6%. Le crédit est consenti pour des périodes allant de 4 à 12 mois. Il faut souligner que le taux dégressif le plus élevé est pratiqué par une structure parallèle de micro-finance mise en place par une banque commerciale : sous le label de la micro-finance, la banque commerciale peut sortir des normes et pratiques du système bancaire formel et tirer des profits plus importants. Alors, dans le monde financier, la banque commerciale se positionne différemment de son programme ou de sa structure de micro-finance.

Les taux les plus bas sont pratiqués par les ONGs et les associations jouant le rôle de tête de réseau auprès des banques communautaires, des mutuelles de solidarité des groupes solidaires. Cependant le GRAIFSI et le FHAF, pratiquent des taux plus élevés en milieu urbain (crédit direct individuel) qu'en milieu rural. Cette stratégie permet d'utiliser les revenus du milieu urbain pour subventionner les taux payés par les plus pauvres en milieu rural. Les taux d'intérêts mensuels maximum de la micro-finance peuvent apparaître exagérés aux yeux de certains observateurs qui se réfèrent aux taux bancaires moyens (3,33%) mensuels. Mais les banques réclament des garanties, des collatéraux, (parfois 100%), qui rendent les pauvres non éligibles et qui donnent un taux effectif nettement supérieur au taux nominal. L'autre alternative des pauvres est l'usurier qui pratique un taux d'intérêt mensuel allant de 10% à 50% par mois, sans mentionner les 5% par heure payés par la marchande ambulante.

5. L'offre en produits non financiers

Certaines IMF (SOGESOL, ACME, MCN) spécialisées, oeuvrant uniquement en milieu urbain, n'offrent que le crédit, tandis que les institutions rurales spécialisées (ACLAM, COD-EMH, CRS) et mixtes (GRAIFSI, FHAF) offrent :

- Une formation condensée en gestion de structure de base de micro-finance
- Une formation sommaire en gestion de micro-entreprise
- L'alphabétisation,
- L'appui-conseil,
- Des services de santé,
- La micro-assurance (phrase pilote).

III. CADRE LEGAL ET INSTITUTIONNEL ACTUEL DE LA MICRO-FINANCE

1. Diagnostic du cadre légal actuel des institutions non coopératives

L'analyse suivante est en grande partie extraite de l'étude réalisée en 1999 pour le compte de KNFP et de DAI par Horus Banque et Finance (Claude Falgon), intitulée « Cadre juridique des Institutions de Micro-Finance non coopératives en Haïti ».

Le cadre législatif et réglementaire actuel des institutions de micro-finance présente un ensemble de contraintes, tant du point de vue du droit commun qui régit la nature des institutions elles-mêmes, que de celui du droit bancaire, censé régir l'activité de ces institutions.

a) Le droit commun et la nature des institutions non coopératives

i) Les associations. Les associations qui sont impliquées dans des activités de micro-finance ne bénéficient pas de la personnalité morale ni de la capacité juridique.

L'absence de loi spécifique sur les associations (un projet de loi est cependant à l'étude depuis plusieurs années et pourrait être examiné prochainement par le Parlement) réduit la notion d'association à un simple contrat entre personnes physiques ; pour fonctionner, celles-ci n'ont besoin que d'une autorisation du Ministère des Affaires Sociales. Cette absence de cadre est fortement préjudiciable à un développement du secteur : recours en justice, négociations de prêts ou de subventions, accumulation d'actifs sont rendus d'autant plus difficiles.

Seule la reconnaissance d'utilité publique confère en droit haïtien la personnalité juridique, selon la loi du 8 juillet 1921 ; mais celle-ci ne peut être que le résultat d'un processus long et ne peut être finalement accordée (ou non) que par le Président de la République. Dans les faits, elle n'est accordée que de manière très exceptionnelle.

ii) Les fondations. Les fondations sont régies par les lois du 9 août 1934 et du 19 septembre 1953. Contrairement aux associations, les fondations disposent donc d'un cadre légal spécifique, sans toutefois leur accorder la personnalité juridique. Comme pour les associations, celle-ci ne peut être obtenue que dans le cadre d'une procédure de reconnaissance d'utilité publique.

Les fondations sont au sens strict du droit haïtien des biens (« un fonds ») alloués à une fin déterminée. Ces biens sont gérés par une institution (la loi ne précise pas le statut de cette institution). Là encore, le flou prédomine, ce qui constitue un frein au développement des activités de micro-finance.

iii) Les ONG. Elles sont régies par la loi du 5 octobre 1989. En Haïti, les ONG ne sont pas des institutions spécifiques, mais des associations ou des fondations qui disposent d'un statut spécial, accordé ou non en fonction de la finalité et de la mission de l'institution qui en fait la

demande, par le Ministère de la Planification et de la Coopération Externe et par le Ministère des Relations Extérieures. Ce statut spécial confère des avantages fiscaux à l'ONG (en particulier, exonération d'impôts et de taxes sur les importations). Bien qu'elle ne confère pas la personnalité morale à une ONG, la loi prévoit toutefois qu'une ONG, contrairement à une association, peut posséder des biens en Haïti. Par contre, rien n'est dit sur des éventuelles activités de crédit des ONG.

iv) Les sociétés commerciales. Le droit haïtien distingue quatre types de sociétés commerciales : les sociétés en commandite simple, les sociétés en commandite par action, les sociétés en nom collectif et les sociétés anonymes. Si toutes les quatre disposent de la personnalité juridique, les trois premières ont pour caractéristique principale la responsabilité indéfinie et illimitée des gestionnaires sur leurs biens propres, vis à vis des engagements de la société. Seule la société anonyme, régie par la loi du 23 août 1960 et par le décret du 11 novembre 1968, limite cette responsabilité, et constitue donc un cadre plus approprié à la micro-finance. Cela dit, c'est le Président de la République qui est seul habilité à autoriser le fonctionnement d'une société anonyme ; les délais d'enregistrement sont longs et coûteux.

v) Les projets de loi sur les associations et les ONG. Deux projets de loi concernant les associations et les ONG pourraient être examinés par le Parlement haïtien à l'automne 2003.

Préparé en 1997, le projet de loi sur les associations leur octroie effectivement la personnalité juridique ; au-delà d'un enregistrement en bonne et due forme à la mairie, les associations ne nécessiteraient pas d'autorisation spécifique pour fonctionner, tout en prévoyant des mécanismes par lesquels les autorités locales pourraient retarder voire empêcher l'octroi de cette personnalité juridique.

Un projet de loi sur les ONG a également été préparé ; il précise qu'une ONG est une association qui se consacre à des activités de développement économique et social. Ce projet autorise les ONG à mener des activités de crédit, sous réserve de la réglementation en vigueur, donc sans produire aucune nouvelle réglementation en la matière. Dans le contexte légal actuel, il s'agit donc d'une disposition de peu d'intérêt, sauf celui d'introduire explicitement la problématique de la micro-finance dans le cadre réglementaire des institutions haïtiennes.

LE DROIT COMMUN

Le droit commun actuel ne favorise pas le développement de la micro-finance :

- Il est flou, voire inexistant en ce qui concerne les associations, fondations et ONG ;
- Il ne confère pas la personnalité juridique aux associations ou fondations, sauf à celles reconnues d'utilité publique, reconnaissance pouvant être accordée de manière exceptionnelle par le Président de la République ;
- Si les sociétés commerciales disposent de la personnalité juridique, seules les sociétés anonymes ont une responsabilité limitée ; mais là encore, elles ne peuvent fonctionner sans l'autorisation du Président de la République.

Les projets de loi qui pourraient être prochainement examinés au Parlement constituent une avancée considérable, dans la mesure où la personnalité juridique serait reconnue aux associations. La liberté de création d'une association n'est cependant pas totale, les autorités locales pouvant refuser ou retarder leur enregistrement.

b) Le droit bancaire et la régulation de l'activités des IMF

i) Le décret-loi bancaire du 14 novembre 1980. Il définit le métier de banque et précise les conditions auxquelles sont soumises les sociétés qui en font leur métier. Est considérée comme banque une entité qui reçoit des dépôts du public et les utilise pour son propre compte en opérations financières ou en crédits.

Différents types de banques sont autorisées à opérer (banques commerciales, banques d'affaires, banques d'épargne), selon le niveau de capital minimum exigé : 2,5 millions de gourdes pour les banques d'épargne, 5 millions de gourdes pour les banques commerciales et 7,5 millions de gourdes pour les banques d'affaires. Par ailleurs, toute banque doit maintenir un compte de réserve de capital par prélèvement annuel de 10% du bénéfice, jusqu'à concurrence de 50% du capital. Les banques commerciales sont supervisées par la BRH, qui joue le rôle de chambre de compensation.

Ce décret-loi ne définit pas comme banque une entité ou un individu qui se consacre à la seule activité de crédit sans utiliser les dépôts du public. Ainsi, toute personne physique ou morale peut exercer une activité de crédit, sans demande d'agrément ni de supervision de la BRH.

ii) La réglementation prudentielle de 1996. Ces directives, édictées par la BRH, ne s'appliquent qu'aux banques commerciales. Elles portent sur la solvabilité des institutions (ratio actifs sur fonds propres inférieur à 20 pour 1), sur la concentration des risques : limites sur un risque individuel, limites cumulatives et limites sectorielles, sur la classification des prêts et le provisionnement, ainsi que sur des normes de contrôle interne.

La plupart de ces règles sont inapplicables dans le cas des Institutions de Micro-Finance. Sont particulièrement inadaptées celles concernant la concentration des risques sectoriels (l'ensemble des risques de crédit à l'égard d'un secteur d'activité donné ne peut dépasser 25% de l'ensemble des risques de crédit de l'établissement, alors que la plupart des prêts de la majeure partie des IMF concernent le commerce). De même, les exigences en termes de contrôle interne sont difficilement applicables du fait de la grande dispersion des clients et le faible montant des prêts unitaires ; une approche spécifique, avec des dispositifs plus légers doit être conçue pour ce secteur. Inversement, les exigences de provisionnement prévues pour les banques commerciales sont insuffisamment strictes pour les institutions de micro-finance et doivent être renforcées.

En ce qui concerne la réglementation de l'activité, il est à noter que les taux intérêts, auparavant fixés par la loi, ont été libéralisés en 1995 par un décret (17 mai 1995), pendant une période de non-fonctionnement du parlement. Un tel décret aurait du être validé par le parlement, ce qui n'a pas été fait. Cette mesure pourrait donc être contestée en justice à tout moment, ce qui serait très défavorable au développement du secteur de la micro-finance en Haïti.

iii) Le projet de loi sur les établissements de crédit. Un projet de loi élargissant considérablement le champ de la réglementation et de la supervision de la BRH a été préparé par la Banque de la République d'Haïti, mais serait toujours à l'étude.

La définition des catégories d'établissement de crédit qui figure dans le projet n'est pas limitative. La loi introduit ainsi une grande souplesse dans la définition de catégories spécifiques, et l'on pourrait ainsi prévoir l'introduction de règlements spécifiques, dans le cadre de cette loi (par circulaire de la BRH) concernant une ou plusieurs catégories (à définir) d'institutions de micro-finance. Ce projet de loi constituerait ainsi un cadre global qui devra et pourra être complété.

Par contre, les caisses populaires n'entreraient pas dans le champs de la nouvelle loi sur les établissements de crédit. En effet, celles-ci bénéficient depuis 2002, suite aux faillites en cascade des pseudo-coopératives, d'une loi spécifique analysée ci-dessous (paragraphe 3.2).

LA REGLEMENTATION BANCAIRE

D'une manière générale, l'activité « micro-finance » pratiquée en dehors du cadre bancaire ou quasi-bancaire (banques d'épargne et de logement, sociétés financières de développement, bureau de crédit agricole) ne fait l'objet d'aucune régulation. Les normes aujourd'hui existantes en matière d'activité bancaire sont par ailleurs inadaptées aux spécificités de la micro-finance et devront être révisées pour ce secteur particulier.

Le projet de loi bancaire en préparation offrirait un cadre global souple et large dans lequel des mesures spécifiques concernant une ou plusieurs catégories d'institutions de micro-finance devront être précisées.

2. Le cadre légal des institutions coopératives et la loi d'octobre 2002

La première loi sur les coopératives en Haïti fut votée en 1939. Avant la publication le 9 juillet 2002, de la nouvelle loi spécifique sur les coopératives d'épargne et de crédit, douze (12) textes de lois ont été adoptés. Ces différents textes de loi ont été conçus généralement selon la mouvance politique de l'heure. Jusqu'en juillet 2002, les coopératives se sont créées à partir d'initiatives privées locales sans une orientation vers le développement au niveau local, départemental ou national. Aucune disposition n'était prévue pour réglementer la formation et le fonctionnement des unions et des fédérations.

Elaborée (une fois de plus) spécifiquement pour freiner le crash du système financier provoqué par les pseudo-coopératives, la loi d'octobre 2002 sur les coopératives permettra de réaliser en partie l'objectif de mieux contrôler les caisses d'épargne et de crédit grâce à la mise en place d'un organe de supervision, d'orientation et de contrôle. Elle oblige une transparence réelle aux coopératives d'épargne et de crédit, tant du point de vue de leurs conditions de création que de la publication de leurs états financiers et des sanctions sont prévues contre les contrevenants. Elle intègre le financement des opérations de développement communautaire

Par rapport aux textes de loi antérieurs, cette nouvelle loi a apporté des changements importants au niveau de la formation et du fonctionnement des coopératives d'épargnes et de crédit.

L'organisme de supervision et de contrôle, jusque là le Conseil National des Coopératives, devient une direction créée au sein de la BRH dénommée « Direction de l'Inspection Générale des Caisses Populaires (DIGCP) ». Cette direction est chargée de superviser, de contrôler les CEC et des fédérations de CEC régulièrement constituées aux termes de la présente loi. Elle veille aussi au respect des normes et de la législation les concernant.¹¹

Normes de gestion (normes prudentielles)¹², inexistantes avant cette loi : la BRH peut astreindre les CEC au respect des règles de gestion visant à assurer la sécurité des dépôts qui leur sont confiés et à promouvoir une politique de crédit conforme à l'intérêt national.

La dénomination : la loi s'assure de protéger la caisse populaire contre les usurpateurs et la concurrence déloyale. De plus, l'utilisation frauduleuse de cette dénomination est sujette à une amende de 500.000 gourdes (art. 142).

Le territoire d'une coopérative ne doit en aucun cas dépasser les limites d'un département. Cet article vise le renforcement de la démocratie au sein d'un CEC et l'assurance de la participation de tous les membres aux assemblées générales.

Parts sociales : pour favoriser l'émergence des caisses populaires dans le pays et l'accessibilité à tous les Haïtiens à la propriété de la coopérative et éviter des abus de toutes sortes, la loi fait obligation à toute CEC de fixer la part sociale de qualification à un maximum de cinq cents gourdes (500).

¹¹ Art. 10.

¹² Art. 15 .

Suivent également des changements sur l'exclusivité des services financiers, les avantages fiscaux, les fonds de soutien, la vérification annuelle obligatoire, l'affiliation unique, et le dessaisissement .

Au-delà de ces forces, la loi présente quelques faiblesses. Elle traduit le souci des autorités de trouver une solution rapide aux problèmes posés par les pseudo coopératives, et par conséquent ne tient pas compte de la réalité de l'intermédiation financière en Haïti. Elle ne prévoit pas de réguler toutes les structures existantes en matière d'intermédiation financière.

En ce qui a trait à l'épargne, la loi prévoit des mécanismes de régulations identiques à ceux des banques, (dépôt obligatoire de liquidités auprès de la BRH) sans tenir compte de la nature des caisses d'épargne et de crédit dont l'épargne des membres doit servir à faire du crédit pour leur développement et celui de leur communauté.

Les carences du système judiciaire ne sont pas prises en compte. Les structures reposant sur l'épargne publique n'ont pas la facilité de faire recours à la justice rapidement pour récupérer leurs ressources en cas de débiteurs défaillants.

L'État a raté une opportunité d'intégrer la mouvance mondiale dans le cadre de la réglementation et la supervision dans le domaine de la micro-finance considérée comme une industrie de services financiers en pleine croissance. Ce processus de réglementation, s'il était généralisé serait un élément important d'une réforme du secteur financier général qui se fait attendre.

3. Le cadre institutionnel

a) Les réseaux nationaux

On peut considérer qu'il existe aujourd'hui quatre réseaux nationaux en activité.

i) L'Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes – ANACAPH. S'associant au Projet de Revitalisation du mouvement coopératif haïtien (RMCH) exécuté par Développement International Desjardins (DID) les coopérateurs haïtiens ont créé, en juin 1998, l'Association nationale des caisses populaires haïtiennes (ANACAPH) appelée à consolider les liens entre les caisses populaires du pays et à défendre au mieux leurs intérêts. Elle a pour mission d'élargir sa couverture nationale avec les meilleures caisses du pays comme membres affiliés au réseau dans le respect des principes démocratiques et des normes de gestion sécuritaire, la transparence, la conscience du devoir de servir, dans un effort constant d'organisation et de promotion du mouvement coopératif en Haïti. Elle compte actuellement 42 caisses membres réparties dans les 9 départements géographiques du pays. Les statistiques du réseau d'ANACAPH font partie de la base de données de DAI /FINNET.

ii) La Fédération Nationale des Caisses Populaires d'Haïti – FENACAPH. Au regard de la nouvelle loi sur les coopératives, l'ANACAPH encourage activement la création d'une fédération nationale de caisses populaires haïtiennes (FENACAPH). Cette fédération nationale

est appelée à jouer le rôle d'institution financière de deuxième niveau ; elle participera en particulier à la chambre de compensation gérée par la BRH. À terme, elle réalisera également la supervision des caisses populaires membres pour le compte de la BRH. Elle compte aujourd'hui une dizaine de caisses populaires membres, rigoureusement sélectionnées par DID.

iii) Le Conseil National de Financement Populaire – KNFP. Le KNFP est une association à but non lucratif créée en octobre 1998. Il est un inter-réseau de financement populaire. Chacun de ses membres regroupe un ensemble de structures de financement décentralisé de premier et de second degré. Le KNFP se compose de trois membres fondateurs : COD-EMH, GRAIFSI, KOFIP et cinq (5) membres qui ont rejoint le KNFP après sa fondation : ACLAM, CRS, FONDEPE, FONDESPOIR, MEDA. Ses domaines d'activités sont la promotion, le renforcement du financement populaire et l'appui aux acteurs du secteur du financement populaire. Le KNFP intervient dans les neuf départements et se donne comme objectifs de :

- Promouvoir des concertations régulières pour arriver à un maillage du territoire en termes de structures de financement décentralisées ;
- Se porter garant des membres des réseaux signataires suite à un travail de contrôle régulier et transparent des différentes structures ;
- Aider à une meilleure distribution des ressources de refinancement ;
- Analyser avec les responsables de l'Etat les besoins de financement des filières de production et tenter d'apporter des réponses satisfaisantes ;
- Apporter des contributions à la mise en place d'une loi sur le financement populaire indispensable pour éviter des comportements anarchiques en matière de finances et pour permettre à des groupes de base d'être des réceptacles reconnus et agréés de refinancement.

Le KNFP a récemment mis en place un Institut Mobile de Formation (IMOFOR) qui réalise des formations à la carte à l'intention des différentes catégories d'acteurs de la micro-finance.

iv) L'Association Nationale des Institutions de Micro-Finance d'Haïti – ANIMH. Fortement soutenues par le projet DAI/FINNET, douze institutions de type non coopératif ont fondé le 14 novembre 2002, «l'Association Nationale des Institutions de Micro-finance d'Haïti» dont la mission est :

- De contribuer au développement du secteur de la micro finance en Haïti
- De contribuer à la professionnalisation des institutions fournissant des services financiers et non financiers aux agents économiques ayant peu ou pas d'accès aux structures financières traditionnelles et visant l'application de meilleures pratiques aussi bien nationales qu'internationales.

L'association s'est fixé entre autres, les objectifs suivants :

- Représenter le secteur non coopératif de la micro finance
- Élaborer ou participer à l'élaboration de tous avant-projets de loi, de règlement et tous autres documents à caractère administratif devant être soumis aux autorités étatiques afin de les éclairer et de les guider dans leurs démarches de structuration du secteur de la micro-finance
- Promouvoir toutes études, recherches, statistiques en vue de la vulgarisation de l'information sur la situation, l'évolution, les besoins et les efforts du secteur de la micro-finance.

En Haïti, les initiatives de réseautage sont très jeunes, la plus ancienne datant de cinq ans. Elles sont toutes pilotées par des organisations internationales, (le KNFP un peu moins). Cette non appropriation par les acteurs nationaux entrave quelque fois leur évolution.

b) Les réseaux internationaux

Le KNFP est membre fondateur du Forum Permanent Latino Américain et de la Caraïbe sur le Financement Rural. Ce forum comprend actuellement neuf institutions de neuf pays de la région (Guatemala, Bolivie, Panama, Mexique, Pérou, Equateur, Nicaragua, Salvador, Haïti). Par les liens avec SIDI, KNFP participe également au réseau des partenaires de la SIDI tel le MAIN.

4. Les institutions d'appui à la micro-finance et la politique des agences internationales

La plupart des IMFs dépendent du financement de donateurs et autres subventions. En dépit du gel de l'aide aux programmes de développement économique, des organisations internationales et des agences gouvernementales continuent de manifester leurs désirs de financer des projets de micro-finance en Haïti. Les coopérations canadienne et américaine sont les plus présentes dans le secteur.

De manière plus timide on retrouve : l'Union européenne à travers le Programme de Crédit binational, le PNUD dans son programme de Microstart et la Banque inter-américaine de Développement (BID) qui finance directement des IMFs et des banques commerciales intervenant dans la micro finance, à travers des prêts et de l'assistance technique.

Le projet DAI/FINNET est celui qui a le plus d'impact actuellement sur le secteur avec son programme intense de formation et d'appui aux institutions de type non coopératif et la parution régulière de sa base de données. Lancé depuis le 1 avril 2000 pour une période de cinq ans, « **Financial Services Network for Entrepreneurial Empowerment (FINNET)** » est un projet mis en place par l'Agence Américaine pour le Développement International (l'USAID). Prenant la relève du projet PRET/DAI/USAID, ce projet entend favoriser le développement des institutions de micro-finance (IMF) viables qui offrent divers services financiers de qualité aux micro entrepreneurs haïtiens. Il est exécuté par le cabinet de conseil international Development

Alternatives, Inc. (DAI), basé aux Etats-Unis. DAI/FINNET appuie tout type d'IMF y compris les ONG, les banques commerciales et les institutions ayant des programmes de crédit individuel, de groupe solidaire et de banque communautaire.

Le gouvernement canadien intervient à travers différents créneaux : le programme de revitalisation du mouvement coopératif haïtien (RMCH) visant l'implantation de coopératives principalement dans les domaines agricole et financier, exécuté par la Société Coopérative de Développement International (SOCODEVI) et Développement International Desjardins (DID), le projet « Fonds Kore Fanm » destiné à soutenir des initiatives féminines en santé génésique et droits des femmes, comporte un volet de micro-finance et le nouveau projet de développement régional et communautaire (FEDEREC) livré par la Mennonite Economic Development Association (MEDA) prévoit des interventions en micro-finance avec l'établissement de banques communautaires.

Il est important de signaler au niveau national, une première initiative visant à mettre sur pied une infrastructure pour la micro-finance dans le pays à travers le projet de création d'un bureau de crédit dénommé TRANSPARANS. Ce dernier prévoit le développement de ce projet à travers plusieurs phases. Dans sa première phase de développement, TRANSPARANS organisera la collecte, la sauvegarde, et le traitement des informations sur les crédits distribués par les IMF's et leur fournira une infrastructure de partage de ces données en toute sécurité sur le réseau Internet. Dans les phases suivantes, TRANSPARANS compte ajouter les banques commerciales et d'autres institutions qui fournissent du crédit, notamment les maisons de ventes (Valério Canez, etc.), ainsi que les compagnies offrant les services de consommation de base (EDH, Teleco, etc.).

L'objectif principal de ce bureau de crédit est de réduire les asymétries d'information qui entravent l'allocation efficace du crédit. Ce bureau facilitera un partage d'information sur les clients et permettra une meilleure gestion des risques de crédit

5. La politique nationale en micro finance

En Haïti la micro-finance est loin d'être une priorité dans les programmes du gouvernement. Les interventions ponctuelles faites par l'état servent surtout à calmer des tensions politiques.

Cependant il faut signaler qu'après la publication de la loi sur les coopératives d'épargne et de crédit et l'intervention de groupes de pression tels les membres fondateurs du KNFP, le Ministère de la Planification et de la Coopération Externe a sollicité le KNFP afin que celui-ci organise une réflexion devant conduire à une proposition d'avant projet de loi pour les institutions et activités non régies par les lois bancaire et coopérative. Egalement en juin 2002 il y a eu un accord de prêt signé entre la République d'Haïti et le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) visant à financer un programme d'appui aux initiatives productives (PAIP) en milieu rural. Ce programme comprend trois composantes :

- Le renforcement des capacités locales
- L'appui aux initiatives productives à la base et au développement agricole

- L'appui aux institutions de micro finance en milieu rural.

Ce programme vient de démarrer, mais sa composante « micro-finance » n'est pas encore opérationnelle.

IV. LA DEMANDE POTENTIELLE DES PAUVRES

1. Qui sont les pauvres ?

Divers travaux récents ¹³ estiment à 3,8 millions d'individus le nombre de pauvres en Haïti, ce qui représente environ la moitié de la population totale. Sur ces 3,8 millions de pauvres, près de 2,4 millions seraient en état d'extrême pauvreté, disposant à peine du minimum requis pour survivre : seules les dépenses alimentaires sont plus ou moins assurées.

	Aire métropolitaine	Autres villes	Monde rural	Total
Pauvreté générale	575 000	420 000	2 825 000	3 820 00
Répartition	15%	11%	74%	100%
Pauvreté Extrême	330 000	225 000	1 810 000	2 365 000
Répartition	14%	10%	76%	100%

Source : PNUD/FAFO, d'après IHSI / EBCM 1999-2000.

a) Les paysans

Les pauvres sont d'abord les ruraux et les paysans où l'incidence de la pauvreté est plus forte. Les paysans pauvres sont fondamentalement ceux possédant peu de terre et une main d'œuvre abondante. Face aux difficultés d'accumulation, ils recherchent des terres en faire valoir indirect, ainsi le tiers ou la moitié de leur produit est-il partagé avec les propriétaires fonciers. Ils représentent plus 56% des ruraux et seront les premiers à migrer à la recherche d'un emploi ou d'un revenu pour leur subsistance.

b) Les ouvriers

Ce sont en grande partie cette masse de paysans qui a subi ce phénomène de décapitalisation dans son histoire, et qui s'est retrouvée comme main d'œuvre dans les industries minières, dans les industries manufacturières, dans les industries d'assemblage. Au début des années 1980 on enregistrait plus 42.000 emplois dans ce secteur, répartis dans 400 entreprises manufacturières dans le pays, dont environ 139 industries d'assemblage.

¹³ CNSA, 2003 ; bilan de l'insécurité alimentaire 2001 ; PNUD/FAFO, 2001 ; determination of a poverty line for Haiti.

c) Les chômeurs

La décapitalisation de la paysannerie a entraîné une migration importante vers les principales villes du pays et vers l'extérieur. On considère qu'en une dizaine d'années, cette crise du secteur agricole a libéré plus de 500.000 emplois dans ce secteur alors que seulement 50.000 ont été créés dans le secteur d'assemblage ou dans l'industrie manufacturière.

Tout le reste va constituer cette masse de chômeurs évaluée de nos jours à plus de 55% de la main d'œuvre active, soient près de 1,8 millions de personnes sur 3,2 millions d'actifs¹⁴. Une réalité qui a pris de l'ampleur au cours des 15 dernières années avec la libéralisation de l'économie et avec la désindustrialisation de l'économie (industrie tournée vers le marché local, industrie d'élevage). C'est en grande partie cette masse de chômeurs que nous retrouvons de nos jours dans le secteur informel.

Une enquête réalisée dans la zone métropolitaine révèle que la logique prédominante pour les employés du secteur informel est la quête d'un revenu ou d'un revenu complémentaire. Environ 48% des gens se trouvent dans le secteur informel du fait du chômage et 35% du fait de la nécessité d'un revenu additionnel pour assurer la reproduction simple de la famille¹⁵.

Avec l'aggravation de la crise on retrouve d'une part une explosion de ce secteur informel. Le nombre d'emplois vivant aux dépens du secteur informel a plus que doublé, passant de 700 mille à plus 1,4 millions. En outre le poids du commerce devient de plus en plus important. Avant 1991 40% d'emplois du secteur informel vivait du commerce alors qu'à présent les données présentées par le bilan commun affiche plus de 49%. En conséquence, le besoin de crédit dans ce secteur devient encore plus grand mais davantage orienté vers le commerce.

d) Les femmes

Une autre catégorie sociale très marginalisée est constituée par les femmes qui représentent quasiment la moitié de la population. Plusieurs catégories peuvent être distinguées.

i) Les femmes ouvrières. L'industrie d'assemblage s'est développée à partir d'un prolétariat essentiellement féminin. Les femmes représentent plus de 60% de la main d'œuvre employée dans ce secteur, alors que dans les autres industries, le ratio entre homme et femme est de l'ordre de 5 pour 1.

ii) Les femmes paysannes. Outre les femmes ouvrières, il convient de citer les femmes paysannes, dont les conditions de vie sont encore plus graves car à la situation globale des femmes dans la société s'ajoute leur localisation dans le monde rural.

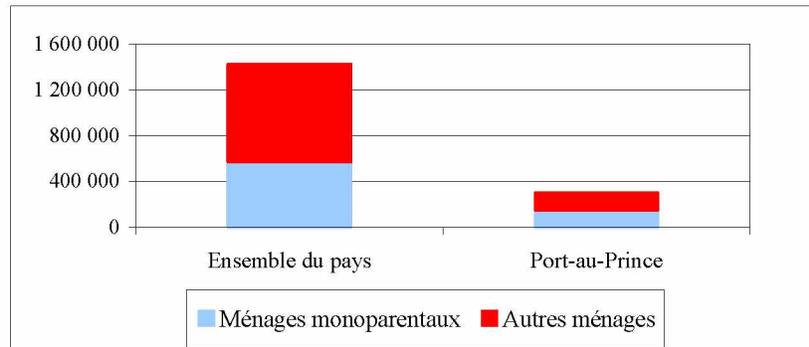
iii) Les femmes employées de maison. Une autre catégorie qu'il convient de signaler sont les femmes employées de maison dont les conditions de rémunération sont très en dessous du salaire minimum fixé par les pouvoirs publics. Elles gagnent entre 500 et 1.250 gourdes le

¹⁴ IHSI ; Enquête Budget Consommation des Ménages ; tome 1 ; 2000.

¹⁵ Brisson Nathalie ; L'économie informelle en Haïti, le cas de l'aire métropolitaine de Port-au-Prince ; thèse de doctorat de l'Université de Paris ; 1999.

mois pour près de 15 heures de travail par jour. Outre la faible rémunération du travail il convient de signaler la grande instabilité de leur emploi et les conditions inhumaines dans lesquelles elles évoluent.

iv) Les femmes monoparentales sont, dans les foyers monoparentaux, les plus concernées par la pauvreté ; or ils sont nombreux : 40% des foyers (soient 570.000 ménages) d'après l'enquête Emmus III ¹⁶, et plus de 50% à Port-au-Prince (150.000 ménages concernés).



Source : Emmus III.

Dans de tels ménages, on compte la plupart du temps un seul individu pourvoyeur de revenu. Plus de la moitié des femmes vivent seules (divorcées, séparées, veuves ou jamais placées).

Nous avons relevé les paysans, les ouvriers, les chômeurs, les femmes mais le cadre peut bien être élargi aux enfants et aux personnes âgées moins concernés par la question du crédit, compte tenu de leur faible implication dans l'activité économique.

2. Pourquoi sont-ils pauvres ?

Par les difficultés du pays à produire de la richesse résultant d'une part de l'incapacité du pouvoir en place à prendre des mesures de redressement de notre économie et d'autre part du choix fait au cours des dernières années de libéraliser notre économie et donc des difficultés du secteur productif à faire face à la concurrence des produits importés.

Par la précarité de l'emploi. Il concerne essentiellement le milieu urbain (chômeurs, secteur informel, aides familiaux), beaucoup moins le milieu rural (chômeurs, aides familiaux) ¹⁷. Les données de l'enquête EBCM II de l'année 2000 estiment la proportion de

¹⁶ IHE ; Emmus 3 : enquête sur la mortalité, la morbidité et l'utilisation des services en Haïti ; 2000.

¹⁷ D'après l'enquête EBCM II, l'essentiel des emplois en milieu rural (78%) correspond à la catégorie « travailleurs indépendants » (les paysans), que l'on ne peut pas considérer comme des emplois précaires.

situation d'emplois précaires à 10% des ménages ruraux, (plus de 90.000 ménages concernés) et plus de 70% des ménages urbains (350.000 ménages concernés). Au total, 440.000 ménages sont dans une situation d'emplois précaires, soit un ménage sur trois. Près de 80% d'entre eux (350.000 ménages, 1.750.000 individus) vivent et « travaillent » en milieu urbain. Environ 220.000 ménages (15% du total des ménages) sont dirigés par une personne au chômage (au sens strict du terme).

Par l'accès inégal aux moyens de production et au crédit, entraînant une concentration de la faible richesse produite. D'après les résultats de l'enquête EBCM 1999-2000¹⁸, 50% de la population haïtienne doit se partager 10% du revenu national, alors que 10% seulement de la population, les plus riches, se partagent plus de la moitié du revenu national.

En milieu rural, les modalités de l'accès au foncier vont déterminer grandement le degré de précarité des revenus. Sur les 800.000 exploitations agricoles que compterait le pays, il est très difficile de connaître la proportion qui est exclusivement ou majoritairement en métayage. Il est probable que cette proportion est minime, même si la pratique du métayage est très répandue en Haïti, (entre 20 et 40% des surfaces agricoles).

Par l'accès au crédit : le crédit comme le foncier demeure non accessible à la population et encore plus aux pauvres. Les difficultés d'accès ont pris des formes diverses : dans les domaines de financement couverts ou par les populations concernées. On considère que 60% des prêts du secteur bancaire sont accordés par un petit nombre de clients au nombre de 135. En outre moins d'un (1%) des prêts va au secteur agricole (cette faible partie est destinée au secteur agro-exportateur) duquel vivent plus de 60% de la population. Enfin le secteur du financement décentralisé, est devenu une alternative, mais une alternative encore plus concentrée dans la région métropolitaine ou dans le département de l'Ouest particulièrement. Une telle situation ne fait que créer des conditions pour l'extension du crédit usuraire qui offre le crédit à plus de 400% à la population et à plus de 600% selon les dernières analyses.

3. Les difficultés des pauvres pour accéder au crédit

a) Contraintes économiques

Le problème central du financement des pauvres en Haïti est celui du risque lié à une personne disposant de faibles ressources économiques personnelles (fonds propres) et du type de garantie dont une institution financière peut se doter pour se protéger contre ce risque de non-remboursement.

En Haïti, les pauvres sont en général (cf. ci-dessus) des personnes en situation de grande précarité par rapport aux sources de revenus : en milieu urbain, la majorité travaillent dans le secteur informel. Ne disposant pas de rentrées monétaires régulières, il est difficile, voire

¹⁸ Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique ; enquête budget-consommation des ménages, volume 2, janvier 2001.

impossible, pour une institution de micro-finance de se prémunir contre le risque de non-remboursement à partir du cautionnement d'un revenu externe.

De même, l'état de pauvreté implique la faiblesse de l'épargne personnelle, sur laquelle d'autres types de garanties peuvent être assises. En milieu rural, cette épargne était autrefois largement représentée par les têtes de bétail de l'exploitation, en particulier les cochons. L'éradication du cheptel national à la fin des années soixante dix suite à une épidémie de peste porcine africaine a porté un coup fatal au système financier paysan, en entraînant une décapitalisation généralisée. Reconstitué depuis, le cheptel porcin n'est cependant plus en mesure de jouer ce rôle d'épargne sur pied, du fait des changements de la nature de l'élevage (réduction de la couverture forestière, diminution de la production de sous-produits des cultures, ouverture des frontières aux importations de cinquièmes quartiers de porcs des Etats-Unis). D'une manière générale, la situation économique en milieu rural est aujourd'hui plus précaire que vingt ans auparavant (d'où l'accélération des flux migratoires vers les villes et vers l'étranger depuis le milieu des années quatre vingt), et l'épargne disponible s'y est probablement beaucoup réduite aujourd'hui. L'épargne collectée par les caisses populaires est issue pour l'essentiel des classes moyennes résidant dans les bourgs ruraux et non pas des pauvres. En milieu urbain, lorsqu'une épargne est dégagée par les pauvres, elle est en général aujourd'hui rapidement investie et immobilisée dans le secteur de la construction : on ajoute un étage ou une chambre à la maison que l'on possède dans le bidonville. La collecte d'une telle épargne avant son immobilisation passerait par la mise sur pied de systèmes spécifiques que le cadre légal actuel ne permet pas (hormis par les coopératives).

Enfin, la majorité des pauvres évoluant dans le secteur informel, les garanties hypothécaires basées sur les biens immobiliers sont difficiles à réaliser. Ceci est valable aussi bien en milieu urbain, où l'habitat des pauvres fonctionne en quelque sorte en dehors du «marché» immobilier classique, qu'en milieu rural où le régime foncier est d'une telle complexité que la sécurisation foncière résulte davantage de l'application d'une norme sociale (untel est reconnu propriétaire par ses pairs) que de celle d'une norme juridique claire : difficile dans un tel contexte de faire jouer les hypothèques.

Alors qu'un pauvre a en théorie besoin d'offrir plus de garanties pour obtenir un financement externe parce que la faiblesse (ou l'absence) de fonds propres le fragilise du point de vue financier, il s'inscrit dans un système économique qui limite le choix des garanties possibles qu'il peut offrir à un financeur potentiel : pas de source régulière de revenu qui pourrait servir de caution, pas d'épargne préalable, pas de biens immobiliers qui pourraient être hypothéqués.

b) Contraintes sociales et culturelles

En plus des contraintes précédentes, d'ordre strictement économique, viennent s'ajouter des contraintes de type socioculturel. Pauvreté et analphabétisme sont généralement fortement corrélés. Difficile pour un pauvre donc d'avoir accès à l'information sur les opportunités de financement existantes, étant donné que le support écrit est largement privilégié en la matière par les institutions de financement «classiques». Difficile pour lui d'oser demander des explications sur les opportunités de financement, car cela finira en règle générale par de l'écrit, soit pour mieux comprendre les détails d'une offre, soit pour y souscrire.

À cette contrainte objective que représente la barrière de l'analphabétisme vient s'ajouter une contrainte d'ordre plus culturel qui lui est fortement liée. La très forte inégale répartition des richesses existant en Haïti est source d'exclusion sociale, voire de ségrégation. Pendant longtemps, les pauvres ont été exclus des circuits formels parce qu'on leur assignait un autre rôle dans la société, celui de rester pauvres et dépendants (c'est à dire corvéables à merci) des possédants. Même si ceci tend à changer depuis quelques années (notamment du fait de l'urbanisation croissante et de l'importance du phénomène de la diaspora, qui concerne toutes les couches sociales), ce sentiment d'exclusion d'une frange importante de la société fera que la majorité des pauvres ne pénétrera pas à l'intérieur d'une institution de financement classique pour vérifier si des opportunités de financement existent.

Financer les pauvres aujourd'hui implique donc de trouver les voies et moyens de lever ces différentes contraintes, qu'elles soient économiques, sociales ou culturelles.

V. MICRO-FINANCE ET LUTTE CONTRE LA PAUVRETE EN HAÏTI

Après cet état des lieux détaillé de la micro-finance en Haïti replacée dans son contexte, il convient de s'interroger sur le rôle que cette « industrie » joue ou peut jouer (et à quelles conditions) dans la réduction de la pauvreté. Trois questions sous-jacentes peuvent à ce titre être posées :

- L'offre actuelle en produits et service de la micro-finance répond-elle à la demande de la population pauvre, telle que caractérisée ci-dessus ?
- Les institutions actuelles sont-elles durables ?
- A-t-on une idée de l'impact réel des produits de la micro-finance sur la population pauvre qui y accède ?

Ces différents éléments d'un débat qui ne saurait être clos ici sont abordés ci-dessous.

1. Adéquation entre offre de micro-finance et demande des pauvres

À partir des données du chapitre 2 (qui sont les pauvres) et du chapitre 3 (analyse de l'offre), on peut effectuer la comparaison entre le nombre de ménages qui sont censés bénéficier aujourd'hui d'un service de micro-finance et le nombre total de ménages pauvres qui sont censés avoir besoin d'un tel service. Une telle comparaison aurait également pu être faite par rapport au nombre de personnes considérées comme faisant partie du secteur informel. Réaliser une analyse par rapport au nombre de pauvres nous a néanmoins paru plus utile dans la mesure où la micro-finance doit, à notre avis, être conçue non pas comme une fin en soi, mais bien comme un moyen de contribuer à sortir le pays de son état actuel de pauvreté.

Dans notre estimation, on part de l'hypothèse que tous les clients des institutions de micro-finance sont des pauvres, qu'à un client correspond un ménage, et que les institutions sont exclusives (pas de prêts multiples). Toutes ces hypothèses conduisent à surestimer par rapport à la réalité le nombre de ménages bénéficiaires.

Nombre de clients	Coop.	Mut.	BC	GS	CI	Total	Pauvres	Taux
Urbain	12 000	0	0	3 000	19 000	34 000	170 000	20%
Rural	6 000	11 000	34 000	9 000	2 000	62 000	480 000	13%
Total	18 000	11 000	34 000	12 000	21 000	96 000	650 000	15%
Proportion	19%	11%	35%	13%	22%	100%		
Encours crédit (millions HTG)	370.3	4.1	66.9	32.0	361.4	835		
Répartition	44%	0%	8%	4%	43%	100%		
Prêt moyen HTG	20 572	373	1 968	2 667	17 210	8 695		
Prêt moyen US \$	514	9	49	67	430	217		
% du PIB / hab. 2002	123%	2%	12%	16%	103%	52%		

Au total, moins de 15% des ménages pauvres auraient donc accès à un service de micro-finance en Haïti ; ce déficit est particulièrement prononcé en milieu rural, où moins de un ménage sur cinq bénéficie d'un tel service.

Si l'on considère maintenant que les mutuelles et les banques communautaires et les groupes solidaires sont les méthodologies qui s'adressent en priorité aux pauvres, alors ce sont à peine 54.000 ménages pauvres en milieu rural qui bénéficient d'un service d'une institution de micro-finance, soit moins de 12% des ménages ruraux pauvres.

La réalité se situe probablement dans cette fourchette : en milieu rural, entre 10 et 20% des ménages pauvres ont accès à une institution de micro-finance.

En ce qui concerne l'encours de crédit et le montant moyen des prêts accordés par les institutions de micro-finance, on voit qu'il existe un écart considérable entre les prêts des systèmes d'épargne-crédit et de crédit direct d'une part, qui sont supérieurs au PIB moyen par habitant, et les prêts décernés par les systèmes solidaires (groupes, banques ou mutuelles) d'autre part, qui représentent moins de 20% du PIB moyen par habitant.

Sur cette base, l'offre de micro-finance estimée à 0,8 milliards de gourdes en septembre 2002 a servi à satisfaire les besoins de 15% des pauvres. Toute proportion gardée, pour satisfaire la demande de la population pauvre il faudrait un portefeuille d'au moins 5,3 milliards de gourdes. Ainsi l'investissement nécessaire pour couvrir la différence est d'au moins 4,5 milliards de gourdes. A un taux de quarante pour un, cet investissement est évalué au minimum à 112.500.000 dollars américains.

2. La soutenabilité des institutions de micro-finance

Au niveau international les leaders de la micro-finance utilisent quatre (4) indicateurs pour mesurer la performance des institutions ou des programmes de micro-finance, donc leur durabilité :

- La pénétration du marché
- La qualité du portefeuille, mesurée à partir du portefeuille en arriérés à plus de 30 jours ou du portefeuille affecté à plus de 30 jours
- L'efficacité de fonctionnement mesurée à partir des dépenses d'exploitation
- L'autonomie et la rentabilité évaluées à partir de l'autosuffisance opérationnelle ou financière.

La couverture de la clientèle et la rentabilité sont les critères les plus largement répandus pour évaluer les établissements de micro-finance. Pour être soutenable, une IMF doit parvenir à un certain niveau de pénétration du marché en terme de nombre d'emprunteurs pour tirer bénéfice des économies d'échelle. En outre, elle doit produire assez de revenu pour couvrir les coûts opérationnels et financiers et capitaliser une partie des revenus opérationnels dans l'établissement pour servir un nombre de plus en plus important de micro entrepreneurs. Bien que la couverture soit nécessaire pour être soutenable, elle est insuffisante. Certaines institutions en Haïti, atteignant les plus grands nombres d'emprunteurs (la première avec plus de 12.000 clients, la deuxième 6.266 clients et une troisième 5.759 clientes en décembre 2002) sont loin d'être rentables : les deuxième et troisième ont respectivement une auto suffisance opérationnelle égale à 19% et 70%. Plusieurs raisons peuvent être à la base de cette situation : taux d'intérêt subventionné, ciblage et suivi de l'emprunteur inefficace et un fort pourcentage des prêts en arriérés.

De façon très détaillée à travers le FHAF et globalement à travers ACME et SOGESOL, on peut avoir une vue globale du profil comparatif de la performance des institutions financières en Haïti. Ces trois institutions sont considérées comme des modèles dans l'industrie en Haïti, étant les seules à rendre publics leurs indicateurs de performance au niveau national et international. Pour ACME et SOGESOL la performance sera évaluée conjointement, à l'intérieur d'un groupe (incluant le FHAF) établie en fonction de critères tels que la taille des programmes, le niveau de pauvreté de la population concernée et la zone géographique. Cette catégorisation est faite par le Micro-finance Information eXchange (MIX) à travers le Micro-Banking Bulletin (MBB)¹⁹ regroupant 124 institutions de micro-finance des plus connues. Les résultats financiers de ces différentes institutions ont été ajustés de manière à ce que la comparaison puisse prendre en compte les effets de l'inflation, les niveaux de subventions et les différences dans le provisionnement pour prêts irrécouvrables. Cette évaluation offre à la fois une image exacte des résultats du FHAF et une comparaison avec les résultats de ses pairs.

Le FHAF a été placé dans le groupe « Latin America Small Board » Les autres membres de ce groupe de pairs comprennent :

1. Actuar-Tolimar en Colombie ;
2. ADRI au Costa Rica ;
3. BluSol au Brésil ;

¹⁹ Micro-Banking Bulletin fournit les informations sur environ 124 institutions de micro-finance localisées à travers le monde.

4. PortoSol au Brésil ;
5. FINCA Equateur ;
6. ACME en Haïti ;
7. Sogesol en Haïti.

La durabilité des établissements de micro finance en Haïti sera un défi pendant des années à venir. Environ 95% des programmes ou établissements de micro-finance, n'ont pas atteint leur rentabilité, récupérant des coûts opérationnels, y compris des pertes de dépréciation et de prêt, des dépenses d'intérêts, de salaires et des frais de fonctionnement.

En décembre 2002 seulement onze institutions ou programmes de micro-finance ont accepté de partager entre eux leurs indicateurs de performance. Le refus d'être membre de ce groupe suggère le bas niveau de performance atteint par les autres institutions. Ces 11 institutions (deux banques incluses) présentent les résultats suivants :

- Quatre (4) seulement ont une auto suffisance opérationnelle égale au moins à 100%
- Une seule a atteint l'auto suffisance financière
- Le coût par unité d'argent prêté varie entre 0,07 et 0,67
- Le portefeuille en arriéré de plus de 30 jours varie entre 8,8% 21,56% ; les bonnes pratiques suggèrent moins de 10%
- Le taux de remboursement varie entre 30% et 91% .

Le détail des critères d'évaluation de performance et de la durabilité de ces institutions de micro-finance est repris ci-dessous.

a) Couverture de clientèle

En septembre 2002, le portefeuille brut de prêts de FHAF (U\$ 836.762) est plus petit que celui de ses pairs (\$1.831.058), et beaucoup plus petit que celui de toutes les IMF's du réseau. Les prestations de FHAF atteignent 2.946 emprunteurs (comparé à 3.164 pour ses pairs et 15.553 pour l'IMF moyenne) avec un solde moyen de prêt qui représente 59,2% du PNB par habitant, un niveau légèrement supérieur à ses pairs (54,1%) ainsi que l'ensemble des IMF's (54,3%). Cependant, la valeur nominale de montant moyen du prêt en cours (\$ 284) est significativement inférieure (\$ 606).

b) Rentabilité et autonomie

FHAF est légèrement plus rentable que ses pairs et l'ensemble des IMF participantes. Son rendement ajusté de l'actif est de 1,3% comparé à-2,9% pour ses pairs et 0,1% pour toute les IMF's. FHAF a une auto-suffisance opérationnelle de 131% et une autosuffisance financière de 104% (comparé à 103% et 90% respectivement pour ses pairs et 115% et 104% respectivement

pour l'ensemble des IMF). L'écart assez significatif entre son ratio d'auto-suffisance opérationnelle et son ratio d'autosuffisance financière découle des ajustements portés aux résultats de FHAF pour tenir compte de l'inflation et le coût de fonds subventionnés. La forte rentabilité de FHAF se manifeste dans sa marge bénéficiaire ajustée, qui est de 4,0% (contre -10,7% pour ses pairs et 0,3% pour toutes les IMFs). Elle réalise un rendement réel du portefeuille (29,3%) qui est légèrement inférieur à celui de ses pairs (33,5%) mais toutefois supérieur à la moyenne des IMFs. (27.1%).

c) Efficacité de fonctionnement

Le ratio de produits financiers est aussi supérieur à son ratio de charges totales ajustées (30,2%), ce qui explique sa rentabilité. Les charges totales ajustées sont également inférieures, en tant que pourcentage de l'actif total, que pour ses pairs (36,9% de l'actif total). Les charges de FHAF sont inférieures à celles de ses pairs sur tous les plans, sauf pour le ratio de dotations ajustées aux provisions irrécouvrables (9,3%), qui est significativement supérieur au moyen du groupe de pairs (3,0%) et de l'ensemble des participantes (1,8%). Il est à noter que le ratio de charges de personnel ajustées et le ratio de charges administratives ajustées sont particulièrement bas (8,5% et 5,0% respectivement comparé à 13,2% et 10,7% pour ses pairs).

d) Qualité de portefeuille

Le FHAF gère son encours de prêts d'une manière plus efficace que ses pairs : ses charges d'exploitation représentent 18,9% de son portefeuille brut de prêts, comparé à 34,4% pour ses pairs et 29,4% pour l'ensemble des IMFs. L'efficacité de FHAF repose sur son bas niveau de charges opérationnelles. Elle est encore plus remarquable lorsqu'on considère que le portefeuille de prêts ne représente que 62,8% de l'actif total, comparé à 72,8% pour ses pairs. Les effectifs de FHAF démontrent une productivité moyenne (92 emprunteurs par effectif, contre 91 pour ses pairs et 121 pour les IMFs). Le personnel est plus cher en termes relatifs : le salaire moyen représente 7 fois le PNB par habitant, comparé à 5,9 fois pour ses pairs. La qualité du portefeuille à risque au-delà de 30 jours de FHAF est de 22,3%, comparé à 4,4% pour ses pairs et 2,8% pour l'ensemble des IMFs. FHAF est déjà pérenne et efficace, ce qui est encore plus notable lorsqu'on considère son environnement défavorable.

Son prochain défi est d'améliorer la qualité de son portefeuille afin de réduire ses charges de dotations aux provisions pour prêts irrécouvrables. En réglant son problème d'impayés, FHAF ferait augmenter sa marge bénéficiaire. Une plus forte rentabilité pourrait financer sa croissance et alors lui permettre d'atteindre de plus grandes économies d'échelle.

3. Impact des institutions de micro-finance

Au cours des dix dernières années, la micro-finance a vu son statut de «domaine», composé de programmes évoluant sur le court terme, se transformer en un statut « d'industrie » comprenant des institutions permanentes.

Néanmoins, les experts sont unanimes à reconnaître qu'il est très difficile d'évaluer l'impact des systèmes de micro-finance de par la nature du crédit et des activités ou unités économiques financées. Contrairement aux prêts effectués par le système bancaire formel, les fonds de crédit vont à une multitude d'emprunteurs. L'utilisation du crédit n'est pas déterminée au départ, elle varie selon les circonstances et les contraintes de trésorerie auxquelles font face les bénéficiaires. Egalement l'assignation ou la gestion du capital n'est pas toujours bien définie vue la complexité des unités économiques (confondues très souvent avec le ménage) regroupant une ou plusieurs activités de production de consommation et d'investissement. Déterminer les effets du crédit implique une prise en compte des différentes fonctions économiques et les opportunités d'utilisation des ressources qui ne sont pas forcément directement affectées aux investissements directement productifs. En général le cadre des études d'impact détermine au préalable des domaines ou champs d'impact, émet des hypothèses et détermine les indicateurs permettant de vérifier ces hypothèses grâce à l'utilisation de certains outils²⁰.

En Haïti quelques institutions (FHAF, ACLAM) ont tenté des évaluations d'impact, l'une dans le cadre de l'habilitation de la femme et l'autre sur la satisfaction de la clientèle ; cependant il n'existe aucune étude d'impact sur le secteur en général, bien que la couverture et l'impact du crédit sont les éléments de base des principaux objectifs des programmes. Mais à la lumière de quelques indicateurs une tentative d'évaluation peut être effectuée.

a) Impact en termes de couverture

Le premier indicateur simple d'impact, le plus déterminant pour les bailleurs et les praticiens est le taux de pénétration (ou taux de couverture) qui permet de déterminer l'enracinement, des IMFs dans la société. Ici cet indicateur peut être interprété comme le pourcentage de familles pauvres touchées par la micro-finance. A partir de l'hypothèse énoncée plus haut, au maximum 96.000 familles pauvres comparées à une population estimée à 650.000 ménages sont desservies par les coopératives, les ONG etc. Ces chiffres indiquent que le taux de croissance du portefeuille des IMFs demeure modeste, et la quantité limitée des fonds des bailleurs mobilisés ne suffira pas à réduire l'écart entre l'offre et la demande.

Il faut signaler qu'à juin 2003 l'institution accusant le plus grand nombre de clients dans son portefeuille est FONKOZE (14.724 clients)²¹ suivi de ACLAM (7 331), SOGESOL (6 000)²², COD/EMH (5 722), ACME (4 600), et MCN (3 795).

En septembre 2001 ACLAM avait 4.709 clients dans son portefeuille, elle a connu une croissance de 56% après 23 mois tandis que le COD/EMH avait 7.791 clients en 2001, soit une diminution de 27%. Ceci reflète la tendance générale des institutions en Haïti : vue l'importance de cet indicateur pour les bailleurs, les institutions très souvent à la recherche d'un grand nombre de clients, mettent l'accent sur le décaissement de nombreux prêts tout en négligeant entre autre, l'étude des dossiers et leur faisabilité financière, (les prêts de groupe - banque

²⁰ En général les formulaires d'enquête sont les plus utilisés.

²¹ Chiffre publié pour la première fois dans le rapport condensé indicateurs de performance (DAI/FINNET).

²² Ne publie pas ses chiffres avec le groupe.

communautaire surtout - ne disposent que d'un minimum d'information sur les membres). Après un certain temps des prêts sont radiés dans le portefeuille et sont difficilement remplacés, ce qui fragilise l'institution.

Au niveau national ou macro-économique, l'impact des IMFs est très différent selon qu'on raisonne en nombre de bénéficiaires, en volume, ou en nombre de guichets. Relativement faible en volume (655 millions par rapport à 10,6 milliards du secteur bancaire traditionnel) le portefeuille de la micro-finance constitue un volume de clients 13 fois supérieur au nombre de clients bénéficiant d'un prêt dans le secteur bancaire. En cette même année, la micro-finance a 129 représentations, qui ont la caractéristique de pénétrer là où les banques ne vont pas, par rapport à 139 succursales et agences autorisées concentrées dans la capitale et les grandes villes.

b) Impact en termes d'épargne

Certaines structures de micro-finance ont surtout le souci de fidéliser les petits épargnants qui donnent les meilleures positions et les parts de marché très alléchantes à leur maison mère. Cette épargne est utilisée pour financer les demandes de prêts d'une minorité aisée en milieu urbain. En septembre 2002, les banques accusent un total de 730.445 comptes d'épargne dont 27% à la Unibank, 23% à la Sogebank, et 13% à la BUH (contre 206.704 pour la micro finance). A cette même date les prestations de ce même secteur atteignent 16 233 emprunteurs, soit environ 2% des comptes détenus par les épargnants contre 46% dans la micro-finance.

Certaines méthodologies de micro-finance particulièrement les caisses populaires, les mutuelles de solidarité et les banques communautaires sont développées pour réduire cette exclusion et la fuite des ressources locales vers d'autres pôles. Ces méthodologies reposent sur l'épargne qui présente cette fois-ci les avantages suivants :

- Elle reste dans la communauté
- Elle est transformée en crédit au profit des épargnants.
- Elle est contrôlée et gérée par les épargnants eux-mêmes
- Elle a un effet de levier, et sert à attirer des fonds de refinancement dans la communauté.

Devant la recrudescence de la délinquance en milieu rural, le service d'épargne offert par certaines institutions a en outre l'avantage d'offrir aux populations une garantie contre des vols de plus en plus fréquents.

c) Impact en termes d'objets de crédit

Les IMFs et les bailleurs découvrent à présent que le choix de l'utilisation du crédit est du ressort de l'emprunteur. Les formules de crédit dirigé, même en nature, ont montré leurs limites et leurs effets pervers (revente des intrants à des prix inférieurs pour faire face à d'autres utilisations jugées prioritaires, non remboursement justifié par une perte de récolte ...). Les IMFs

en général demandent une déclaration de l'objet ²³ du crédit mais insistent plutôt pour que celui-ci soit productif ou rentable, afin de rendre effectif le remboursement.

Les suivis réguliers des emprunteurs révèlent qu'il n'y a pas de différences très importantes entre objets de crédit déclarés et réalisations à deux nuances près. Compte tenu du fait que le crédit se « dissout » dans l'ensemble des flux de trésorerie globale du foyer, de l'entreprise ou de l'exploitation, il est particulièrement difficile d'affecter directement un emploi aux ressources correspondantes. Par ailleurs, on observe qu'en général le crédit a été utilisé partiellement à cet effet, mais qu'une partie a été employée à d'autres fins : dépenses de scolarité, dépenses de santé, achat de nourriture, et cetera. L'objet du crédit peut aussi être détourné quand les fournisseurs accordent le prêt avec retard et que l'emprunteur a trouvé une autre opportunité plus intéressante, vue la polyvalence « obligée » des clients de la micro-finance.

Pour les IMFs haïtiennes situées dans la zone métropolitaine et en milieu urbain, l'objet du crédit qui prédomine est le commerce (en incluant la commercialisation des produits agricoles, plus de 80% des prêts d'une institution comme ACME sont utilisés comme fonds de roulement commercial). Suivent les services, spécialement la restauration ambulante, la production, l'artisanat d'art et/ou utilitaire, l'équipement, le remboursement des dettes antérieures, l'habitat. En milieu rural, la commercialisation des produits agricoles prédomine dans le commerce, et la production agricole dans le secteur de production.

En général, les statistiques restent très globales. Pour ce qui concerne le commerce, la gamme de produits est très large. Seulement deux institutions intervenant en milieu rural, (COD-EMH et MEDA) choisissent de distinguer pour l'agriculture, ce qui est destiné à l'agriculture extensive (frais de semences, main d'œuvre, location d'attelage), ce qui permet l'intensification (engrais, pesticides, matériel) et ce qui est destiné à la commercialisation des produits agricoles.

Le crédit habitat, ne générant pas de revenus supplémentaires, pourtant vivement sollicité par la majorité des familles, ne présente aucun intérêt pour les bailleurs et les IMFs. Seul le GRAIFSI gère un programme de crédit habitat où des fonctionnaires et des cadres sont aidés à construire leur logement progressivement sur plusieurs années. L'expérience est très positive et le remboursement se fait de façon régulière.

Les IMFs sont également accusées de ne faire du crédit que sur le court terme, et pour la trésorerie, ce qui permet certes d'améliorer les activités et le niveau de vie des emprunteurs mais qui n'entraîne pas de véritables changements structurels, nécessitant des crédits d'investissement à moyen et long terme.

Cependant il faut souligner que les crédits à court terme bien utilisés, ont une bonne rentabilité et, s'ils sont répétés, permettent d'enclencher des processus d'accumulation ou des changements structurels (passage du commerce de détail au commerce de gros ou du commerce à longue distance) ²⁴.

²³ Très souvent financées par les bailleurs, la politique quelques fois déclarée par les IMFs est de ne pas financer les activités qui peuvent avoir un impact négatif sur l'environnement (ex : production de charbon de bois).

²⁴ Tel est le cas des « Madame Sara » locales ou internationales.

En milieu rural, la capacité d'absorption individuelle, la faiblesse de la demande pour le moyen et le long terme expliquent ce principe de progressivité du crédit et la prédominance du court terme. L'extension des IMFs dans les villes secondaires, leur maturité, une reprise de la production nationale et une volonté d'élévation des niveaux de vie, entraîneraient certainement une demande accrue vers le long terme.

d) Les effets directs du crédit au niveau micro-économique

i) Rentabilité du crédit et des activités. Des praticiens oeuvrant dans le secteur depuis environ une dizaine d'années s'entendent sur le fait que les bénéficiaires, en Haïti, à 75% reconnaissent que le crédit a permis d'augmenter les revenus générés par leurs entreprises ou leur activités. Les cas de non rentabilité, entraînant le remboursement par d'autres activités ou décapitalisation (très rare auparavant mais courant récemment à cause du phénomène des pseudo-coopératives) ou parfois fuite de l'emprunteur, s'expliquent par détournement de l'objet du crédit (utilisation pour des dépenses sociales, achat de visa, dépôt à terme dans les pseudo-coopératives), aléas climatiques, mévente sur le marché, vol.

Le taux de rentabilité est très variable selon les individus et les objets du crédit. Mais il est en général élevé, le plus souvent entre 55 et 240%²⁵. Des recherches et des études effectuées à partir des dossiers des clients et du suivi de l'évolution de leurs activités ont permis de déterminer des taux de rentabilité selon l'objet du crédit :

- Commerce de chaussures : 55%
- Boutique : 67%
- Cassettes enregistrées : 138%
- Boucherie : 94%
- Provisions alimentaires : 72%
- Restauration ambulante : 180%
- Restaurant fermé : 130%
- Bar-restaurant : 240%
- Bar : 150%
- Studio de beauté : 124%
- Vente de boisson gazeuse : 109%.

Généralement, selon les critères d'éligibilité (le client potentiel doit avoir une activité en fonctionnement), le crédit sert à développer et améliorer des activités déjà connues et n'entraîne pas le développement de nouvelles activités. Ceci est une des limites des IMFs haïtiennes qui ne financent pas les «start-up». L'emprunteur potentiel arrive quelques fois à tromper les

²⁵ Théodore Jean Chenet, directeur de crédit (FHAF).

responsables en «louant» des emplacements d'activités, le temps de l'évaluation. Mais de nouvelles stratégies sont mises en place pour détecter cette pratique.

ii) Capitalisation en têtes de bétail en milieu rural. En milieu rural, le crédit a un effet positif sur l'élevage. Dans une enquête effectuée par le FHAF en milieu rural, 95% des enquêtés ont avoué avoir fait l'acquisition d'une tête de bétail comme moyen sécuritaire pour respecter le paiement de la dette en cas d'imprévu. Dans le cas où le remboursement est effectué sans « activer cette garantie », l'enquêté considère ceci comme le profit net de l'opération de crédit.

iii) Effets sur le commerce. Des institutions prétendant financer le commerce à 83% sont souvent « accusées » d'encourager le commerce de produits importés, au détriment de la production nationale, (commerce de pèpè, de riz). Elles auraient intérêt à distinguer les crédits selon la nature du commerce (produits agricoles, autres produits locaux ou nationaux, produits importés), selon la durée de l'opération (simple achat/revente ou stockage sur plusieurs mois et surtout si le commerce est lié à une transformation²⁶). Même s'il est vrai que l'impact macro-économique du développement du commerce reste limité, le crédit commercial peut contribuer à mieux structurer l'activité et à l'intégrer davantage, donc à la sécuriser, à l'intérieur de véritables filières en voie de constitution.

e) **Impact au niveau sociologique et politique**

Le développement de la micro-finance a indéniablement favorisé l'émergence de nouveaux leaders, en particulier en milieu rural : les responsables de caisses, de mutuelles ou de banques communautaires impliqués dans la gestion au jour le jour des crédits, donc de l'argent des autres, et qui acquièrent de ce fait respectabilité et honorabilité. Au niveau des banques communautaires, les femmes sont particulièrement impliquées et bénéficient de cette « promotion » au niveau local.

Les systèmes décentralisés mis en place par les institutions de micro-finance prévoyant à la fois des pouvoirs et des contre-pouvoirs pour le contrôle des dispositifs mis en place, l'émergence de ces nouveaux leaders n'est pas un phénomène marginal là où des banques communautaires ou mutuelles ont été mises en place.

Au niveau politique, le développement de l'industrie de la micro-finance a ces dernières années incité les pouvoirs publics à réfléchir sur le cadre de régulation de ce secteur, considéré jusqu'alors plutôt comme une « affaire de projet ». Même la Banque de la République d'Haïti, véritable tour d'ivoire de la politique et de la gestion financière du pays, s'intéresse aujourd'hui à ce secteur. Il s'agit là aussi d'une évolution remarquable. On peut espérer qu'à terme cela débouchera sur l'élaboration d'une véritable politique nationale d'appui à la micro-finance avec objectifs précis et budget (cf. recommandations, paragraphe 6 ci-dessous).

²⁶ Le commerce et la transformation peuvent engendrer une véritable activité de services (restauration ambulante).

4. Conclusion : rôle potentiel du secteur financier et de la micro-finance dans la lutte contre la pauvreté : éléments de débat

Au-delà des quelques éléments d'impact relevés ci-dessus, on doit aussi s'interroger sur les limites de la contribution de la micro-finance à la lutte contre la pauvreté.

a) Des besoins non couverts encore considérables

Compte tenu de l'importance des besoins d'investissement en Haïti et de la faiblesse des ressources propres disponibles, le secteur financier est appelé à jouer à l'avenir un rôle important dans le développement national et la lutte contre la pauvreté, et ceci à plusieurs niveaux :

- Financement des investissements en infrastructures du secteur public
- Financement des investissements du secteur privé formel
- Financement des investissements des ménages
- Financement des activités (besoins de trésorerie et investissements) du secteur informel, tant urbain que rural

Si l'on part de l'hypothèse que les deux premières catégories de besoins de financement s'adressent davantage au circuit formel des banques commerciales et des banques de développement (nationales et internationales), la micro-finance a indéniablement un rôle à jouer pour offrir des produits adaptés aux besoins d'investissement des ménages et aux besoins de financement de leurs activités.

i) Les investissements des ménages : l'immobilier. En ce qui concerne les besoins d'investissement des ménages dans l'habitat, vu les conditions actuelles d'urbanisation anarchique et vétuste dans toute l'aire métropolitaine de Port-au-Prince, ils sont considérables. Le secteur de la construction, notamment dans les bidonvilles, a résisté jusqu'à maintenant à la crise économique ; les investissements des ménages dans ce secteur sont probablement financés pour l'essentiel par des transferts de la diaspora haïtienne. Une étude réalisée en 1999 pour le compte du CLED a permis de réaliser une estimation quantitative de la valeur de l'immobilier des quartiers urbains de type bidonville. Environ 400.000 logements ont été recensés dans près de 200 quartiers défavorisés de l'aire métropolitaine ; la valeur de ces logements varie, selon le quartier, de 1.700 à 17.000 dollars US (pour une valeur totale estimée à 2.700 millions de dollars US) ; 65% des occupants de ces logements en sont propriétaires, et 89% de ces logements sont utilisés à titre de résidence. L'accès à la propriété immobilière via le marché par les populations pauvres est donc loin de constituer un phénomène marginal. Ce sont en général la construction d'un logement, son agrandissement ou des améliorations apportées en termes d'infrastructure, financés à partir des transferts de la diaspora, qui entraînent le passage d'un accès locatif à un accès en propriété.

À moyen terme, l'aire métropolitaine de Port-au-Prince n'échappera pas à l'élaboration et à la mise en œuvre d'un schéma d'aménagement urbain, qui devra inclure des projets de logements sociaux ; dans le cas contraire, la métropole risque de devenir ingérable (ses

infrastructures de base ont été prévues pour environ 250.000 personnes, alors qu'elle en compte pratiquement dix fois plus aujourd'hui).

Le financement de l'accès à ces logements sociaux par des ménages pauvres pourrait à terme être conçu et passer par des institutions de financement décentralisé suffisamment consolidées pour octroyer des prêts de moyen et long terme. Il s'agit en tout cas là d'un champ immense que le système financier national n'a pratiquement pas encore défriché (le financement de l'immobilier ne représente que 13% du portefeuille bancaire formel) alors que la demande est immense et va encore progresser.

ii) Le financement des investissements productifs des ménages. La micro-finance doit bien entendu également remplir une fonction de premier plan dans le développement des activités du secteur informel en milieu urbain et de celles de la paysannerie en milieu rural. Parce que le système bancaire traditionnel a des coûts d'approche trop élevés pour pénétrer ces milieux où la notion de risque doit être appréhendée différemment, le champ est là encore immense pour les institutions de micro-finance.

Les circuits financiers formels étant pratiquement étanches à ce type de besoin de financement, jugé non solvable, les pauvres ont recours, pour compenser la faiblesse de leurs fonds propres, à des circuits informels (systemes de tontine, recours à l'usurier, mise en dépôt d'objets de valeur).

Comme ni l'un ni l'autre ne répondent vraiment aux besoins de financement des pauvres que les circuits formels traditionnels ne savent pas satisfaire, la micro-finance tente de combler ce vide et prétend offrir des produits financiers et des services adaptés à la demande exprimée.

En milieu rural, il existe une demande et des besoins de financement d'investissements directement liés à la production agricole. Les paysans, qui représentent plus de 60% de la population sont donc les premiers concernés par la rareté du crédit qui pourrait aider à l'acquisition de semences, d'engrais, d'une charrue à traction attelée (besoins de financement de moyen terme), ou d'un animal. Ces dernières années, l'augmentation du prix relatif de la main d'œuvre par rapport à celui des produits agricoles en milieu rural a en particulier accru la demande de crédit de la part des exploitants pour la mise en place des cultures ou leur entretien avant récolte.

En milieu urbain, les besoins concernent surtout le renforcement du fond de roulement des artisans de la petite transformation agro-alimentaire ou de la petite industrie (l'artisanat du bois, du fer, de la toile), ainsi que celui du fond de roulement des activités commerciales et des services (transport, maintenance).

iii) Le financement des investissements sociaux. Sont également importants les besoins de financement de certaines dépenses sociales extraordinaires telles que les cérémonies religieuses (mariages, enterrements) ou des dépenses de santé liées à des maladies ou à des accidents. Nombreuses sont les familles qui ont connu une forte érosion de leur capital productif en raison de leur incapacité à faire face à ces dépenses extraordinaires.

iv) Le financement de la trésorerie des ménages. Avant l'investissement, les besoins les plus pressants des pauvres sont en général des besoins de trésorerie à très court terme, pour le financement des différentes activités du ménage. Que ce soit en milieu rural ou en milieu urbain, la demande la plus importante coïncide probablement avec la rentrée des classes et le paiement des frais d'écolage (mois de septembre). Plus de 76% des élèves fréquentent des écoles privées et plus de 90% des établissements sont privés. En conséquence on peut déjà analyser l'importance des dépenses consacrées pour l'éducation des enfants. En outre au niveau des familles le poids des dépenses de l'éducation s'accroît. Elles varient entre 8 et 40%. L'accès à un financement externe en cette période permet ou permettrait de maintenir le niveau de capital productif en évitant la vente d'un animal en milieu rural ou un surendettement auprès d'un usurier en milieu urbain.

b) Le financement des activités des pauvres : un instrument nécessaire, mais pas suffisant

Cela dit, le développement du secteur financier ne permettra pas de lever à lui seul les contraintes majeures qui pèsent sur le pays.

Dans le contexte actuel, une augmentation significative de l'offre en micro-crédit permettra d'abord, en particulier en milieu urbain, une multiplication des acteurs du commerce informel (petites marchandes). Cette activité est effectivement aujourd'hui la plus rentable en Haïti. Son impact en termes de développement économique reste néanmoins tout à fait discutable (la valeur ajoutée par le commerce de produits importés est très faible),

On assisterait déjà ces dernières années en milieu urbain à une saturation relative de l'offre en micro-crédit par rapport aux objets finançables. L'approfondissement de la crise socio-économique et l'augmentation de la population urbaine ont incité de nombreux acteurs à entrer dans des activités commerciales (en particulier la revente de produits importés, usagés ou neufs), car le risque est minime et la rotation rapide (biens de consommation courante); cette intensification de la concurrence (globalement, la demande pour ces produits importés de consommation courante est restée la même) s'est traduite par une diminution des taux de marge ce qui aurait eu une incidence négative sur les taux de remboursement enregistrés par la plupart des institutions de micro-finance de la place. Or ce sont les conditions macro-économiques (faiblesse des infrastructures, commerce extérieur entièrement libre, sur-évaluation chronique de la monnaie nationale) et socio-politiques générales (insécurité, impossibilité de d'établir une vision à moyen terme) qui font que seul le petit commerce à rotation rapide est aujourd'hui attractif pour l'immense majorité des pauvres du secteur informel

En milieu rural, l'insuffisance de l'offre par rapport aux besoins résulte avant tout de la difficulté de concilier rentabilité de l'institution (condition de sa pérennisation) et accès aux populations ayant besoin de financements. Le déficit patent en infrastructures de transport, de communication et de production d'énergie électrique renchérit considérablement les coûts des transactions financières et rend aujourd'hui pratiquement impossible l'établissement d'une institution de financement décentralisée sans l'octroi de subventions importantes. Sans un effort radical de création d'infrastructures en milieu rural, le développement d'institutions de micro-

finance restera probablement confiné à quelques expériences à l'avenir incertain car largement subventionnées (par l'extérieur).

Enfin, et ceci concerne aussi bien le milieu rural que le milieu urbain, le déficit de formation générale et technique des cadres de base et de la population en général (le taux d'analphabétisme est de l'ordre de 50%) constitue une autre contrainte majeure ; dans un tel contexte, l'octroi d'un financement est plus coûteux, et son effet sur le développement et la réduction de la pauvreté est plus limité, car son utilisation sera moins efficace du point de vue économique.

Il est donc plus que jamais nécessaire aujourd'hui d'insérer les efforts de développement du secteur financier national, et en particulier de la micro-finance, dans un cadre global de développement économique et social accordant la priorité à la création d'infrastructures en milieu rural, à l'éducation de base et à la formation technique, et à l'établissement de politiques sectorielles et macro-économiques incitatives. Le financement ne doit pas être considéré comme une fin en soi, mais bien comme un outil parmi d'autres dont une utilisation judicieuse articulée avec d'autres leviers contribuera à soulager la situation des plus pauvres et à renforcer les initiatives individuelles ou de groupes désireux d'investir pour créer de la richesse. Ce n'est qu'à l'intérieur d'un tel cadre que les quatre milliards de gourdes requis pour satisfaire les besoins de financement des pauvres auront un réel effet de levier sur l'activité économique, la création de richesse et la distribution de revenus.

VI. RECOMMANDATIONS

1. Au niveau du cadre macro-économique

Comme nous l'avons souligné précédemment, le développement de la micro-finance ne permettra pas à lui seul, dans le contexte actuel, de sortir Haïti de sa situation de grande pauvreté. Il reste fondamental de créer les conditions d'une véritable relance des investissements et de la croissance, pour que les instruments de la micro-finance puissent à leur tour jouer leur rôle et dynamiser les acteurs économiques.

Dans un premier temps, l'urgence est de rétablir un climat propice aux «affaires» : renforcement de la sécurité pour les commerçantes et les artisans du secteur informel, ouverture de chantier à haute intensité de main d'œuvre pour distribuer des revenus en faveur des plus pauvres et doper la consommation, et à moyen et long terme, réforme et modernisation de la justice pour supprimer l'impunité et offrir aux institutions de micro-finance, la possibilité de recourir à la loi en cas de remboursement défaillant.

En ce qui concerne la politique monétaire, un assouplissement des contraintes imposées à l'expansion de la masse monétaire depuis plusieurs années serait souhaitable. Cet assouplissement passera probablement en premier lieu par une baisse de la rémunération des bons BRH ; dans un contexte de relance économique globale, une telle mesure ne devrait pas entraîner un renchérissement trop fort de la valeur du dollar par rapport à la gourde.

2. Au niveau du cadre juridique et légal de la micro-finance

Comme mentionné ci-dessus, les contraintes d'ordre juridique et légal concernent avant tout les institutions de micro-finance non coopératives puisque ces dernières ont bénéficié en 2002 d'une actualisation de leur cadre juridique. Dans le cadre de l'étude réalisée en 1999 pour le compte du KNFP ²⁷, l'auteur recommande un ensemble structuré de mesures d'ordre légal destinées à favoriser le développement de la micro-finance en Haïti en levant les contraintes auxquelles elle fait face.

Les actions doivent porter sur deux axes complémentaires : d'une part, sur le « cadre juridique institutionnel qui définit les principales formes d'organisation des pouvoirs et de fonctionnement des institutions » ²⁸ et d'autre part, sur « un cadre juridique spécifique au métier de la finance » ²⁹, que celui-ci soit exercé par une société anonyme, une banque, une ONG, une coopérative ou une association (et tout en prévoyant des mesures adaptées aux différentes formes institutionnelles existantes).

²⁷ Cadre juridique des institutions de micro-finance non coopératives ; Horus Banque et Finance et KNFP / PRET-DAI ; novembre 1999.

²⁸ Ibid., page 38.

²⁹ Ibid., page 38.

En ce qui concerne le cadre institutionnel, la priorité est de faciliter l'émergence d'organisations de type associatif, en ne leur exigeant pas d'autorisation de fonctionnement, mais un simple enregistrement auprès des autorités compétentes, conformément à la Constitution qui prévoit la liberté d'association). Il est également essentiel de leur accorder la personnalité juridique, afin de faciliter leurs opérations sur le marché financier et de leur permettre d'accéder à la propriété ou en location à des biens immobiliers. Ceci est a priori prévu dans le projet de loi sur les associations, déposé au Parlement en octobre 2003 et qui pourrait être approuvé avant la fin de l'année.

En ce qui concerne le cadre juridique spécifique au métier de la finance, il est recommandé d'adopter dans un premier temps une approche pragmatique, à partir du cadre légal actuel (décret-loi bancaire de 1980 et loi sur les coopératives de 2002) :

- Se doter des moyens requis pour assurer la supervision des banques et des coopératives d'épargne-crédit ; cette supervision peut être directement exercée par la BRH (cas des banques commerciales) ou être déléguée à des structures compétentes (sous-traitance) dans le cas des coopératives, par exemple ;
- Entériner la tolérance actuelle en matière de collecte d'épargne par des institutions de micro-finance qui sont spécialisées dans le crédit, mais qui souhaitent développer un service d'épargne pour accéder à un minimum de ressources à faible coût et pour limiter les risques de crédit ;
- Défisicaliser les intérêts servis sur l'épargne des clients (concerne notamment les caisses populaires) ;
- Exonérer de TCA les commissions perçues par les institutions de micro-finance.

À plus long terme, la révision du cadre légal bancaire s'avère nécessaire ; un projet de loi en ce sens est déjà en préparation à la BRH, et il serait souhaitable que les institutions de micro-finance soient associées à la concertation autour de ce projet. Cette révision du cadre légal bancaire pourrait prévoir quatre niveaux d'intervention en matière financière³⁰, dont les caractéristiques sont résumées dans le tableau suivant.

³⁰ Ibid., page 41.

Niveau	Structuration à privilégier	Contraintes spécifiques
Banque commerciale	Société anonyme	Supervision directe BRH Association professionnelle obligatoire Capital minimum élevé
Société financière	Société anonyme	Idem
Micro-banque	SA ou Coopérative	Supervision déléguée Association professionnelle obligatoire Capital minimum réduit
Institution de micro-crédit	Association, Ong, Fondation	Pas de supervision Association professionnelle recommandée Code de bonnes pratiques et labellisation Pas de capital minimum exigé

Source : d'après Horus-KNFP / DAI, 1999.

La professionnalisation des institutions de micro-finance ne serait pas une contrainte, mais résulterait d'une démarche fortement incitative : la participation active à une association professionnelle garantissant l'application par l'institution d'un ensemble de bonnes pratiques (outils de gestion, suivi) serait récompensée par l'octroi d'une sorte de label jouant le rôle de garantie vis-à-vis des partenaires potentiels (bailleurs de fonds) et des autorités monétaires nationales.

Pour les institutions des autres niveaux, en particulier pour les coopératives, la supervision par la Banque Centrale ou par une instance déléguée par celle-ci est fortement recommandée.

En ce qui concerne le statut des institutions, il est recommandé d'être le plus souple possible pour le dernier échelon, celui du micro-crédit, dès l'instant où les formes choisies (ONG, fondations, associations) disposeront de la personnalité juridique.

3. Au niveau des institutions de micro-finance

a) En ce qui concerne la gestion des institutions

i) Mettre l'accent sur la formation des ressources humaines. Les institutions de micro-finance devront, pour faire face aux défis majeurs auxquels elles sont confrontées, poursuivre leurs efforts de professionnalisation en renforçant en particulier la formation de leurs ressources humaines. Compte tenu du caractère quasi universel de ce besoin (toutes les institutions sont concernées), ce service mériterait d'être externalisé de manière à réaliser de

substantielles économies d'échelle. À ce titre, le projet « Institut Mobile de Formation³¹ » (IMOFOR) mis en place par le KNFP est une initiative qui mérite d'être soulignée.

ii) Extension des institutions pour atteindre une couverture géographique plus grande. Compte tenu de leur taille actuelle (la majorité des institutions de micro-finance opérant en Haïti comptent moins de 5 000 clients), la viabilité à terme des institutions de micro-finance passe par une extension de la couverture géographique de leurs opérations, et ce d'autant plus que le marché potentiel est très important (cf. ci-dessus l'estimation du degré de satisfaction de la demande).

Cette extension géographique peut concerner toutes les institutions, il y a encore de la place pour tout le monde.

Elle aura néanmoins un coût important en termes de charges de structure, car les institutions devront investir dans de nouveaux systèmes de gestion et d'information, dans de nouveaux services comme celui de l'inspection et du contrôle qui devient central lorsque l'institution dépasse une certaine taille, ou encore comme celui des ressources humaines.

iii) Spécialisation, mais articulation avec d'autres prestataires de service «développement». Les institutions de micro-finance qui sont nées à l'intérieur de projet ou d'opérations de développement se sont salutairement spécialisées. Ceci a contribué à accroître leur professionnalisme, et un tel mouvement doit donc être encouragé.

Cependant, le développement de l'industrie de la micro-finance passe aussi par la levée d'un ensemble d'autres contraintes qui ne sont pas du ressort des institutions du secteur. Par exemple, une baisse significative du taux d'analphabétisme améliorerait grandement la qualité de la gestion des banques communautaires ou des mutuelles. Une amélioration des services de santé réduirait considérablement les risques liés au crédit, donc les taux d'impayés. C'est la raison pour laquelle au niveau local il est recommandé que l'implantation ou le développement d'un programme de crédit se fasse en articulation, ou au moins en concertation, avec des programmes d'éducation et de santé mis en œuvre par d'autres opérateurs spécialisés (pour ne pas créer de confusion au niveau des bénéficiaires).

iv) Renforcer la coopération et les échanges d'information. L'échange de listes de clients des institutions de micro-crédit est également à recommander pour limiter les risques liés au surendettement des emprunteurs. Le projet DAI-FINNET a mis en place une initiative en ce sens qui mérite aussi d'être signalée. Cependant, à la fermeture du projet, il est recommandé de continuer l'initiative à travers le projet de bureau de crédit. Ce genre service (formation, bureau de crédit pour échange de liste de clients sur endettés et d'informations positives) sera utile pour toutes les institutions participantes et sera plus efficient si la majorité y souscrit (économies d'échelle).

³¹ L'IMOFOR proposera à terme différents modules de formation préparés pour toutes les instances d'une institution de micro-finance : conseil d'administration, dirigeants, personnel technique de haut niveau, cadres intermédiaires, cadres de base, membres des banques communautaires).

v) Mise en réseau des institutions. La mise en réseau des institutions de micro-finance, c'est à dire leur implication dans des échanges réguliers et croisés d'informations et de services réciproques, constitue de ce fait une voie à privilégier. Les têtes de réseau appelées à animer ces regroupements auraient ainsi les fonctions suivantes à remplir :

- La mise en place de procédures harmonisées et de systèmes de gestion et d'information permettant les flux et les échanges d'information
- La formulation d'une politique des ressources humaines homogène en termes de critères de recrutement et de formation continue
- La mise au point de critères partagés par tous en matière de gestion de trésorerie
- Un appui à la recherche de financements externes
- Un appui à l'élaboration de plans et stratégies de développement.

Dans la perspective d'une professionnalisation des institutions de micro-finance et de la création de véritables organisations (ou associations) professionnelles, les têtes de réseau seraient également responsables de définir les procédures de contrôle interne aux différents niveaux hiérarchiques, et deviendraient de ce fait le relais de la supervision de la BRH. Plus généralement, ces têtes de réseau seront amenées à se constituer en représentation officielle du réseau vis à vis des autorités de tutelle du secteur (BRH) et vis à vis des instances internationales.

vi) S'ouvrir sur l'international. Il est recommandé aux différents types d'institutions de micro-finance de renforcer leur ancrage sur l'international, en participant aux différents forums régionaux (Caraïbes et Amérique Latine) ou mondiaux (tel celui piloté par la Banque Mondiale, ou encore le réseau Planète Finance). Cette ouverture renforcée sur l'international permettra de faire bénéficier Haïti d'innovations éventuelles et de disposer de davantage de points de comparaison ou de références à des situations diverses et à d'autres contextes.

vii) Plus d'autonomie et d'indépendance. Une ouverture pro-active sur l'international telle que suggérée ci-dessus devrait également favoriser, à travers les échanges d'expérience avec des structures comparables dans d'autres pays, une plus grande autonomisation de l'industrie nationale de la micro-finance, toujours souhaitable, par rapport à la coopération et aux organisations internationales.

viii) Faire des études d'impact du micro-crédit. La méconnaissance actuelle de l'impact réel de la micro-finance, au-delà du suivi de quelques indicateurs (rentabilité des objets de crédit, taux de couverture, ...), constitue une sérieuse contrainte au développement même de l'industrie de la micro-finance haïtienne. La majorité des institutions de micro-finance haïtiennes souhaiteraient disposer de telles études d'impact, mais leur réalisation est néanmoins difficile, et exige la mise au point préalable de méthodologies adaptées au contexte national. De telles études sont en général coûteuses et exigent des compétences parfois expérimentées en la matière. La coopération internationale devrait apporter un appui spécifique en ce sens aux institutions de micro-finance (cf. ci-dessous).

b) En ce qui concerne les services offerts

i) Une méthodologie sur-représentée : l'épargne-crédit ?. La méthodologie des caisses populaires, bien rôdée, codée, et fortement encadrée pour certaines coopératives par DID, Anacaph et d'autres projets, représente la majorité relative de la clientèle des institutions de micro-finance (vu leur nombre estimatif). Or la méthodologie des coopératives (sociétariat obligatoire en plus de l'épargne) n'implique pas un effet de levier pour le client : les coopératives ont des dépôts de l'ordre 555.767.862 gourdes par rapport à un portefeuille de 370.268.328 (66%) sans tenir compte des sources externes de financement. Cette tendance s'apparente au système bancaire classique. L'épargne sociétariat, avec épargne préalable au prêt obligatoire, tend à limiter l'accès des plus pauvres à ce type de financement. À l'opposé, les méthodologies des banques communautaires, mutuelles de solidarité, et des groupes solidaires, beaucoup plus adaptées à des situations de grande pauvreté et de précarité, prennent en compte cet effet de levier (l'épargne en général représente 10% du portefeuille).

Il semble donc que des efforts particuliers doivent être consentis pour renforcer la place relative des institutions de micro-finance non coopératives, parce que celles-ci s'adressent a priori davantage aux pauvres et parce qu'elles sont plus adaptées au milieu rural. La mise sur pied récente de l'Association Nationale des Institutions de Micro-finance Haïtiennes (ANIMH), qui a pour vocation de regrouper les institutions non coopératives, s'inscrit bien dans ce sens.

ii) Crédit court terme et crédit moyen terme. Les efforts des institutions de micro-finance haïtiennes ont jusqu'à maintenant essentiellement porté sur le crédit court terme, voire le crédit très court terme (4 mois, 6 mois, neuf mois). Or, des besoins de crédit à moyen terme se font souvent sentir, en particulier en milieu rural où une demande existe pour certains types d'équipement spécialisé (épulpeurs de café pour passer d'une production de café pilé traditionnel à du café lavé mieux apprécié sur le marché mondial ; moulins à canne à sucre à traction animale ou à moteur diesel ; charrue et bœufs pour la traction animale). En milieu urbain, la modernisation du secteur artisanal passe également par l'acquisition d'équipements qui ne peuvent être remboursés sur le court terme. Compte tenu de la demande potentielle en la matière, des expérimentations de crédit moyen et long terme pourraient même être conduites pour tester des formules de financement de l'habitat dans le secteur informel.

Pour l'instant, seules quelques coopératives d'épargne-crédit ont pris le risque d'investir dans ce champ de la micro-finance, sans pour autant avoir négligé de négocier au préalable de solides garanties avec des organismes de coopération. Il serait important pour les autres catégories d'institutions de micro-finance, au moins pour les plus consolidées d'entre elles, de commencer à tester des produits de ce genre avec leurs clients les plus anciens. Il y a là en tout cas un réel déficit de l'offre par rapport à la demande en service financier.

iii) Le service d'épargne. Du fait de la nature juridique fragile de la plupart des institutions de micro-finance, en dehors des coopératives d'épargne-crédit, rares sont celles qui osent offrir un service d'épargne volontaire ou d'épargne liée au crédit (absence de réglementation claire en la matière, engagement de la responsabilité personnelle des dirigeants en cas de faillite).

Or, du fait de l'augmentation de l'insécurité, en milieu rural comme en milieu urbain, et du fait de la crise du secteur de l'élevage, notamment porcin, les formes traditionnelles d'épargne à court et moyen terme sont aujourd'hui perturbées sinon en crise : la thésaurisation de billets de banque et l'achat d'un animal d'élevage, en particulier d'un cochon. Ces deux formes d'épargne n'offrent plus les mêmes garanties qu'auparavant du fait de la recrudescence des vols et des bas prix des porcs sur les marchés. Par ailleurs, la progression récente de l'inflation moyenne (entre 15% et 25% par an depuis 2 ans contre moins de 10% auparavant) et l'accélération de la décote de la gourde par rapport au dollar US rendent plus attractives des formes d'épargne institutionnalisées, avec paiement d'un intérêt.

Le déficit de service d'épargne est en ce sens probablement très important, surtout en milieu rural où la plupart des caisses populaires sont en fait situées dans les bourgades d'une certaine taille sans atteindre les régions plus isolées.

iv) Le service de rapatriement de devises. Du fait de l'importance croissante des revenus de l'immigration dans l'économie nationale (les transferts privés sont estimés entre 800 et 1.000 millions de dollars US par an contre 300 à 400 millions de dollars US pour les exportations de biens et services) et du fait que la grande majorité des familles haïtiennes compte avec au moins un parent (proche ou éloigné) à l'étranger, le secteur des transferts de devises a connu récemment un essor spectaculaire avec la création de sociétés spécialisées, filiales de banques commerciales.

Ces structures « classiques » ont néanmoins du mal à atteindre le monde rural, où l'émigration vers la République dominicaine a considérablement augmenté ces dernières années. Il existe donc probablement une demande en service non assurée par l'offre actuelle, service que des institutions de micro-finance déjà implantées sur le terrain pourraient à faible coût assurer. Ce champ de travail est à explorer pour l'avenir³².

v) Expérimenter d'autres nouveaux produits financiers, comme les assurances. Les besoins en produits associés comme la micro-assurance sont très importants. Quelques institutions expérimentent déjà des formules d'assurances mutuelles (santé, décès) qu'il conviendrait de suivre de près pour en mesurer la viabilité et les adapter, le cas échéant, au contexte national.

4. Au niveau de l'État

Outre les nécessaires interventions sur le cadre macro-économique d'une part, et sur le cadre réglementaire et légal d'autre part, il serait important qu'une réelle politique de soutien à l'industrie de la micro-finance soit mise en place. Cette politique d'appui pourrait inclure la création d'un fonds spécial inscrit au budget annuel de la République, et destiné à subventionner

³² L'une des plus grandes institutions haïtiennes de micro-finance a entamé une réflexion sur le sujet et envisage de réaliser une étude de marché pour offrir à terme, en partenariat avec une institution dominicaine, le service de rapatriement de devises depuis la République Dominicaine ; cette institution recherche actuellement un financement pour la réalisation de cette étude.

les institutions de micro-finance ou les réseaux qui souhaitent étendre leur activité (augmenter leur taux de couverture du marché).

La subvention pourrait porter à la fois sur une aide aux investissements (acquisition de matériel, de locaux) et une bonification de taux d'intérêts pour des ressources financières que les institutions concernées pourraient emprunter sur le marché (banques commerciales ou institutions financières non bancaires, telles que le FDI ou la SOFIHDES).

Les décisions d'octroi des subventions pourraient être prises dans le cadre d'une commission mixte réunissant les pouvoirs publics d'une part et les instances représentatives de l'industrie de la micro-finance d'autre part (KNFP, ANIMH, ANACAPH).

5. Au niveau des bailleurs de fonds

En ce qui concerne l'appui des bailleurs de fonds et des organisations internationales de coopération, il convient d'insister sur la nécessité d'établir des relations de coopération ou de partenariat sur le long terme. Il s'agirait d'accompagner les institutions existantes, dans toute leur diversité, vers davantage de professionnalisme et d'efficacité. Cet accompagnement ne peut se concevoir que dans le cadre de programmes de coopération dont le terme ne saurait être inférieur à cinq ans, compte tenu de l'ampleur et de la difficulté de la tâche.

Un domaine spécifique que les bailleurs de fonds devraient prendre en charge est celui du financement des études d'impact qui font cruellement défaut pour mettre sur pied une véritable stratégie nationale de développement de la micro-finance (cf. ci-dessus). Cet appui à la réalisation d'études d'impact pourrait passer par les trois structures représentatives des institutions haïtiennes : ANACAPH, KNFP et ANIMH.

Dans le cadre de relations de partenariat sur le long terme entre les bailleurs de fonds et les institutions de micro-finance, davantage de réalisme et de pragmatisme sera probablement requis pour garantir la réussite des appuis ; il conviendrait notamment d'assouplir les exigences habituelles d'autosuffisance de fonctionnement (les ressources propres devant couvrir l'ensemble des coûts d'opération de l'institution).

Cet autofinancement ne peut être acquis qu'au-delà d'une certaine taille des institutions, croissance qui coûte cher (coûts d'approche, coûts du suivi de la clientèle) compte tenu des caractéristiques du pays (difficultés de transport, moyens de communication déficients). Cela signifie que des accords de long terme prévoyant une subvention de fonctionnement sur des lignes de dépense clairement identifiées (formation du personnel, acquisition d'équipement) doivent être préparés afin de permettre le nécessaire renforcement des institutions acceptant de rentrer dans une logique de mise en réseau et de professionnalisation.

Ce n'est qu'au terme de plusieurs années d'appuis, et dans un cadre macro-économique de croissance, que ces subventions dégressives pourront disparaître pour laisser la place à des institutions réellement autonomes et professionnelles, acteurs à part entière sur un marché appelé à croître.

LISTE DES SIGLES

ACLAM	Action Contre La Misère
ACME	Association de Crédit à la Micro-Entreprise.
ACOOPECH	Appui aux Coopératives d'Épargne et de Crédit Haïtien
ANACAPH	Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes
BC	Banque Communautaire
BCA	Bureau de Crédit Agricole
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BICH	Banque Industrielle et commerciale d'Haïti
BID	Banque Interaméricaine de Développement
BNC	Banque Nationale de Crédit
BPH	Banque Populaire Haïtienne
BRH	Banque de la République d'Haïti
BUH	Banque de l'Union haïtienne
CBNA	CITIBANK N.A.
CDI	Crédit Direct Individuel
CEC	Coopérative d'Épargne et de Crédit
CNC	Conseil National des Coopératives
CNSA	Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire
COD/EMH	Coordination des Opérations de Développement/Eglise Méthodiste
CREDICOOP	Caisse Centrale de Crédit Coopératif
DAI/FINNET	Development Alternatives, Inc. & USAID (Projet d'appui à la micro-finance)
DID	Développement International Desjardins (Canada)
EBCM	Enquête Budget Consommation des Ménages
EMMUS	Enquête sur la Mortalité, la morbidité et l'Utilisation des Services
FAFO	Institut Norvégien de Sciences Sociales
FDI	Le Fonds de Développement Industriel
FENACAPH	Fédération Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes
FHAF	Fonds Haïtien d'Aide à la Femme

FIDA	Fonds International de Développement Agricole
FONDESPOIR	ONG haïtienne
FONHSUD	Fonds Haïtien d'Appui au Développement du Sud
GRAIFSI	Groupe d'Appui pour l'Intégration de la Femme du Secteur Informel
GS	Groupe Solidaire
GTIH	Groupe de Technologie Intermédiaire d'Haïti
IHE	Institut Haïtien de l'enfance
IHSI	Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique
IMF	Institution de Micro Finance
MARNDR	Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural
MBB	Micro- Banking Bulletin
MCN	Micro Crédit National
MEDA	Agence Mennonite pour le Développement des Entreprises
MICROSTART	Programme du PNUD sur la micro-finance
MIX	Micro-finance Information eXchange
MS	Mutuelle Solidarité
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PAIP	Programme d'Appui aux initiatives Productives
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNB	Produit National Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PROMOBANK	Banque de Promotion Commerciale et Industrielle
SCOTIABANK	Bank of Nova Scotia
SHEC	Société Haïtienne d'Epargne et de Crédit
SOCODEVI	Société de Coopération pour le Développement International (Canada)
SOFIDHES	La Société Financière Haïtienne de Développement Economique et Social
SOGESOL	Société Générale de Solidarité
USAID	Agence Internationale Développement des Etats Unis.

BIBLIOGRAPHIE

- BRH (Banque de la République d'Haïti), Indicateurs Économiques & Financiers, Haïti, février 2002.
- BRH (Banque de la République d'Haïti), Rapport Annuel, Haïti, 2001.
- BRH (Banque de la République d'Haïti), Rapport « Statistiques » et Indicateurs Financiers, Haïti, mars 2003.
- CNC/PNUD/BIT HAI.95.014, Analyse du secteur financier haïtien- Répertoire National des caisses populaires Haïti, 1996.
- Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire - FAO / SICIAY Bilan de l'insécurité alimentaire 2000-2001, Haïti, juin 2002.
- Corporación Mundial de la Mujer – Bogota Flujo de Herramientas para la planificación estratégica, Colombie, septembre 1999.
- DAI/FINNET, Development Alternatives, Inc & USAID, Projet d'appui à la Micro-finance : Base de Données, Haïti, avril 2003.
- DAI/FINNET, Development Alternatives, Inc & USAID, Projet d'appui à la Micro-finance : Présentation de l'offre de micro-finance en Haïti, avril 2003.
- Fonds Haïtiens d'Aide a la Femme, Les indicateurs d'impact de la Micro-finance liée à l'habilitation des femmes, Haïti, avril 2002.
- John K. et Marguerite Sakir Hatch, Manuel de banques communautaires (adapté), Haïti, 1989.
- KNFP / PRET/DAI/USAID, Cadre juridique des institutions de micro-finance non-coopératives, Haïti, novembre 1999.
- Le Moniteur (journal officiel), Texte de loi portant sur les Caisses Populaires et les Fédérations de Caisses Populaires, Haïti, juillet 2002.
- Micro-Banking, Bulletin, Lynn Curran, Performance Monitoring at ACCION : Tools and Network Results, novembre 2001.
- Micro-Rate, The Finance of Micro-finance, octobre 2002.
- Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural, Programme d'Appui à la Micro-finance, Haïti, juin 1997.

Projet MPCE/PNUD/BIT HAI.01.001, Rapport Annexes : Atelier National sur la mise en place d'un partenariat national pour l'extension de la protection sociale Port-au-Prince, décembre 2002.

Projet MPCE/PNUD/BIT HAI.01.001, Étude sur les différentes structures de micro-finance opérant en Haïti en vue d'apprécier les possibilités de faire évoluer leurs services vers des crédits productifs et des produits d'assurance, Haïti, février 2003.

Timothy Head, Micro-Banking Bulletin, Performance Measurement and Benchmarking : Experience of Opportunity International Network, novembre 2001.

World Bank, Making Micro-finance Work in the Middle East and North Africa, World Bank.

Women's World Banking, Women's World Banking Los vínculos que faltan : sistemas financieros que funcionan para la mayoría, USA, avril 1995.