



Université d'État d'Haïti
ueh

**UNIVERSITÉ D'ÉTAT D'HAÏTI
(UEH)**

**INSTITUT NATIONAL D'ADMINISTRATION, DE GESTION ET DES
HAUTES ETUDES INTERNATIONALES
(INAGHEI)**

Département des sciences Administratives

Option : Administration Publique

Promotion 2014-2018

MÉMOIRE DE SORTIE

Thématique: Microfinance et niveau de vie des bénéficiaires

Sujet : Étude de l'impact des prêts accordés par les institutions de micro finance sur le niveau de vie des bénéficiaires en Haïti : cas de la FINCA dans la Commune de Carrefour allant de la période de 2014 à 2019.

Présentée par Sarah DUMAS

En vue de l'obtention du grade de licenciée en Sciences Administratives option Administration Publique.

Sous la direction du Professeur Jean-Claude ROLLES

Port-au-Prince, Septembre 2020

« Je ne sépare pas la politique de l'administration. Administrer c'est gouverner, gouverner c'est administrer. Il n'y a jamais eu, il ne saurait y avoir de grande politique sans bonne administration. La politique est à l'administration ce que l'âme est au corps ; et, de même que notre religion n'admet pas de corps sans âme, la vie n'admet pas d'âme sans corps¹ »

¹ Emile de Girardin (1867) : Pensées et maximes extraites de ses œuvres.

Dédicaces

Ce travail est dédié à tous ceux et toutes celles qui ont lutté pour le respect des principes administratifs au sein de l'Administration Publique Haïtienne.

Ce travail est dédié aussi à la famille DUMAS et à tous personnels pédagogiques, administratifs, académiques et logistiques de l'INAGHEI

REMERCIEMENTS

Réaliser ce travail a été un long parcours que je n'aurais pas pu aboutir à moi seule. En ce sens mes remerciements vont en premier lieu au Professeur Jean-Claude **ROLLES**, mon Directeur de mémoire, d'avoir accepté de diriger ce travail et de m'avoir apporté son soutien en étant toujours disponible tout au long du travail et en m'apportant des conseils et suggestions afin de donner le meilleur produit sur cette thématique.

Mes remerciements vont aussi à l'endroit de tous les professeurs de l'INAGHEI notamment le Doyen et les deux autres vice-Doyens respectivement : Professeur Robert Joseph, Professeur Daniel Elinet et Josué Louis. Et, tous les responsables de département comme : Professeur Florys Dorante du département des Sciences Comptables, Gabriel Herard du département des Sciences Politiques, Ernst Moise-Jacquitte du département de l'Administration Publique et de Professeur Evens Chery du département de Gestion des Affaires. Il faut aussi remercier tous le staff administratif et personnel dudit Institut pour leurs supports considérables à mon égard durant mon cycle d'études comme étudiante au sein de la Faculté de 2014 à 2018.

Je remercie également le staff de FINCA Carrefour plus particulièrement le Manager Jean-Claude HYACINTHE et le superviseur du crédit Village Banking Jean-Mary VICTOR pour leur accueil, aide, conseils et informations en ce qui concerne le produit dont notre travail fut l'objet.

J'aimerais également adresser mes sincères remerciements à James FLEURILUS pour sa disponibilité, conseils, et contribution tout au long de la rédaction de ce travail.

Je voudrais remercier mes amis et anciens collègues pour leur encouragement et soutien moral. Merci à vous Marie Esther MAURICE, Sagesse ANGLADE, Cassandre de LALEU...

Mes remerciements vont à ma famille pour leur confiance, soutien et encouragement durant cette période. Spécialement à ma mère (Marie Dieudonne Joseph), à mon père (Jean Jorel Dumas) et à ma petite sœur (Darlah Kattyna Dumas) pour leur soutien inconditionnel.

Merci à tous.

Résumé du travail

Dans l'objectif de mieux cerner l'essentiel du travail portant sur l'impact des prêts sur le niveau de vie des bénéficiaires à la FINCA Haïti, on arrive à structurer notre argumentaire autour de quatre chapitres comme suit :

Un premier chapitre portant sur les cadres théorico-conceptuels ou nous avons défini un ensemble de concepts. Nous avons ensuite présenté trois (3) théories dont deux (2) sont la théorie du crédit solidaire et l'approche Welfariste.

Le deuxième chapitre a d'une part embrassé l'évolution de la microfinance à travers le monde et particulièrement en Haïti et d'autre part a présenté quelques outils de mesure d'évaluation de la microfinance.

Le troisième chapitre qui situe la FINCA dans le contexte haïtien en tenant compte de l'histoire de cette institution, de son contexte d'arriver en Haïti, les points de services etc. et une présentation de la Ville de Carrefour.

Et le quatrième chapitre analyse les données recueillies de l'enquête qui a été réalisée.

Etant donné que ce travail fait appel à un ensemble de théories pour une position claire de cette thématique, on a utilisé des méthodes et techniques telles que l'observation directe, techniques documentaires, entrevues et questionnaire écrit, ils ont tous contribué à une meilleure réalisation de ce travail.

Et pour vérifier notre hypothèse nous avons réalisé une enquête auprès de 200 clients de FINCA utilisant le produit Village Banking (VB). Par cette enquête, on arrive à confirmer notre hypothèse tout en justifiant le sens de la FINCA dans l'imaginaire des clients. Ce travail nous permet de comprendre que toutes institutions financières qui voient l'amélioration, la satisfaction des clients dans notre espace social a beaucoup à faire pour parvenir sans trop de difficulté à avoir une clientèle en croissance et durable. Ce travail nous a permis d'écarter le sens commun sur la relation entre système financier et amélioration des conditions des clients.

Rezime travay la

Nan lide poun pi byen sezi sak pi enpotan nan travay sa a ki chita sou enpak prè genyen sou fason moun ki benefisyel nan FINCA Ayiti yo ap viv, nou jere estrikti agiman nou an alantou kat chapit jan sa a:

Yon premye chapit ki gen rapò ak fondman teyorik epi konseptyèl yo, kote nou te defini yon seri konsèp. Lè sa a, nou prezante twa (3) teyori, de (2) nan yo se teyori ki pale de kredi solidè ak apwòch Welfarist.

Dezyèm chapit lan sou yon bò pale de evolisyon mikrofinans atravè mond lan ak patikilyèman an Ayiti epi sou lòt menm prezante kèk zouti pou mezire kijan yo ke evalue mikrofinans lan.

Twazyèm chapit ki lokalize FINCA anndan kontèks ayisyen an, li mete aksan sou istwa enstitisyon sa a, fasonl rive nan peyi Ayiti, pwen sèvis li yo elatriye ak yon prezantasyon Vil Kafou.

Katriyèm chapit la analize enfomasyon nou te kolekte nan sondaj la ki te fèt la.

Pwiske travay sa a mande poun itilize kèk teori poun ka pi byen komprann tem nan, nan sans sa a nou itilize metòd ak teknik tankou obsèvasyon dirèk, teknik dokimantè, entèvyou ak kesyonè ekri, yo tout kontribye pou travay sa a te ka pi byen fèt.

Poun verifiye ipotèz nou an, nou te fè yon sondaj sou 200 kliyan FINCA kap itilize pwodwi VB a. Atravè sondaj sa a, nou kapab konfime ipotèz nou an pandan nou ap tou moutre jan klyan yo we FINCA nan lespri yo. Travay sa a pèmèt nou konprann ke tout enstitisyon finansye ki wè amelyorasyon, satisfaksyon kliyan an nan espas sosyal nou an gen anpil bagay pou yo fè si yo vle san twop pwoblem gen yon paket kliyan ki pap kouri kite yo. Travay sa a pèmèt nou demake nou de lide popilè ki genyen sou relasyon ki genyen ant sistèm finansye ak amelyorasyon kondisyon kliyan yo.

Work Summary

In order to better understand the essentials of the work on the impact of loans on the standard of living of beneficiaries at FINCA Haiti, we manage to structure our argument around four chapters as follows:

A first chapter on theoretic-conceptual frameworks where we defined a set of concepts. We have presented three (3) theories, two of which (2) are the theory of solidarity credit and the Welfariste approach.

The second chapter has, on the other hand, embraced the evolution of microfinance around the world and especially in Haiti and on the other hand presented some tools for measuring the evaluation of microfinance.

The third chapter that places FINCA in the context of Haiti taking into account the history of this institution, its context of arriving in Haiti. Service points etc. and a presentation of the City of Carrefour.

And the fourth chapter analyzes the data collected from the survey that was conducted.

Since this work uses a set of theories for a clear position of this theme, methods and techniques such as direct observation, documentary techniques have been used. Interviews and written questionnaires, they all contributed to a better realization of this work.

And to verify our hypothesis we carried out a survey of 200 FINCA customers using the Village Banking (VB) product, by this survey, we manage to confirm our hypothesis while justifying the meaning of FINCA in the imagination of customers. This work allows us to understand that all financial institutions that see improvement, customer satisfaction from our social space makes a lot of sense for the population and without too much difficulty manages to have a clientele without too much problem. This work has allowed us to discard common sense on the relationship between the financial system and improved customer conditions.

Resumen del trabajo

Con el fin de comprender mejor los aspectos esenciales del trabajo sobre el impacto de los préstamos en el nivel de vida de los beneficiarios en FINCA Haití, logramos estructurar nuestro argumento en torno a cuatro capítulos de la siguiente manera:

Un primer capítulo sobre marcos teórico-conceptuales donde definimos un conjunto de conceptos. Hemos presentado (3) teorías, dos de las cuales (2) son la teoría del crédito solidario y el enfoque Welfariste.

El segundo capítulo, por un lado, ha adoptado la evolución de las microfinanzas en todo el mundo y especialmente en Haití y, por otro, ha presentado algunas herramientas para medir la evaluación de las microfinanzas.

El tercer capítulo que sitúa a FINCA en el contexto haitiano teniendo en cuenta la historia de esta institución, su contexto de llegada a Haití. Puntos de servicio, etc. y una presentación de la Ciudad de Carrefour.

Y el cuarto capítulo analiza los datos recopilados de la encuesta que se realizó.

Dado que este trabajo utiliza un conjunto de teorías para una posición clara de este tema, se han utilizado métodos y técnicas como la observación directa, técnicas documentales. Entrevistas y cuestionarios escritos, todos ellos contribuyeron a una mejor realización de este trabajo.

Y para verificar nuestra hipótesis realizamos una encuesta a 200 clientes de FINCA utilizando el producto Village Banking (VB), mediante esta encuesta, logramos confirmar nuestra hipótesis al tiempo que justificamos el significado de FINCA en la imaginación de los clientes. Este trabajo nos permite entender que todas las instituciones financieras que ven mejoras, la satisfacción del cliente desde nuestro espacio social tiene mucho sentido para la población y sin demasiada dificultad logra tener una clientela sin demasiado problema. Este trabajo nos ha permitido descartar el sentido común sobre la relación entre el sistema financiero y la mejora de las condiciones del cliente.

Table des matières

REMERCIEMENTS	I
RESUME DU TRAVAIL	III
LISTE DES TABLEAUX.....	X
INTRODUCTION GENERALE	1
IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LES BENEFICIAIRES (REVUE DE LITTERATURE) 7	
CHAPITRE I.....	12
CADRE THEORICO-CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE.....	12
1.1. CADRE CONCEPTUEL.....	12
1.1.1. PRET:.....	12
1.1.2. INSTITUTIONS DE MICROFINANCE.....	13
1.1.3. NIVEAU DE VIE	15
1.1.4. BENEFICIAIRE	16
1.2. CADRE THEORIQUE.....	16
1.2.1. THÉORIE DU CRÉDIT SOLIDAIRE	17
1.2.2. APPROCHE INSTITUTIONNALISTE	18
1.2.3. APPROCHE WELFARISTE	19
1.3. CADRE METHODOLOGIQUE:.....	20
1.4. LES LIMITES DU TRAVAIL ET PREMIERE DIFFICULTE RENCONTREE	21
CHAPITRE II	23
PANORAMA DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE DANS LE MONDE, NOTAMMENT EN HAITI ET CONSIDERATION GENERALE SUR LES MESURES D'IMPACT SUR LA VIE DES BENEFICIAIRES: VERS UNE APPROCHE HISTORIQUE ET EVOLUTIVE	23
2.1. MICRO FINANCE : UNE EXPERIENCE PREMIERE DANS LE MONDE FINANCIER....	23
2.1.1. LA MICROFINANCE EN ASIE	24

2.1.2. LA MICROFINANCE EN AMERIQUE LATINE.....	25
2.1.3. LA MICROFINANCE DANS LES PAYS DU NORD	26
2.1.4. LA MICROFINANCE AU MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD	26
2.1.5. LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE	26
2.2. LA MICROFINANCE EN HAÏTI.....	27
2.2.1. LES PREMIERES CAISSES ET COOPERATIVES	27
2.2.2. DE LA COOPERATIVE AUX ORGANISATIONS MICRO FINANCIERES NON COOPERATIVES EN HAÏTI	28
2.2.3. LA PREMIERE PHASE D'EXTENSION DE LA MICROFINANCE EN HAÏTI.....	29
2.2.4. DE LA LIBERALISATION FINANCIERE A L'EXPANSION DE LA MICROFINANCE EN HAÏTI.....	29
2.2.5. COMMERCIALISATION DE LA MICROFINANCE EN HAÏTI ET EXPANSION DE L'AIDE EXTERIEUR	30
2.3. GENERALITE SUR LA MESURE DE L'IMPACT DES IMF SUR LE NIVEAU DE VIE	34
2.3.1. OUTILS DE MESURE DE LA PERFORMANCE SOCIALE DES IMF	35
2.3.2. OUTIL D'EVALUATION NIVEAU DE VIE	38
CHAPITRE III.....	41
FINCA HAITI S.A : UNE ETUDE COMPREHENSIVE DANS LE MONDE DES AFFAIRES ET PRESENTATION DE LA COMMUNE DE CARREFOUR.....	41
3.1. PRESENTATION DE LA FINCA HAÏTI S.A	42
3.1.1. MISSION ET OBJECTIF DE FINCA.....	43
3.1.2. PRODUITS ET SERVICES OFFERTS.....	44
3.1.3. METHODOLOGIE.....	45
3.1.4. CONDITION D'ELIGIBILITE AUX CREDITS DE FINCA HAÏTI	50
3.1.5. METHODE DE CLASSIFICATION DES CLIENTS DE LA FINCA.....	50
3.1.6. NOTATION DES CLIENTS DE LA FINCA HAÏTI.....	51
3.2. PROFIL HISTORIQUE DE LA VILLE DE CARREFOUR.....	52
3.2.1. CARACTERISTIQUE GEOGRAPHIQUE DE LA COMMUNE DE CARREFOUR.....	53
3.2.2. PRESENTATION DES SERVICES COMMUNAUX A CARREFOUR.....	53

3.2.3. DONNEES DEMOGRAPHIQUES ET MIGRATOIRES SUR CARREFOUR.....	55
3.2.4. ORGANISATION DES SERVICES SOCIAUX DE BASE.....	55
3.2.5. ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE DE LA COMMUNE DE CARREFOUR	56
CHAPITRE IV	58
ANALYSE ET INTERPRETATION DES DONNEES EN CE QUI CONCERNE L'IMPACT DESPRETS ACCORDES PAR LA FINCA S.A SUR LES CONDITIONS DE VIE DE SES BENEFICIAIRES AU COURS DE LA PERIODE 2014-2019.....	58
4.1. PRESENTATION DES CLIENTS SUIVANT LEUR SEXE, AGE ET ETAT MATRIMONIAL.....	58
4.2. PRESENTATION DES CLIENTS SUIVANT LEUR NIVEAU DE FORMATION ET ACTUEL OCCUPATION	61
4.3. PRESENTATION DE LA RECONNAISSANCE DU FINCA SA DE CARREFOUR AUPRES DE SA CLIENTELE	64
4.4. ADHESION DES CLIENTS A LA FINCA SA DE CARREFOUR	69
4.5. LES CLIENTS DE LA FINCA SA DE CARREFOUR : PROPRIETAIRES OU LOCATAIRES, SOURCES D'ENERGIE UTILISEES	73
4.6. FINCA HAÏTI S.A DE CARREFOUR ET LES TEMOIGNAGES DES CLIENTS	75
CONCLUSION ET PERSPECTIVES.....	77
BIBLIOGRAPHIE.....	80
ANNEXES	84

Liste des tableaux

TABLEAU 1 : NOTATION DES CLIENTS DE FINCA.....	52
TABLEAU 2 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE SEXE	59
TABLEAU 3 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'AGE	60
TABLEAU 4: REPARTITION DES CLIENTS SELON L'ETAT MATRIMONIAL	60
TABLEAU 5 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LA FORMATION DE BASE.....	61
TABLEAU 6 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'OCCUPATION ACTUELLE.....	62
TABLEAU 7 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NOMBRE D'ENFANTS A CHARGE	63
TABLEAU 8 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'INFORMATIONS D CONTACT	66
TABLEAU 9: REPARTITION DES CLIENTS SELON LA FACILITE D'ADHESION A LA FINCA.....	66
TABLEAU 10 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NOMBRE D'ANNEES A LA FINCA	67
TABLEAU 11: REPARTITION DES CLIENTS SELON LES PRODUITS UTILISES	68
TABLEAU 12 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'ECHEANCE DE REMBOURSEMENT	68
TABLEAU 13 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NIVEAU DU COMMERCE AVANT ET APRES ADHESION A LA FINCA.....	70
TABLEAU 14 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NIVEAU DU REVENU DES MENAGES	71
TABLEAU 15 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LA VARIATION ALIMENTAIRE	72
TABLEAU 16 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'APPROVISIONNEMENT EN EAU.	72
TABLEAU 16 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'HABITAT DES MENAGES.....	74

TABLEAU 17 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LES DEPENSES LIEES AUX ACTIVITES SCOLAIRES	74
TABLEAU 1 : NOTATION DES CLIENTS DE FINCA.....	52
TABLEAU 2 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE SEXE	59
TABLEAU 3 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'AGE	60
TABLEAU 4: REPARTITION DES CLIENTS SELON L'ETAT MATRIMONIAL	60
TABLEAU 5 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LA FORMATION DE BASE.....	61
TABLEAU 6 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'OCCUPATION ACTUELLE.....	62
TABLEAU 7 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NOMBRE D'ENFANTS A CHARGE	63
TABLEAU 8 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'INFORMATIONS D CONTACT	66
TABLEAU 9: REPARTITION DES CLIENTS SELON LA FACILITE D'ADHESION A LA FINCA.....	66
TABLEAU 10 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NOMBRE D'ANNEES A LA FINCA	67
TABLEAU 11: REPARTITION DES CLIENTS SELON LES PRODUITS UTILISES	68
TABLEAU 12 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'ECHEANCE DE REMBOURSEMENT	68
TABLEAU 13 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NIVEAU DU COMMERCE AVANT ET APRES ADHESION A LA FINCA.....	70
TABLEAU 14 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NIVEAU DU REVENU DES MENAGES	71
TABLEAU 15 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LA VARIATION ALIMENTAIRE	72
TABLEAU 16 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'APPROVISIONNEMENT EN EAU.	72

TABLEAU 16 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'HABITAT DES MENAGES..... 74

**TABLEAU 17 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LES DEPENSES LIEES AUX
ACTIVITES SCOLAIRES 74**

LISTE DES GRAPHEs

GRAPHE 2 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE SEXE	59
GRAPHE 3: REPARTITION DES CLIENTS SELON L'AGE	60
GRAPHE 4 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'ETAT MATRIMONIAL.....	61
GRAPHE 5: REPARTITION DES CLIENTS SELON LA FORMATION DE BASE	62
GRAPHE 6 : REPARTITION SELON L'OCCUPATION ACTUELLE	63
GRAPHE 7 : REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NOMBRE D'ENFANTS A CHARGE	64
GRAPHE 8: REPARTITION DES CLIENTS SELON L'INFORMATION DE CONTACT AVEC LA FINCA	66
GRAPHE 9: REPARTITION SELON LA FACILITE D'ADHESION A LA FINCA	67
GRAPHE 10: REPARTITION DES CLIENTS SELON LE NOMBRE D'ANNEES A LA FINCA	67
GRAPHE 11: REPARTITION DES CLIENTS SUIVANT LE PRODUIT UTILISE.....	68
GRAPHE 12 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'ECHEANCE DE REMBOURSEMENT	69
GRAPHE 13 : REPARTITION DES CLIENTS SUIVANT LE NIVEAU DE LEUR COMMERCE AVANT ET APRES ADHESION A FINCA	70
GRAPHE 14: REPARTITION SELON LE NIVEAU DU REVENU DES MENAGES.....	71
GRAPHE 15: REPARTITION DES CLIENTS SUIVANT LA VARIATION ALIMENTAIRE.....	72
GRAPHE 16 : REPARTITION DES CLIENTS SELON L'APPROVISIONNEMENT EN EAU...	73
GRAPHE 17: REPARTITION DES CLIENTS SUIVANT L'HABITAT DES MENAGES	74
GRAPHE 18 : DEPENSES LIEES AUX ACTIVITES SCOLAIRES	75

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACDI	Agence Canadienne de Développement International
ACME	Action pour la Coopération avec la Micro Entreprise
ACP	Analyse Composante Principale
ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
AECID	Agence Espagnole pour la Coopération Internationale de Développement
AFD	Agence Française de Développement
ANACAPH	Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes
ANIHM	Association Nationale des Institutions de Microfinances d'Haïti
BID	Banque Interaméricaine de Développement
BM	Banque Mondiale
CEC	Coopérative d'Epargne et de Crédit
CERISE	Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-Crédit
CGAP	Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres
CNC	Conseil National des Coopératives
DID	Développement International Desjardins
FDI	Fonds de Développement Industriel
FENACAPH	Fédération Nationale des Caisses Populaires Haïtienne
FHAF	Fondation Haïtienne d'Aide aux Femmes
FHD	Fondation Haïtienne de Développement
FIDA	Fonds Internationaux de Développement Agricole
FINCA	Fondation pour l'assistance communautaire Internationale

FINNET	Financial Services Network For Entrepreneurial Empowerment
FMI	Fond Monétaire International
FONKOZE	Fondasyon Kole Zepol
IDH	Indice de Développement Humain
IFPRI	The International Food Policy Research Institute
IMF	Institution de Microfinance
KNFP	Konsej Nasyonal Finansman Popilè
MCN	Micro Crédit National
MSME	Small and Medium Enterprises Sector
OME	Organisation de Microfinance
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PADME	Projet d'appui au Développement des Microentreprises
PAT	Poverty Assesment Tool
PED	Pays en Développement
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PRET	Programme de Relance de l'Economie en Transition
RNB	Revenu National Brut
SCIPA	Service Coopérative Interaméricain de Produit Agricole
SPI	Indicateur de Performance Sociale
SPTF	Social Performance Task Force
USAID	Agence des Etats-Unis pour le Développement International
VB	Village Banking

Introduction Générale

Par rapport au développement du système bancaire dans le monde capitaliste, la microfinance devient un phénomène incontournable à comprendre. Etant défini généralement comme un système qui permet d'offrir des services financiers aux personnes à faible revenu, la microfinance s'est développée comme une solution alternative au système bancaire traditionnel. Ce dernier considère le segment de clientèle trop à risque. En effet, les banquiers traditionnels accentuent leur objectif sur la rentabilité financière tandis que la micro finance dès son essence, a un double objectif : social et financier. Pour ainsi dire, d'abord, par objectif social, afin d'aider les personnes pauvres à sortir de leur vulnérabilité. Ensuite, par objectif financier qui permettra de perdurer l'objectif premier.

En venant avec de nouvelles formes de crédit, des procédures simples et rapides, la microfinance a su réussir là où les banques traditionnelles ont échoué. Ce qui leur a permis d'élargir considérablement leur clientèle. D'où un grand exploit pour le secteur.

Dans cette perspective, la mesure de performance sociale des Institutions de Micro finance (IMF) repose sur l'évaluation de trois éléments fondamentaux² expliquant une trilogie de capacité:

D'abord, elle possède la capacité à atteindre le plus grand nombre de personnes sur une période de temps donnée. Ensuite, elle possède la capacité à atteindre des personnes dont la situation sociale est initialement défavorisée. Enfin, la microfinance possède la capacité à améliorer directement ou indirectement leur bien-être et celui de leur ménage.

²Cairn info, la microfinance entre performance social et performance financière, version PDF, page 4

Mise en contexte

Le système capitaliste par son économie de marché fait injonction aux acteurs à la fois nationaux et internationaux d'emboîter le pas dans monde financier afin de mieux contrôler les acteurs puissants financièrement dans le monde. Dans un autre souci d'accumulation des capitaux, ils créent des institutions ayant pour missions de réguler le marché, l'économie, le système bancaire, etc. C'est dans cette perspective qu'on assiste à la création des institutions bancaires comme : Fond Monétaire Internationale (FMI), Banque Mondiale (BM) et d'autres institutions bancaires et financières. Cependant, dans un souci de permettre à la majorité financièrement faible de participer dans la pérennisation de ce système, des micro-institutions ont pris naissance afin d'accorder des prêts à cette catégorie. Puisque le marché est toujours en compétition, ces acteurs arrivent à créer des microfinances comme FINCA, ACME, FONKOZE, MCN, etc. ayant comme objectif de faire échec à l'exclusion économique et financière. C'est dans cette perspective, dans le monde financier on assiste à la création de la FINCA en Haïti.

La FINCA Haïti est une institution de microfinance œuvrant dans le pays depuis près de trente ans. Elle a été de 1989 à la veille du tremblement de terre de 2010 une Institution de Microfinance (IMF) à statut d'Organisation non gouvernemental (ONG) œuvrant dans près de 8 villes à travers le pays avec une gamme ne dépassant pas trois (3) produits. Avec le tremblement de terre FINCA a perdu la totalité de son portefeuille dans deux (2) de ses 8 sites d'intervention. Deux ans plus tard soit en 2012, FINCA Haïti à relancer ses activités sous un nouveau statut juridique (Société Anonyme), de nouveaux objectifs et quatre (4) produits. Au bout de deux ans (2014) le nombre de clients s'est augmenté de deux (2) fois plus que ce d'avant 2010 et aujourd'hui, cette institution opère à travers 10 sites environ. L'un des objectifs de la FINCA est réduire la pauvreté en aidant les plus vulnérables à grandir et à avoir une meilleure vie. Considérant cet objectif, et avec la croissance rapide de ses clients, sans négligé les problèmes flagrants liés aux conditions de vie

des personnes, ce, même des clients des IMF, tout ceci ont attiré notre attention à étudier de plus près l'impact qu'on réellement ses prêts sur la vie de leur bénéficiaires.

Justification du choix du sujet

Tout travail de recherche a d'une manière ou d'une autre une source d'inspiration, sans quoi on ne saurait pour la plupart du temps aboutir à cette dernière. En effet, ce n'est pas sans raison que ce choix a été fait. Nous savons tous ou presque tous qu'à l'heure actuelle la micro finance est l'un des instruments majeurs de lutte contre la pauvreté. En Haïti, on peut recenser plusieurs institutions œuvrant dans ce secteur. En dépit de tout, on peut constater que rien n'est vraiment fait en vue d'améliorer le niveau de vie de la population. Ainsi, plusieurs sommets ont été réalisés sur la microfinance à ce sujet. Intéresser par ce champ, nous avons procédé à des études approfondies de sorte à comprendre l'impact réel que cela (Microfinance) fait sur le niveau de vie de ses bénéficiaires. Pour ainsi dire, comme étudiante en Administration Publique, réaliser un travail autour de cette thématique, me permettra de mieux comprendre la micro finance et ses impacts dans la vie sociale et économique des concernés. Sur ce, nous avons jeté notre dévolu sur les prêts accordés par les Institutions de Micro finance au niveau de la Commune de Carrefour.

De plus, la réalisation de ce travail s'inscrit dans un cadre institutionnel, c'est-à-dire, l'exigence académique nous impose à réaliser un tel travail en vue de l'obtention du grade de licenciée en Sciences Administratives à l'Institut National d'Administration, de Gestion et des Hautes Etudes Internationales (INAGHEI) de l'Université d'Etat d'Haïti...

D'où les raisons qui m'a poussée à entamer cette démarche.

Problématique

Dans un pays comme Haïti où la situation économique et financière de la majorité de la population est vulnérable et précaire, les autorités étatiques devraient poser

des actions afin de corriger cette précarité. De cette situation, la bourgeoisie comme organe puissant arrive à créer des stratégies afin de mieux accumuler des richesses au détriment de la masse. Par cette considération, cette même catégorie qui gère l'économie du pays arrive à contrôler le système bancaire haïtien. Cette situation ne fait que détériorer les conditions de la masse du point vue économique et financier même si des crédits et des prêts leurs sont accordés. Il est évident de comprendre les rôles des microfinances dans le processus de développement en Haïti tout en mettant l'accent sur la participation de ces dernières dans le processus d'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires. D'autres réflexions nous montrent qu'en Haïti, l'accessibilité aux ressources financières et plus particulièrement au crédit, a toujours été réservée à un très faible pourcentage de la population [...]³. Mais, avec l'arrivée des microfinances, et de son expansion, le crédit est devenu plus accessible et cette tendance s'est propagée principalement à travers les coopératives.

Depuis, les Institutions de Microfinances (IMF) œuvrant à travers le monde se donnent non seulement un objectif d'inclusion financière mais également de lutte contre la pauvreté. Et, déjà en 2006 on pouvait compter dans le monde plus de 10 000 programmes de microfinance et plus de 150 millions de bénéficiaires⁴. Pour ce qu'il en est d'Haïti, en 2002, le pays comptait 100,000 clients et un portefeuille de 1.235 milliards de gourdes (ANIHM). En 2007, il eut une augmentation du portefeuille, avec des taux de croissance respectifs de 18 et de 23% par rapport à 2002. La tendance a continué et entre 2016-2017, on comptait déjà 67 Institutions de Microfinance (IMF) qui opèrent à travers un total de 274 points de services

³ Exclusion financière est décrite comme l'incapacité des ménages à accéder aux services financiers

⁴ <https://www.cairn.info/revue-regard-croises-sur-l-economie-2008-1-page-197.htm> , consulte le 8 Mai 2020

(sièges sociaux et agences) couvrant les dix (10) départements d'Haïti et répartis ainsi :

- 57 à Port-au-Prince,
- 117 en zone urbaine
- 101 en zone rurale.

Le nombre d'emprunteurs s'élève à 286 216 en 2017, pour 265 735 en 2016, une évolution importante par rapport à 2011-2012 qui accusait 191 548 emprunteurs. En 2016, les Sociétés Anonymes (S.A) ont desservi 53.85% des emprunteurs, tandis que les succursales des banques et les CEC ont respectivement desservi 26.64% et 18.78% des emprunteurs. En 2017, la situation n'a pas trop changé. Les S.A ont reçu 54.79% des emprunteurs, les filiales/départements de banque et les CEC ont desservi 27.14% et 17.49% des emprunteurs respectivement. Les ONG ne représentant que 0.36% en 2016, et 0.26% en 2017 (François Lhermite, 2012, p. 10).

Avec cette avancée, la microfinance est désormais connue comme étant l'instrument le plus prometteur et le moins coûteux de lutte contre la pauvreté dans le monde. Ceci s'explique à travers les micro-prêts octroyés aux personnes vulnérables financièrement en leur permettant de développer des activités génératrices de revenu et en rendant faciles et accessibles les micro-prêts aux entrepreneurs et aux personnes désirant de faire un prêt. A cette idée se multiplient les controverses car, pour certains, la micro finance est un excellent instrument de lutte contre la pauvreté, pour d'autres, elle n'arrive pas à atteindre ses objectifs vu le volume important d'investissement dans le secteur informel. Face à tous ces débats, nous vient une question de recherche ultime : **Les prêts accordés par les**

IMF peuvent-ils contribuer réellement à l'élévation du niveau de vie des bénéficiaires? De cette question principale viennent d'autres questions secondaires comme :

- 1- **Les prêts accordés par les microfinances ont-ils réellement des objectifs à améliorer les conditions de vie des clients ?**
- 2- **L'objectif du ciblage des pauvres est-il atteint par les microfinances ?**
- 3- **Sur le marché des affaires, les microfinances sont-elles des institutions d'émancipation et de l'amélioration de la situation économique des particuliers ?**

Nous allons tenter de répondre à la question principale ultérieurement citée afin de pouvoir confirmer ou infirmer notre hypothèse de travail qui suppose une relation positive entre la micro finance et l'amélioration des conditions de vie à la Commune de Carrefour suivant la délimitation spatiale et temporelle. De cette réflexion notre HYPOTHESE se formule ainsi :

« Les services qu'offrent les Institutions de Microfinance (IMF) notamment la FINCA Haïti S.A contribuent à l'amélioration du niveau de vie de ses bénéficiaires au niveau de la Commune de Carrefour ».

OBJECTIF DU TRAVAIL

Dans le dessein de mieux combiner l'empirique et la théorie, notre travail se donne pour objectif de comprendre la corrélation existante entre les prêts fournis par la FINCA S.A et le niveau de vie des concernés. Sur ce, nous avons un objectif général et deux objectifs spécifiques.

✓ Objectif général:

L'objectif général de ce travail est de montrer l'impact des prêts sur les bénéficiaires dans la Commune de Carrefour.

✓ Objectif spécifique :

A partir de notre objectif général, nous avons formulé les objectifs spécifiques comme suit :

- Présenter et analyser quelques outils de performance sociale et de niveau de vie et leur apport dans l'objectif social d'une IMF ;
- Analyser l'impact des prêts accordés par la FINCA à travers ses objectifs sociaux.

Pour atteindre nos objectifs, nous allons présenter ce travail sur quatre (4) chapitres présentés comme suit :

Les deux (2) premiers chapitres, seront consacrés d'une part au cadre théorique, conceptuel et méthodologique du travail, d'autre part un panorama des Institutions de Microfinance dans le monde notamment en Haïti et une considération générale sur les mesures d'impact sur la vie des bénéficiaires.

Les deux (2) derniers porteront premièrement sur une étude compréhensive de la FINCA Haïti dans le monde des affaires ainsi qu'une présentation de la Commune de Carrefour et deuxièmement l'analyse et l'interprétation des données en ce qui concerne l'impact des prêts accordés par la FINCA Haïti S.A sur les conditions de vie de ses bénéficiaires.

Impact de la microfinance sur les bénéficiaires (Revue de Littérature)

Le développement rapide de la microfinance et l'espérance qu'elle amène comme outil de lutte contre la pauvreté, ont conduit certains à s'interroger de très tôt sur l'impact de celle-ci. Le secteur de la microfinance, en fait, fournit une gamme de services : prêts, épargnes, transferts d'argent... Son impact consiste à appréhender, à mesurer, à évaluer ses effets sur le court, le moyen et le long terme. En d'autres termes, il désigne une démarche rigoureuse dont l'objectif est de déterminer quels

changements démonstratifs et durables soit positifs soit négatifs, sont survenus dans un espace donné à la suite de l'intervention d'une institution de microfinance. Les idées divergent quant à l'impact qu'ont les IMF sur le niveau de vie de ses bénéficiaires. En Haïti, suivant une étude menée par (Saillant, 2015) sur l'analyse de l'impact des IMF sur les Petites et Moyennes Entreprise (PME) dans quatre (4) marchés au Cap-Haitien, elle a pu constater qu'une majorité de clients étaient satisfaits des services de la FINCA soit 70% et les autres 30% n'étaient pas satisfaits L'enquête a aussi révélé que le capital, le revenu mensuel des clients ont tous augmenté sur une période de quatre (4) années consécutives (2010-2014). Dans le cadre de notre travail, nous pouvons considérer ce travail car ce dernier, bien qu'elle n'ait pas d'impact intégralement sur le niveau de vie des clients mais elle traite une partie de notre travail qui est l'impact du prêt sur le capital et le revenu du client.

Nous pouvons également considérer le travail de Toussaint & Dugas (Août 2019) réalisé sur les produits VB comme facilitateur de l'accès au crédit des petits commerçants du secteur informel qui dans leur travail montre que le crédit Village Banking (VB) est le plus rentable et le moins risqué de tous les autres produits, elle fait comprendre également que les produits VB aident FINCA à desservir une quantité de clients tout en contrôlant le risque de crédit au mieux d'elle-même. Un autre point important est l'avis des clients sur l'effet qu'à la FINCA Haïti S.A sur leur niveau de vie, 95% d'entre eux témoignent de l'effet positif du crédit sur leur condition de vie, 78% affirment qu'ils ne sauraient quoi faire sans l'aide de FINCA. Nous pouvons considérer cette dernière partie dans le cadre de notre travail qui démontre un impact positif de FINCA sur les conditions de vie des clients du Village Banking. Vu qu'elle a effleuré l'impact du produit VB sur les conditions de vie de ses personnes qui en bénéficie, l'essence même de notre travail sera basé sur cette partie de sa recherche timidement abordé.

Du point de vue international, les études de D. Hulme et d'E. Duflos citées successivement par les auteurs (Smahi, Maliki, & Arif) montre d'une part que les études menées sur l'impact du microcrédit par rapport à l'amélioration des conditions de vie des pauvres sont toujours incomplètes et critiquées (Hulme 1999). D'autre part, ils montrent que l'impact réel de la microfinance sur les conditions de vie des clients est mal estimé (E. Duflos et al. 2009). Au niveau des microentreprises, selon les résultats d'une étude menée sur une IMF en Argentine sur l'impact social et économique du microcrédit, (Renaud, 2007) à montrer l'importance des prêts sur la microentreprise en Argentine et avance que l'impact de cette dernière ne se fait pas sentir sur l'augmentation en volume de l'institution mais sur la réduction des coûts et la possibilité d'acheter les marchandises et matières premières en grandes quantités. Par ailleurs, il a aussi démontré que le microcrédit contribue à la constitution d'une épargne individuelle : 49% des bénéficiaires possèdent une épargne, contre 26% des non-bénéficiaires. De plus, en ce qui a trait à la vulnérabilité des ménages, l'effet du microcrédit est aussi positif : 2% des bénéficiaires ont dû restreindre leur alimentation pendant une période de l'année, alors que 12% des personnes non bénéficiaires d'un programme de microcrédit ont subi ce choc.

Selon Aldeghi et Lautié (2011), cité par (Serent, 2017), le microcrédit contribue à l'amélioration de la situation sur le plan financier. 75% des emprunteurs révèlent une évolution positive de leur situation sur le plan financier. Sur d'autres aspects, comme le stress et niveau de la moral, 35% des personnes enquêtées vivent une meilleure vie, 22% des personnes questionnées accusent d'une variation positive en ce qui concerne leur situation professionnelle, 12% d'entre elles confirment un impact positif sur le logement. Pour le reste, le microcrédit enregistre comme impact négatif les difficultés liées aux remboursements mensuels (13% de l'échantillon

questionnés). Pour les Nations Unis, la microfinance a un double impact positif sur la vie de ses bénéficiaires. D'une part un impact économique portant sur le niveau de revenu et capacité à épargner, d'autre part, un impact social qui s'accroît sur l'amélioration des habitats, la scolarisation (Engozogo, 2011)... Toujours est-il, dans son travail sur l'impact de la microfinance sur la vie des femmes au Gabon, Engozogo souligne que la microfinance n'a aucun effet sur le niveau de vie de ses femmes, car lors de son entretien avec elles, cette question n'a pas eu de réaction. Cependant, elles acceptent tous que l'argent fourni par les IMF puisse les dépanner sur le plan alimentaire. La microfinance semble dans ce contexte entretenir la pauvreté qui sévit là où elle évolue (Ibid. p.230). Les analyses de Zohoré (2009) apparues dans le travail (Serent, 2017 p.31) montrent que le microcrédit dans le Sud-ouest de la Côte d'Ivoire a un impact positif sur l'autonomisation des femmes, des changements au niveau de l'habitat, de la consommation, ainsi qu'en matière de santé et d'éducation.

Toujours dans son travail, (Serent, 2017) fait une approche sur une étude menée par Parienté (2014) qui questionne l'efficacité du microcrédit au Maroc et qui analyse ses effets sur les conditions de vie des bénéficiaires par une approche expérimentale utilisée dans cinq (5) pays (Bosnie, Mexique, Inde, Mongolie et Éthiopie). D'après les résultats de cette étude, les effets sont complètement limités sur le niveau de consommation, les dépenses de santé et d'éducation, avec peu de démarrage sur de nouvelles activités, cependant il y eut de l'expansion des activités. Cette approche a eu d'autres effets sur les pays mentionnés ci-dessus (effets positifs sur la sécurité alimentaire ; la détention d'actifs, l'activité, et le revenu).

Tandis que certains auteurs croient dans le pouvoir de la microfinance de transformer la vie de ses bénéficiaires, d'autres y croient autrement. C'est le cas de certains auteurs comme (Dichter 2007, Wampfler 2002 et Helies 2007). Pour eux, la microfinance porte plus de problèmes que de solutions dans la vie de leur détenteur. Ceci

s'explique par le fait que le client, une fois contracté un prêt se trouvant dans l'incapacité à rembourser celui-ci, se tourne vers une autre institution octroyant un nouveau prêt afin de payer le premier et ainsi de suite. Dans cette logique, la personne se retrouve surendettée et dans un labyrinthe de dettes. Le travail de Guérin (2002) met en évidence une grande relation entre le niveau du revenu initial de l'emprunteur et l'augmentation des revenus tirée à partir du crédit, c'est-à-dire plus les personnes se situent en dessous du seuil de pauvreté plus les revenus générés sont faibles, voire négatifs. Il faut souligner que le travail de Guérin fut contesté plus tard par J. Morduch (1999) pour la manière dont les groupes de contrôle étaient constitués.

Dans le cadre de ce travail, nous allons nous écarter de ses derniers auteurs qui considèrent la microfinance comme un danger à long terme. Nous allons de ce fait considérer les auteurs faisant un éloge de la microfinance comme outil qui impact positivement la vie des personnes qui l'utilisent

CHAPITRE I

CADRE THEORICO-CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE

Nous allons dans ce chapitre d'une part définir les différents concepts liés à notre Hypothèse de travail : «**Les services qu'offrent les institutions de micro finance (IMF) notamment la FINCA Haïti S.A contribuent à l'amélioration du niveau de vie de ses bénéficiaires au niveau de la Commune de la Carrefour** ». Et d'autre part voir un ensemble de théories relatives à notre travail.

1.1. Cadre conceptuel

Dans le cadre de ce travail, nous allons définir ces concepts (**prêts, micro finance, bénéficiaire, niveau de vie, institutions financières, etc.**) dans l'objectif de mieux comprendre dans quel champ paradigmatique s'inscrit notre travail.

1.1.1. Prêt:

Le mot prêt désigne une opération suivant laquelle un prêteur remet des fonds à un bénéficiaire en contre partie du versement d'un intérêt et d'un engagement de remboursement (JDN, 2019)

Selon la Banque de la République d'Haïti (BRH), un prêt est une avance de fond donnée avec ou sans garantie à un débiteur qui est porté à rembourser sur demande les fonds avancés ainsi que les intérêts payables. Il classifie les prêts en trois (3)

grandes catégories: les prêts à la consommation, les prêts au logement et les prêts commerciaux.

1. Prêts à la consommation

Les prêts à la consommation sont des prêts fournis en fin d'acquisition de biens de consommation pour paiement de services.

2. Prêts au logement

Ce type de prêts concerne les avances pour l'acquisition, la construction, la réparation ou l'amélioration d'un bien immobilier résidentiel. Ils comprennent les biens immobiliers résidentiels notamment les résidences unifamiliales, les logements multiples de tous types, les immeubles à plusieurs vocations.

3. Prêts commerciaux

On désigne par prêts commerciaux tous types de crédits accordés à une personne physique ou morale pour des fins d'affaires. Ces crédits incluent les prêts et les avances, les titres de créances, les titres de participation, les acceptations, les lettres de crédit, les garanties, les titres de substituts de prêts et les contrats de crédit-bail financier, les prêts à l'Etat, aux entreprises publiques et aux collectivités et les prêts immobiliers commerciaux.

1.1.2. Institutions de microfinance

Le terme institution peut revêtir diverses définitions ; Pour Douglas North, le concept institution se rapporte aux règles formelles et informelles qui viennent structurer le comportement des hommes.

Toute institution se présente comme un ensemble de tâches, règles, conduites entre personnes et pratiques. Elles sont dotées d'une finalité particulière. Elle n'existe, ne dispose, ne décide que par les pratiques de ses composantes (Melchior, n.d.).

Le terme Microfinance désignait au départ les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits « microcrédit » à des familles très pauvres pour les conduire à développer des activités productives et génératrices de revenus afin de développer leurs petites entreprises. Selon **Sébastien Boyer**⁵, la micro finance peut se définir comme un ensemble de services financiers et non financiers diversifiés et qui sont adaptés aux besoins des individus qui n'ont pas accès aux institutions financières classiques (BOYÉ, HAJDENBERG, & POURSAT). Elle inclut une gamme de services plus larges (crédit, épargne, assurance, transfert d'argent etc.) et une clientèle plus étendue. Selon la BRH :

La micro finance est un secteur qui regroupe les dispositifs d'allocation de crédits de faible montant à des personnes à faible revenu, leur permettant ainsi de créer et de gérer leurs micro entreprises. La micro finance a pour objectif de fournir des services financiers aux personnes à faible revenu ou à celles qui sont exclues du système financier formel. Elle permet à ces personnes d'avoir accès de façon permanente à des services financiers abordables et de qualité pour financer des activités génératrices de revenus, épargner, accumuler des actifs, stabiliser leurs dépenses de consommation et se prémunir contre les risques (François, 2012, p. 2)

Les institutions de micro finances sont donc des structures bien organisées octroyant des prêts et d'autres services à une clientèle exclus du système financier classique. Dans le cadre de notre recherche, elle fait référence aux produits financiers qu'offrent ces derniers.

⁵Auteur du livre « Le guide de la micro finance : microcrédit et épargne pour le développement ».

1.1.3. Niveau de vie

Généralement parler du niveau de vie renvoie à parler de qualité de vie. Ces deux sont en effet des termes voisins dont il paraît difficile de parler de l'un sans évoquer l'autre. On va voir tour à tour la définition de ses deux (2) notions en commençant avec celle portant sur le niveau de vie. Ce dernier peut être vu dans son sens large et restreint.

Son sens large renvoie à un ensemble d'éléments composés de l'environnement, des biens, des services et comportements qui permettent aux ménages de vivre et de s'exprimer extérieurement ou intérieurement. Son sens restreint puise son essence aux analyses des conditions socio-économiques des populations, c'est-à-dire ce que possède cette dernière en terme de quantité de biens, de services ou connaissances.

Pour l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE) le niveau de vie se traduit en général par une mesure de la qualité et la quantité des biens et services qu'une personne ou une population entière peut s'approprier et est en lien avec ses revenus et son patrimoine. Elle est généralement mesurée par le revenu par habitant réel par personne, le revenu national brut (RNB) pour une année, divisé par le nombre total d'habitants, ceci pour un pays ou une région donnée.

La notion qualité de vie à une pluralité de définition que d'auteurs ayant abordé ce champ. C'est une notion tant qualitative que quantitative. Quantitative parce qu'elle analyse la façon dont un revenu est dépensé et consommé en biens et services et qualitative parce qu'elle prend en compte l'accès à certains biens ou certains services comme les soins, l'éducation...

Parler du niveau de vie renvoie à considérer trois (3) termes:

- **Le pouvoir d'achat** qui n'est autre que la quantité de biens et services que l'on peut se procurer avec le revenu disponible.
- **Le mode de vie**, considéré comme l'ensemble des manières de vivre d'un

individu. Il dépend des conditions matérielles existant et des facteurs sociaux culturels qui déterminent les habitudes de consommation.

- **La qualité de vie**

Exprime le bien-être global des individus. Cette dite qualité dépend des conditions matérielles et immatérielles, c'est-à-dire qu'elle dépend notamment des loisirs, de l'épanouissement, de la capacité à affirmer ses positions politiques et religieuses...

Dans le cadre de notre travail la notion de niveau de vie fait référence à un ensemble de composantes inter-reliées qui prend en compte notamment l'alimentation, le revenu, le niveau d'éducation des enfants de ces clients ainsi que leurs niveaux de bien-être.

1.1.4. Bénéficiaire

Un bénéficiaire désigne une personne qui jouit d'une situation particulière et dont il en tire profit soit en vertu d'une loi, d'un contrat, d'un fait... Des fois, ce mot signifie également titulaire. On peut se trouver bénéficiaire d'un prêt, d'un avantage salarial, d'une pension, d'un marché de travaux. Etc. Dans le cadre de notre travail, le terme bénéficiaire a le sens d'une personne qui utilise un crédit en vertu d'un contrat de prêt.

1.2. Cadre Théorique

Nombreuses sont les théories et les approches théoriques composant une explication à notre travail de recherche. Et parmi ces théories et approches théoriques, nous avons pris en compte trois (3) d'entre elles. Telles sont entre autres:

- **La théorie du crédit solidaire**
- **L'approche institutionnaliste**
- **L'approche Welfariste.**

1.2.1. Théorie du crédit solidaire

Cette théorie a été développée dans les années 1974 par le Docteur Muhammad Yunus. Elle a été élaborée dans le cadre d'une recherche faite par ce Docteur avec un groupe d'étudiants alors que son pays (Bangladesh) connaissait une grande famine. Il trouvait en effet inconcevable qu'en tant que Docteur alors qu'il connaît beaucoup de théories économiques, il était dans l'incapacité d'utiliser une d'entre elles afin de sortir son pays de cette crise.

Il décida alors de fonder avec ses étudiants un groupe de recherche nommé « Recherche d'action » avec pour objectif l'amélioration des conditions de vie des habitants de la région de recherche. Le village de Jobra⁶ et d'autres villages avoisinants l'Université de Chittagong⁷ furent les premiers à être étudiés par Yunus et ses étudiants.

Il s'est d'abord lancé dans l'agriculture mais, a constaté que le problème des villages n'était pas l'agriculture mais un problème de soutien financier tandis que banques traditionnelles se montrent extrêmement frileuses quant à leur accorder un prêt. Il a décidé de commencer à donner des prêts dans ses fonds sous forme de micro-crédit. Il sélectionna en effet un échantillon de 42 familles œuvrant dans la fabrication de tabourin⁸. Le montant accordé est de 27 dollars, tous les prêts furent remboursés à temps. Les retombées furent surprenantes, en effet, non seulement les prêts furent totalement remboursés mais ils ont un effet à long terme sur son bénéficiaire. Yunus a bien compris que proposer de tels produits disponibles à grande échelle pourrait améliorer la condition de pauvreté du monde rural Bangladesh. Voulant ainsi rallier les banques d'alors à cette cause, aucun d'entre

⁶ Petite ville située près de Chittagong

⁷Chittagong est le premier port de Bangladesh, la seconde ville de ce pays, sa population dépasse les 3.5 millions d'habitants. L'Université de Chittagong fut fondée en 1966.

⁸ Tabourin est l'ancien nom du tambourin, ce dernier est un objet rond constitué d'un cylindre de bois ou de plastique, sur lequel est tendue une peau animale ou une surface plastique qui permet de faire percuter ses mains (en musique) ou une balle (en sport) et qui provoque ainsi un son sec et claquant

eux ne voulait prendre ce risque. C'est ainsi qu'en Octobre 1983, il lance la Grameen-Bank appelée familièrement « banque des pauvres ».

Deux (2) approches différentes proposent ayant des approches différentes à expliquer la portée sociale des IMF

1.2.2. Approche institutionnaliste

Développer dans les années 1990, l'approche institutionnaliste se fonde sur l'idée que le microcrédit aussi efficace soit-elle, ne fera jamais de véritable différence sur le niveau général de pauvreté dans le monde si les opérations dépendent du financement des donateurs (Dugas-Iregui, 2007, p. 6). En effet, selon eux, le capital financier nécessaire pour poursuivre leur objectif qui vise à servir les clients qui ne sont pas servis ou qui ne le sont pas suffisamment, dépasse loin de ce que l'aide internationale peut leur donner. Dans ces conditions, pour atteindre cet objectif et la rendre pérenne, les IMF doivent aspirer à l'autosuffisance, et, le seul moyen d'y parvenir est la rentabilité (recherche de profit) afin de ne pas perdre de vue leurs objectifs.

L'approche institutionnaliste considère que l'un des objectifs primaires de la microfinance est l'approfondissement financier, la création d'un système séparé et viable d'intermédiations financières pour les pauvres. Leur approche de la microfinance en est une de "système financier", dans laquelle le futur de la microfinance est dominé par de nombreuses institutions œuvrant à grande échelle, à la recherche de profit, qui fournissent des services financiers de grande qualité à un grand nombre de pauvres (Ibid. p.7).

L'approche institutionnaliste porte son attention vers l'institution elle-même, elle vérifie son efficacité à travers les indicateurs de performance financière, c'est-à-dire la capacité de l'institution à être autosuffisante, à travers le nombre de clients servis et le taux de remboursement.

Avec l'entrée en jeu des agents du développement comme l'USAID, la Banque Mondiale, CGAP, Accion International, l'approche est devenue dominante. Plusieurs auteurs favorisent aujourd'hui cette perception de la microfinance.

1.2.3. Approche Welfariste

Ce n'est que vers les années 1998, qu'une réplique aux institutionnalistes a vu le jour, *les Welfaristes*. La position de ces derniers s'affirme autour des écrits de nombreux auteurs notamment Jonathan Morduch (1998 ; 1999 ; 2000) et Gary Woller, Christopher Dunford et Warner Woodworth (1999). Plus tard, ils sont suivis par d'autres tels que John Hatch, fondateur de FINCA International ou Anton Simanowitz (2002), directeur d'Imp-Act, un consortium visant la promotion de performance sociale des IMF. Contrairement à l'approche institutionnaliste qui vise l'aspect commercial de la microfinance, celle des Welfaristes vise l'équité sociale en passant par la famille. Leur clientèle est alors composée des plus pauvres des pauvres économiquement actifs, et leur but vise l'auto emploi. Ces types de prêts sont généralement réservés aux femmes car, d'une part elles démontrent un meilleur taux de remboursement, d'autre part, le contrôle des revenus et l'épargne par ces dernières produit un effet « *d'empowerment* »⁹ et ainsi améliore leurs conditions de vie ainsi que celles de leurs enfants.

Ces deux courants visent le même but qui est la réduction de la pauvreté par les produits financiers mais n'ont pas la même approche :

- L'institutionnaliste préconise une approche commerciale, mettant accent sur la capacité de l'institution à être autonome.
- Pour les Welfaristes, c'est l'équité sociale en passant par la famille qui prône

⁹Empowerment, terme prêté du monde anglo-saxon est un processus par lequel une personne ou une collectivité se libère d'un état de subordination en acquérant la capacité d'user ses droits, s'affranchir de sa dépendance tant sur le plan social, moral et économique.

Mais dans le cadre de notre travail de recherche notre choix est porté sur la Théorie du crédit solidaire et l'approche théorique Welfariste. Parce qu'en ce qui a trait à la théorie du crédit solidaire, elle laisse comprendre qu'un prêt peut-être accordé à n'importe quelle personne, peu importe son niveau économique, toutefois cette personne, une fois avoir reçu le prêt est en mesure de le rembourser. Quant à l'approche Welfariste, elle montre importance des prêts accordés dans l'élévation du niveau de vie des familles. Ces prêts sont encouragés à être donnés aux femmes qui sont considérées comme piliers de leur famille.

1.3. Cadre Méthodologique:

La méthodologie est l'ensemble des méthodes organisant une recherche scientifique. Elle forme une partie de la recherche et constitue une étape spécifique résultant d'une position théorique et épistémologique pour la sélection de technique concrète de recherche.

Dans le cadre de cette recherche, on va utiliser les méthodes et techniques documentaires, l'observation directe, l'entrevue et le questionnaire écrit.

Les méthodes seront tant qualitatives que quantitatives et pour les techniques, elles seront entre autres les techniques documentaires, l'observation directe, l'entrevue, le questionnaire écrit.

✓ Techniques documentaires :

Ces techniques nous permettront à faire la recension des écrits sur notre terme de recherche, avec les recherches antérieures qui ont été déjà faites par d'autres contemporains, on va consulter les documents, revus, articles, journaux pour mieux élaborer notre thème de recherche.

✓ Observation directe :

L'observation directe est vue au sens de Raymond QUIVY comme étant une observation où le chercheur est présent sur le terrain. Cette méthode nous permettra à nous cerner ce que nous percevons de la réalité.

✓ **L'entrevue :**

L'entretien est une interview au cours de laquelle un enquêteur interroge une personne sur ses opinions, ses expériences et ses perceptions. Il s'agit d'un tête-à-tête oral entre deux personnes ou une personne et un groupe de personnes dont l'une transmet à l'autre les informations recherchées. C'est un dialogue dans lequel l'interviewé s'exprime librement, tandis que le chercheur facilite ce dialogue par ses questions ouvertes et ses réactions. Le chercheur oriente l'entretien pour éviter que l'interlocuteur s'éloigne des objectifs de la recherche, (NDAGIJIMANA, 2008).

Cette technique nous aidera à entrer en contact avec les particuliers et employés de ladite institution afin de comprendre le mieux que possible l'impact de la FINCA Haïti S.A sur l'amélioration de la qualité de vie de ses bénéficiaires.

✓ **Le questionnaire écrit :**

Le questionnaire écrit consiste à mettre par écrit une série de questions relatives au travail. Cette méthode exige des réponses par écrit afin de vérifier les hypothèses du travail à travers l'analyse des données relevées par le questionnaire.

1.4. Les limites du travail et première difficulté rencontrée

Les limites sont d'ordre temporel et spatial, ce travail s'étant sur une période ne dépassant pas cinq (5) années de suite (2014-2019) dans la Commune de Carrefour. Les premières difficultés sont dues au fait qu'il soit difficile pour ne pas dire impossible de trouver les textes originaux pour travailler sur la revue de littérature, nous étions obligés de travailler plusieurs textes afin d'avoir une idée globale de ce

que les auteurs ont laissé comme documentations et ne faire que citer selon ce que nous avons trouvé sur notre thème de recherche, ce qui a engendré un autre problème dès qu'il s'agissait de donner la limite de ses travaux. Dans ce contexte nous avons pu seulement relever deux travaux en Haïti traitant d'une manière ou d'une autre sur notre sujet de recherche.

La seconde difficulté fut de trouver des informations auprès de l'institution en question, ce qui n'est pas étonnant car les informations sur les institutions en Haïti sont inaccessibles et ce, même pour des personnes désirant mener une recherche d'ordre académique.

Sans oublier les difficultés rencontrées avec les clients lors de l'enquête. Ces personnes furent régressives quant à la divulgation de quelques informations qu'elles estiment être personnelles.

CHAPITRE II

PANORAMA DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE DANS LE MONDE, NOTAMMENT EN HAÏTI ET CONSIDERATION GENERALE SUR LES MESURES D'IMPACT SUR LA VIE DES BENEFICIAIRES: Vers une approche historique et évolutive

Ce chapitre nous permettra de situer la micro finance. Ces origines varient d'une zone à l'autre. Nous allons voir ses multiples évolutions tant dans le monde qu'en Haïti. Tout en précisant le bien-fondé de son apparition dans le monde financier.

2.1. Micro finance : Une expérience première dans le monde financier

Les prémices de la microfinance furent constatées en Europe au 19^e Siècle, plus précisément en 1849 par un bourgmestre¹⁰ prussien Frederick Wilhelm Raiffeisen¹¹. Ce dernier fonda en Rhénanie -la première société de coopérative d'épargne et de crédit. Cette idée lui fut parvenue afin de pallier l'usure que subissaient les paysans d'alors. En effet, L'extrême misère des années 1846 et 1847 poussaient les

¹⁰ Bourgmestre est le titre accordé au premier magistrat des villes de Belgique, du Luxembourg des Pays bas, d'Allemagne etc.

¹¹ Friedrich Wilhelm Raiffeisen né le 30 Mars 1818 est un homme politique et économiste Allemand, fondateur du mouvement de banques coopératives et agricoles.

habitants d'Europe à émigrer vers d'autres territoires voisins. Pour ce qui en restait, les banques classiques ne répondaient pas à leurs besoins vus que ces derniers se tournaient généralement vers les entreprises, en leur offrant des financements d'investissements et prêts à court terme. Pour survivre, ses paysans se trouvèrent dans l'obligation d'hypothéquer et de liquider leurs biens, rachetés par celui qui leur fait le prêt.

Afin de pallier ces nombreux problèmes, Raiffeisen metta sur pied une initiative par laquelle il faisait des prêts en offrant également un service d'épargne, et en utilisant l'épargne de ses clients, il garantissait le service à d'autres. Depuis là, certaines principes des mutualismes ont été déjà effectifs comme:

- La responsabilité limitée des sociétaires
- Le bénévolat des administrateurs
- La circonscription restreinte sur le plan géographique

De nombreuses institutions se sont développées à partir de l'inspiration puisée de cette expérience, notamment en Europe, en Amérique et à partir de 1950 dans les pays du Sud, principalement en Afrique. Pour mieux les comprendre, nous allons dans les lignes qui suivent, considérer l'émergence de cette initiative dans quelques pays du monde.

2.1.1. La microfinance en Asie

La pratique de la microfinance date de plus de 3000 ans en Asie et plus particulièrement en Inde. Cependant la modernisation de ce secteur a un impact majeur notamment avec le succès de la Gramen Bank en 1970 qui compte plus de sept (7) millions de Bangladeshies pauvres en 1970. Le travail du Dr Yunus a fait écho dans le monde entier et beaucoup de pays se sont inspirés de lui pour impacter le monde de la microfinance. La chine, l'Inde et l'Indonésie sont les pays où cette offre est en majorité concentrée. La plus grande institution de microfinance du

monde est la Banque Rakyat Indonesia (BRI), une société affiliée à une banque publique restructurée fonctionnant sur une base commerciale.

2.1.2. La microfinance en Amérique latine

En Amérique latine, le secteur financier est dominé par une approche commerciale¹² de la microfinance, c'est ce qui fait que dans cette région les IMF sont les plus rentables au monde, certaines accusées d'un taux de remboursement supérieur par rapport aux banques traditionnelles. Comparer à la rentabilité de celles des autres pays, la microfinance de l'Amérique Latine est plus compétitive. Ces IMF se présentent en deux (2) grandes catégories :

- Les IMF réglementées parmi lesquelles on retrouve les ONG de microcrédit transformées, les institutions de microfinance dotées d'un agrément spécial, les banques traditionnelles...
- Les IMF non réglementées.

C'est le cas de Prodem, ONG Bolivienne qui, crée en 1986 qui décida de filialiser ses activités de microcrédit sous forme de banque en créant Banco Solidario S.A (BancoSol) en 1992. C'est également le cas de Finansol en Colombie devenu Corposol etc. Les banques dominantes dans ce système, sont celles qui voient, dans le microcrédit, une source supplémentaire de bénéfices. C'est le cas de la SOGEBANK, et de l'UNIBANK en Haïti qui ont créé SOGESOL et Micro Crédit National (MCN). On désigne, cette intervention sous le thème de « downscaling¹³ »

¹² Considérer comme approche commerciale, l'offre d'une gamme variée de services financiers accessible aux personnes pauvres et de faible revenu par des institutions rentables et réglementées.

¹³ Le downscaling Consiste pour une banque à descendre en gamme de clientèle. Il s'agit particulièrement pour celle-ci de réduire son échelle d'intervention afin de pouvoir atteindre une niche de clientèle à revenu plus faible. Les premières expériences ont été enregistrées en Amérique latine et en Asie où des institutions pionnières comme Banco de Nordeste, Bank Rakyat Indonesia et Banco de Crédito ont pénétré avec succès sur le marché.

2.1.3. La microfinance dans les pays du Nord

Les pays du Nord sont généralement considérés comme les zones les plus riches du monde. Malgré leur richesse, la microfinance y est très répandue, pour expliquer l'importance de ce secteur dans ces régions du monde considérons trois (3) pays phares (France, Canada et Etats-Unis). La France est une des régions du Nord où la microfinance est très riche à la fois en terme de diversité et de quantité. A l'heure actuelle, l'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) en France, est l'une des plus grands opérateurs du monde avec près de 3000 prêts par an. Au Québec, ville connue universellement pour le mouvement coopératif, la microfinance est un instrument de développement et s'inscrit dans ce que les Québécois appellent la nouvelle économie sociale. Grâce aux congrégations religieuses et autorités publiques, la microfinance a connu sa croissance aux Etats-Unis en 1980. Maintenant, elle connaît une stagnation liée au retrait des organisations qui le soutenaient et une baisse du chômage. La microfinance est dans ces régions un moyen de résorber le chômage.

2.1.4. La microfinance au Moyen-Orient et Afrique du Nord

Au Moyen-Orient, la microfinance fonctionne sur base de don. Elle est représentée sous forme d'Organisation non Gouvernementale (ONG). Ce qui signifie que leurs financements dépendent grandement des bailleurs. Chaque année, le secteur connaît une variation exponentielle, ce qui suscite les banques traditionnelles à y investir davantage tout en tenant compte des demandes de la clientèle.

2.1.5. La microfinance en Afrique subsaharienne

En Afrique, la première forme de microfinance fut la méthode des tontines¹⁴. Peu de temps après et au même moment, sous l'inspiration de ce système, des IMF furent créées. Ces institutions favorisent la formation des groupes solidaires, qui garantissent le remboursement des prêts de chacun de ses membres. C'est d'abord

¹⁴ Aussi appelée clause d'accroissement, la tontine est une convention intervenant entre plusieurs personnes mettant des biens ou capitaux en commun avec cette particularité que les sommes versées, leurs produits ou biens meubles qui auront été achetés à l'aide d'un capital.

le cas du Programme d'Entreprises Rurales au Kenya (KREP) retrouvé au Kenya, du Projet d'Appui au Développement des Microentreprises (PADME) au Bénin et d'autres coopératives finançant les récoltes du coton, comme Kafo Giginew au Mali. C'est le début de l'émergence d'une « industrie de micro finance » sur le continent africain.

Pour un bref résumé, de nos jours, il y aurait 10 000 IMF dans le monde, parmi elles 3164 IMF¹⁵. Ces 3164 IMF sont réparties à travers le monde comme suit:

- 118 dans les pays développés
- 3046 dans les Pays en Développement (PED)

Les PED desservent près de 92 millions de clients justifiés à travers plusieurs continents que voici :

- ❖ ASIE: 1630 IMF - 81 millions de clients - prêt moyen 402 USD
- ❖ Afrique sub-saharienne : 994 IMF -7 millions de clients-prêt moyen 370 USD
- ❖ Amérique latine: 388 IMF-3.8 millions de clients -prêts moyens 903 USD
- ❖ Afrique du Nord et Moyen Orient: 34 IMF- 0.2 millions de clients –prêts moyens 348 USD.

2.2. La microfinance en Haïti

L'évolution de la microfinance en Haïti a connu plusieurs tranches depuis la création des premières caisses jusqu'à l'expansion de la microfinance. Nous allons voir dans cette section l'évolution qu'ont connue les IMF ainsi que le cadre légal règlementant ce secteur.

2.2.1. Les premières caisses et coopératives

Les deux (2) premières caisses populaires d'Haïti apparurent en 1946, elle fut

¹⁵ Quantité répertoriée lors de la campagne du sommet du micro-crédit en 2004

structurée suivant le modèle Canadien Desjardins¹⁶. En 1950, suite à l'échec des politiques de financement agricole et rural en Haïti¹⁷, le mouvement de coopérative et de crédit a vu le jour. En 1950, cinq (5) caisses populaires furent initiées dans le Sud du pays par les Pères Oblats¹⁸. Entre 1951 et 1953 le Service Interaméricain de Production Agricole (SCIPA) développa environ 40 caisses dans le pays. En 1953, le mouvement coopératif haïtien comptait déjà 52 caisses populaires regroupant plus de 6 000 membres.

Vu le développement rapide de ce secteur, une commission fut créée en 1952, ayant pour mission de travailler sur un projet de législation coopérative. Dans la même année, cette loi créa le Conseil National de la Coopération (CNC), rattachée au département d'économie.

Le secteur est encadré par trois réseaux ou associations professionnelles :

1. l'Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes (ANACAPH)
2. le « Konsèy Nasyonal Finansman Popilè » (KNFP)
3. l'Association Nationale des Institutions de la Micro finance en Haïti (ANIMH). Ces associations ont pour but de renforcer les caisses populaires afin qu'elles soient beaucoup plus intégrées dans la vie des membres (BRH, 2018)

2.2.2. De la coopérative aux organisations micro financières non coopératives en Haïti

Les organisations de microfinance (OMF) de types non coopératives ont vu le jour en Haïti avec la création en 1979, de la Fondation Haïtienne de Développement (FHD). Cependant, la venue des IMF en Haïti ne se fait qu'une année plus tard, soit en 1980 sous la résolution de plusieurs hommes d'affaires, ayant l'appui de

¹⁶ Le mouvement Desjardins est un système de caisses populaires qui a vu le jour en 1900 par Alphonse Desjardins. Il est considéré comme l'une des plus importantes institutions financière mondiale.

¹⁷ Ce mouvement fut encouragé par le Service Coopératif Interaméricain de Production Agricole (SCIPA)

¹⁸ Les missionnaires oblats a été fondée par le Père Eugene Mazonod le 25 Janvier 1816. Ils se sont établis en Haïti depuis 1943.

l'USAID. Il visait d'aider des micro-entrepreneurs par l'octroi de micro-crédit aux couches défavorisées qui sont ignorées par les banques traditionnelles.

En 1982, avec le soutien de la Women's World Banking et l'Inter-American Foundation, la Fondation Haïtienne d'Aide aux Femmes (FHAF) a vu le jour, avec pour objectif l'octroi de prêts en vue d'aider les commerçantes.

Jusqu'ici, le secteur coopératif fut supérieur par rapport au mouvement de microfinance mais, la diversification de ce dernier lui a permis de toucher une large partie de la population. Ainsi, à côté de leurs activités traditionnelles, ils ajoutèrent à destination de leurs bénéficiaires un volet ayant rapport aux crédits.

2.2.3. La première phase d'extension de la microfinance en Haïti

La première phase d'extension de la microfinance a découlé de la libération financière faite dans le cadre du deuxième plan d'ajustement structurel en 1995. Depuis lors jusqu'à 2001, une première phase de cette expansion a été enregistrée. Beaucoup d'Organisations de Microfinance (OMF) sont devenues plus rentables grâce à une élévation taux d'intérêt. En outre, cette période est marquée par l'entrée en jeu des Banques dans le secteur financier Haïtien. Ainsi, avec l'aide de l'international, les OMF ont passé du stade amateur au stade professionnel et, la microfinance s'est commercialisée et transformée en secteur financier à part entier.

2.2.4. De la libéralisation financière à l'expansion de la microfinance en Haïti

Les retombées socio-politiques des années 1991, la crise qui s'ensuit, la dégradation des conditions de vie des couches défavorisées et la disponibilité des financements aux niveaux internationales ont encouragé la mise en place et le développement de programme de microfinance. En effet, la fin des années 1991 est marquée par une forte croissance des acteurs de la microfinance. Cette dite accélération est due à deux facteurs principaux :

1. Un facteur dit interne, qui est marqué d'abord par une croissance de la population, ensuite par une augmentation du taux de chômage due à la réduction de l'emploi dans le secteur formel et enfin une augmentation du travail autonome.
2. Un facteur dit externe, on peut considérer l'ouverture du pays aux produits importés, qui offrent de nouvelles opportunités de revenus et d'activités commerciales.

2.2.5. Commercialisation de la microfinance en Haïti et expansion de l'aide extérieure

A partir de 1995, le secteur de la microfinance a obtenu des aides financières importantes de divers organismes internationaux notamment la Banque Mondiale, l'USAID, le Développement International Desjardins (DID) Entre autres, le secteur coopératif a bénéficié d'un projet de revitalisation du mouvement coopératif en Haïti dont le budget était estimé à 2 277 928 dollars canadiens financés par l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI). A partir de 1995, Haïti a reçu plusieurs millions de dollars notamment :

1. Dans le cadre du Programme pour la Relance de l'Economie en Transition (PRET), entre 1995 et 2000, Haïti a reçu un financement de l'USAID, d'un montant de 4.2 millions de dollars américains ;
2. De 2000 à 2005, le Financial Services Network for Entrepreneurial Empowerment (FINNET) a financé Haïti d'un montant de 10.3 millions de dollars américains ;
3. Entre Juillet 2006 et Juillet 2009, le Support to Haiti's Microfinance, Small and Medium Enterprises Sector (Haiti MSEM), a financé le pays par un budget de 7 197 854 dollars américains ;
4. Depuis 2009, l'Haïti Integrated Finance for Value Chains and Enterprises (Haiti HIFIVE) pour un montant de 34,4 millions de dollars américains.

A partir du succès des coopératives, les Banques ont remis en question leur crainte à desservir les populations rurales. Ainsi, au lendemain de l'an 2000 presque toutes les grandes Banques du pays avaient un département de services micro financiers. Et en 2010, Haïti comptait :

- a. 175 caisses populaires ;
- b. 20 (IMF)¹⁹ ;
- c. 3000 structures de financement de base.

Et, au 31 Juillet 2017, le système compte 59 caisses agréées par la BRH et le Conseil National des Coopératives (CNC).

Cadre légal et réglementaire de la microfinance en Haïti

Dans tous les pays où il y a prédominance de la microfinance, l'Etat intervient comme régulateur pour réglementer le système afin de faire la prévention contre des risques de faillites systémiques et du coup protégé l'épargne des clients.

Très tôt en Haïti, un cadre réglementaire fut instauré par promulgation de la Loi du 22 Avril 1939 qui confère au Département de l'Agriculture, la tutelle des coopératives agricoles. Peu de temps après, la Loi du 14 Septembre 1953 fut votée où l'Etat fixe les modalités de fonctionnement des coopératives, depuis leur fonctionnement jusqu'à leur dissolution le cas échéant.

Le 26 Juin 2002, la Loi portant sur l'organisation et le fonctionnement des caisses populaires fut adoptée, laissant ainsi les autres structures sous la tutelle du décret de 1981. Ce fut donc la seule structure à être contrôlée en tant que coopérative sous la direction du CNC. Pour les microfinances non bancaires ayant pour statut ONG, Fondation, Association, elles furent contrôlées par le Ministère de la Coopération Externe ou le Ministère des Affaires Sociales.

¹⁹ De ces IMF on compte également les fondations ou associations, les filiales de départements spécialisés de banques commerciales...

Cependant, il faut souligner que le contrôle qu'exercent ces Ministères rentre seulement dans le cadre de la reconnaissance légale ou l'octroi des autorisations de fonctionnement. Mais, en tant que structure opérant dans le système financier du pays, les IMF n'avaient aucun cadre légal les réglementant.

La faillite de nombreuses coopératives de l'an 2001 a accéléré la création au sein de la BRH une unité spécialisée de régulation et de supervision des Coopératives d'Épargne et de Crédit (CEC). Ainsi, les IMF font dès lors partie intégrante du système financier national.

Le cadre institutionnel de la microfinance est ainsi structuré :

1. Les organes de régulation et de supervision (CNC, BRH, le Ministère de la Coopération Externe)
2. Les institutions d'encadrement technique et les associations d'IMF (DID,
 - Association Nationale des Caisses Populaires (ANACAPH),
 - Fédération Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes (FENACAPH),
 - Association Nationale des Institutions de Microfinances d'Haïti (ANIMH),
 - Konsèy Nasyonal Finansman Popilè (KNFP)
 - Différents projets et programmes actuels (HIFIVE) et passés (Haïti MSME , FINNET, PRET)
3. Les bailleurs de fonds nationaux et internationaux (Fond de Développement Industriel (FDI), Union Européenne, USAID, Banque Mondiale, l'Agence Canadienne de Développement International, Fond International de développement Agricole (FIDA), Coopération Allemande, Banque Internationale de développement (BID), Plan International, Agence Française de Développement (AFD), Agence Espagnol pour la Coopération Internationale de Développement (AECID), etc.
4. Les grossistes qui, recevant des fonds nationaux et internationaux, font des

prêts en gros à des IMF appelés en la circonstance « opérateurs », à des fins de sous-prêts à des individus ou microentreprises.

Les deux-cents (200) institutions de microfinance sont réparties comme suit :

- Cent- soixante-quinze (175) caisses populaires
- Une vingtaine (20) d'ONG/Fondations/Associations
- Quatre (4) Filiales/Satellites/Unités spécialisées de banques commerciales

Les personnes ciblées par le secteur de la microfinance en Haïti

Durant ces dernières décennies, la microfinance est reconnue comme l'outil par excellence d'inclusions financières²⁰. En effet, elle constitue non seulement le moteur des activités économiques du secteur informel mais elle est également au service de ceux qui n'ont aucune garantie à fournir (bien meuble, immeuble, titre de propriété...) dans le cadre du montage de leur dossier. Ils sont généralement constitués de paysans et petits commerçants qui désirent se lancer dans les activités économiques ou agrandir ces activités-là. D'une part parlant de paysans, on voit les personnes de zones rurales qui se tournent généralement vers l'agriculture et l'élevage. D'autre part, on retrouve les petits commerçants dans les zones urbaines, ce sont des micros entrepreneurs, des marchands ambulants. Les IMF interviennent comme sauveurs des personnes émanant de cette tranche de la population, en

²⁰ L'inclusion financière est l'ensemble des dispositifs mis en place pour lutter contre l'exclusion bancaire financière. Fais partie de cette notion les produits financiers et non financiers accessible aux populations pauvres.

fournissant aux paysans des prêts en rapport avec l'agriculture et l'élevage et aux micro-entrepreneurs des micro-prêts. Ainsi, les produits que mettent les IMF aux services de sa clientèle se condensent en services financiers (micro-crédits, épargne) et en services non financiers (assurance, transfert...).

2.3. Généralité sur la mesure de l'impact des IMF sur le niveau de vie

La microfinance a été développée comme outil d'inclusion des populations exclus du système financier classique. En tant que telle, elle a été durant des années la cible de bon nombre de critiques. Il était important pour ce secteur de prouver qu'elle puisse être pérenne car, l'idée de croire que des personnes qui ne peuvent rien donner en garantie puissent être l'essence d'un secteur paraissait difficile. Les IMF devraient donc prouver qu'ils étaient fiables et pérennes. Dans ce contexte, les années 1990 marquent la marche vers la pérennisation des IMF. Toute l'attention a été focalisée sur les questions de viabilités financières et institutionnelles (CERISE, 2004). Donc des outils de mesures de performance financière et institutionnelle furent adoptés, mais en ce qui concerne la performance sociale, elle fut considérée comme acquise. Cependant, les investisseurs et bailleurs sollicitent des preuves aux IMF en rapport à leurs objectifs sociaux afin qu'ils puissent s'assurer que les investissements débouchent sur les Objectifs de départ. Il est donc indispensable de disposer des informations objectives, pertinentes et fiables pour soutenir la qualité et le bien-fondé de ces informations. Ce type de dispositif permettra de mesurer l'efficacité de l'action d'une IMF et sa capacité à générer un impact positif sur la vie de ses clients.

2.3.1. Outils de mesure de la performance sociale des IMF

Suivant « la Social Performance Task Force (SPTF)²¹ », la performance sociale peut être définie comme la mise en pratique efficace de la mission sociale d'une institution en accord avec des valeurs sociales acceptées (Jérusalmy, 2009). En d'autre terme, c'est la traduction concrète de sa mission sociale en pratique. Plusieurs outils ont été testés afin de trouver le meilleur pour évaluer la performance sociale de ces institutions. Toutefois il existe quatre(4) grandes familles principales d'outils qui puissent être utilisées dans différentes étapes de l'évaluation sociales des IMF dont deux familles se focalisent sur l'institution elle-même (processus internes). Et les autres deux familles évoluent sur les résultats au niveau des clients. Dans cette partie, nous allons voir les deux outils évaluant l'institution à savoir l'outil SPI et les ratings sociaux, puis nous allons considérer un outil qui permet d'évaluer le niveau de vie des bénéficiaires de la microfinance : PAT

✓ Les outils évaluant les processus internes

Cette famille compte deux (2) outils principaux : les audits de performances sociales et rating sociaux

1. Audits de performances sociales, exemple de l'Indicateur de Performance Sociale (SPI).

Dans le souci de mettre sur pied un outil de mesure de performance sociale des IMF, le réseau CERISE²², associé à différents partenaires en Europe

²¹ La SPTF, créée en 2005, est reconnue au niveau mondial, comme la principale organisation de coordination des efforts de recherche au sujet de la performance sociale dans le secteur de la microfinance.

²² Le Comité d'Échanges, de réflexion et d'Information sur les systèmes d'Épargne-Crédit (CERISE) a été initié en 1998 par quatre (4) organismes français. Elle est une plate-forme de capitalisation et d'échange autour de la microfinance.

(dont la Fondation Argidius, l'Université de Göttingen et la Coopération suisse), aux Etats-Unis (CGAP), dans les pays du Sud (un ensemble d'IMF) et avec les membres du chantier Finance Solidaire travaillent de commun accord afin d'arriver à s'entendre sur la définition de l'outil (SPI) (Lapenu C, 2005).

L'indicateur de Performance Sociale (SPI) est un outil d'audit social²³ consacré aux IMF, elle évalue les principes, les actions et les mesures correctives mises en œuvre par une IMF pour atteindre ses objectifs sociaux. Utilisé à ce jour par près de 300 IMF dans le monde, cet outil détermine dans quelle mesure les IMF mettent en action les moyens essentiels pour atteindre leurs objectifs sociaux en faisant une analyse des systèmes internes et processus organisationnels. Elle est expliquée à travers 4 dimensions que nous allons voir dans les lignes ci-dessous.

- **Ciblage des pauvres et des exclus**

De par son objectif de départ, les IMF ont en perspective les personnes exclues du système. De ce fait, ils se doivent de cibler d'une part les personnes exclues socialement du système financier et d'autre part desservir dans des régions où le système des banques commerciales est absent, ou rejette des personnes considérées comme pauvres ou exclues mais qui ne le sont pas forcément. Les questions portent sur la stratégie de ciblage de l'IMF (ciblage géographique, individuel ou par la méthodologie de prêts) et les résultats de la stratégie de ciblage. (LAPENU, 2005)

- **Adaptation des services et des produits à la population cible**

²³ L'audit social est le processus par lequel une organisation collecte, analyse et interprète les informations sur ses performances sociales afin de rendre compte de la qualité de ses pratiques à l'ensemble de ses parties prenantes. De ce fait, cet audit peut découler 4 résultats : transparence, promotion de l'institution, développement stratégique, l'amélioration des performances financières.

Pour les IMF, le fait de mettre l'accent sur une population cible n'est pas seule chose à faire. En effet, il est important de mettre en œuvre des produits et services adaptés aux besoins de la population ciblée et non d'avoir toute une gamme standardisée à imposer à la nouvelle population. Les questions portent sur la diversité des services, la qualité de ces services (rapidité, proximité, transparence, adaptation aux besoins) et l'accès à des services non financiers.

- **Renforcement des capacités des clients**

Dans le renforcement des capacités du client deux acteurs sont à considérer à savoir le client et l'IMF. Pour le client, renforcer son capital social peut aider à renforcer son organisation sociale, cette démarche s'appuie sur une relation de confiance et de partage d'informations. Pour l'IMF, la confiance entre lui et client peut réduire le coût des transactions et enregistrer un meilleur taux de remboursement, en ce sens réduire un certain risque.

- **Responsabilité sociale de l'institution**

La responsabilité sociale²⁴ se doit vis-à-vis des employés, des clients et de l'environnement. Elle exige de l'IMF premièrement une politique de Ressources Humaines adéquate, deuxièmement une capacité à s'adapter au contexte culturel et

²⁴ La responsabilité sociale est un concept développé en 1960 qui désigne la prise en compte par une entreprise des préoccupations sociales et environnementales dans ses activités opérationnelles et dans la stratégie de management qu'elle met en place.

socioéconomique et troisièmement un souci de l'impact de ses actions sur les personnes desservies et de l'environnement dans laquelle elle évolue.

Cet outil est devenu une référence du secteur en matière d'analyse de performance sociale. CERISE a ainsi pu établir une base de données des performances sociales et financières des IMF qui suit des tendances par type d'IMF (taille, maturité, régions, etc.) (Lapenu C. 2011).

2. Les ratings sociaux

Les ratings sociaux sont mis en œuvre par des agences de notations spécialisées en microfinance²⁵. Ils apportent une évaluation indépendante et systématique et servent d'outil de vérification interne. En se basant sur la compréhension actuelle de la performance sociale, de la gestion de la performance sociale et de la responsabilité sociale, la notation sociale permet d'évaluer les pratiques, de mesurer une série d'indicateurs et de leur attribuer une note par rapport à des niveaux de comparaison des meilleures pratiques ou des normes internationalement acceptées. (Cécile, 2011, p. 30).

2.3.2. Outil d'évaluation niveau de vie

Dans cette section on va présenter un outil qui permet d'évaluer le niveau de vie des personnes qui utilisent la microfinance. Cet outil a été développé principalement par rapport à la pauvreté, le Poverty Assesment Tool (PAT).

✓ Poverty Assesment Tool (PAT)

²⁵ Une agence de notation financière est un organisme chargé d'évaluer le risque de non remboursement de la dette ou d'un emprunt d'une entreprise. Dans leur d'agence de notation, elle peut outre d'une entreprise desservir un Etat, une collectivité locale mais jamais un particulier.

Le Poverty Assessment Tool (PAT) est un outil qui a été développé par le CGAP²⁶ et IFPRI²⁷, afin de répondre à deux (2) questions primordiales servant à mieux situer les IMF dans leur contexte social. Ces questions sont entre autres :

1. Qui sont les clients des IMF ?
2. Quelles sont leur niveau de vie, comparé aux non clients ? (Ster, 2011).

Cet outil a été développé dans le souci de mieux comprendre à quel niveau les IMF ayant comme objectif social la lutte contre la pauvreté atteignent leur clientèle en prenant en compte multiples dimensions de la pauvreté. Ceci dit, le PAT évalue le niveau de vie des clients des IMF en considérant leur niveau de pauvreté. Pour ce faire, il compare le niveau de pauvreté des zones d'opération de l'IMF avec la moyenne nationale afin d'évaluer si l'IMF travaille dans des régions plus riches ou plus pauvres que la moyenne. Il utilise une méthodologie statistique stricte afin d'attribuer à chaque indicateur une pondération exacte. Cette méthodologie consiste à considérer d'une part les clients d'une IMF et d'autre part les non clients. En effet, pour mieux comprendre l'impact de ses institutions sur le niveau de vie des personnes qui l'utilisent, il est important de faire une comparaison entre clients et non clients d'une IMF, analyser les données issues de ses deux enquêtes et porter sa conclusion sur cet impact. Dans le PAT, les indicateurs individuels sont combinés, grâce à la méthode de l'analyse en composante principale (ACP) pour construire un « index de pauvreté ». A partir de cet index, un « score » peut être affecté aux ménages en fonction des valeurs des indicateurs individuels de chacun

²⁶ Consultative group to Assist the Poorest (CGAP), en français Groupe Consultatif pour l'Assistance aux plus défavorisés est une initiative de la Banque Mondiale avec l'effort de plusieurs bailleurs de fonds bi et multi latéraux dans l'objectif de canaliser leurs ressources vers les microfinances afin de les aider d'élargir et d'approfondir leur travail qui consiste à toucher les plus pauvres des plus pauvres économiques.

²⁷ The International Food Policy Research Institute (IFPRI) de son nom français l'institut International de recherche sur les politiques alimentaires fut fondé en 1975. Il est l'un des centres de recherche membre du groupe consultatif pour la recherche agricole internationale.

de ces ménages. Plus le score est faible, plus le ménage est pauvre. Les scores des clients peuvent alors être comparés à ceux des non clients pour mesurer dans quelle proportion l'IMF touche les pauvres dans sa zone d'intervention. (ibid.p.6).

Les développeurs de cet outil travaillent afin de standardiser celui-ci pour permettre outre des comparaisons nationales, des comparaisons internationales.

Pour cette dite comparaison nationale, on doit pouvoir situer l'IMF par rapport à la pauvreté nationale à partir d'évaluations nationales de pauvreté et à partir des données fiables et disponibles. Et pour des comparaisons internationales, l'outil suggère de prendre en compte l'Indice de Développement Humain du pays qui combine les informations sur les revenus, l'éducation et la santé. Le dernier indicateur correspond alors au ratio de l'IDH du pays rapporté à l'index moyen de l'ensemble des pays en développement. Un ratio supérieur à 1 indique que le niveau de pauvreté du pays est inférieur à la moyenne des pays en développement. (Ibid.p.7).

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de voir de manière générale le parcours historique de la microfinance dans différentes régions du monde et principalement en Haïti où nous avons vu de manière détaillé l'ensemble de l'évolution qu'a connue celle-ci en Haïti. Puis nous avons vu deux (2) outils parmi plusieurs que les IMF utilisent pour mesurer leurs impacts. Le prochain sera consacré premièrement à la présentation de FINCA, ses origines, son histoire et son évolution, ses produits, ses partenaires et bailleurs. Et secondement, une présentation de l'espace de travail sera faite en considérant l'historique de la Commune de Carrefour, sa démographie, présentation des services communaux, l'organisation des services sociaux de base et l'environnement économique à Carrefour.

CHAPITRE III

FINCA HAITI S.A : UNE ETUDE COMPREHENSIVE DANS LE MONDE DES AFFAIRES ET PRESENTATION DE LA COM- MUNE DE CARREFOUR

3.1. Présentation de la FINCA Haïti S.A

FINCA, de l'acronyme de "Foundation for International Community Assistance", soit Fondation pour l'Assistance Communautaire Internationale en français, a été l'idée de John Hatch²⁸. En effet, en 1984, tandis que ce dernier survola les Andes en direction de Bolivie, il eut l'inspiration de mettre sur pied un programme de services financiers qui donnerait des responsabilités aux pauvres. Il jeta les bases de sa nouvelle théorie en Bolivie. Cette méthode, nouvelle dans la pratique de microfinance, fut baptisée par Hatch de « Village Banking ». Rapidement Hatch a pu trouver une première subvention d'un million de dollars par l'USAID qui s'intéresse à cette nouvelle idée. Ainsi, Hatch et son partenaire d'affaires péruvien Aquiles Lanoa lancèrent le programme dans cinq (5) zones différentes du Bolivie et en quatre (4) semaines, le programme était déjà dans 280 villages, desservant 14 000 familles avec un portefeuille valant 630 000 dollars américains. Les mois qui suivent, Hatch se lança dans la formation de certaines personnes aux principes du « village Banking » dans le cadre d'élargir le programme dans les pays de l'Amérique latine²⁹. En 1985, il forma FINCA incorporated qui deviendra plus tard FINCA internationale.

En 1989, dans la ville des Cayes a eu la première succursale de FINCA en Haïti, avec l'intégration de la banque villageoise « crédit en groupe », incitant les commerçants à former des groupes afin de faire leur demande de prêt. La FINCA s'est plus tard rependue sur le territoire avec 10 succursales et un statut d'ONG. Mais après le tremblement de terre du 12 Janvier 2010, FINCA Haïti S.A fut obligée de fermer sept (7) de ses succursales. En 2012, FINCA Haïti S.A s'est relancée sur le marché mais avec un statut de Société Anonyme et trois (3) points de services qui se sont élargis peu à peu et aujourd'hui FINCA Haïti S.A compte

²⁸ John Hatch, économiste et expert en développement international, fondateur de FINCA International

²⁹ Le programme fut élargi du Bolivie puis le Mexique, la Honduras, le Guatemala et Haïti en 1989

neuf (9) succursales (Cayes, Jacmel, Miragoâne, Carrefour, Saint-Marc, Gonaïves, Croix-des-Bouquets, Cap-Haitien, Pétion-Ville « Siège Sociale ») et 2 outlets (Cabaret, Ouanaminthe).

Parfois désignée comme la « Banque Mondiale des Pauvres », FINCA encourage la méthode de Banque Villageoise et est considérée comme l'un des pionniers de la microfinance moderne. Ainsi, avec la Gramen Bank et l'ACCION Internationale, elle est considérée comme l'une des organisations de microfinances les plus influentes au monde. Elle forme aujourd'hui un Réseau mondial près de 20 filiales dans le monde notamment en Afrique, Amérique Latine et Caraïbes, Eurasie, Moyen-Orient et Asie du Sud ³⁰

3.1.1. Mission et objectif de FINCA

La mission globale de FINCA est de réduire la pauvreté grâce à des solutions durables qui aident les gens à créer des actifs, à créer des emplois et à améliorer leur niveau de vie. Pour arriver à garder cette mission, FINCA s'est fixée l'objectif d'être une banque communautaire non conventionnelle qui fournit de manière rentable et responsable des services financiers novateurs et percutants pour permettre aux particuliers et aux communautés à faible revenu d'investir dans leur avenir.

Les partenaires de la FINCA :

1. United States Development of Agriculture (USDA).
2. Banque Internationale de Développement (BID)
3. Vibrant Village Foundation

³⁰ En Afrique le réseau de FINCA se trouve dans 6 pays notamment la RD Congo, Malawi, Nigeria, Tanzanie, Ouganda et Zambie

En Amérique Latine et les Caraïbes FINCA à 5 filiales qui sont entre autres Equateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Nicaragua.

Pour l'Eurasie, il est question de 6 filiales dont on peut citer : Arménie, Azerbaïdjan, Géorgie, Kosovo, Kirghizistan, Tadjikistan.

La zone Moyen-Orient et Asie du Sud comptent 3 pays : Afghanistan, Jordanie, Pakistan

4. Swiss Capacity Building Facility (SCBF)
5. Deetken Impact
6. ADA
7. Symbiotics
8. Affaires mondiales Canada

Les organismes de financement de FINCA :

1. International Finance Corporation (IFC)
2. Bankengruppe
3. Netherlands Development Finance (FMO)
4. TripleJump
5. Triodos Investment Management

3.1.2. Produits et services offerts

De par sa mission et objectifs, La FINCA Haïti S.A met en œuvre un ensemble de produits et services. Elle offre quatre (4) types de prêts commerciaux et un prêt à la consommation qui sont entre autres :

1. Prêt agricole
2. Prêt individuel
3. Prêt en groupe
4. Prêt aux petites et moyennes entreprises (PME)
5. Crédit scolaire (seul prêt à la consommation dont dispose FINCA Haïti S.A à l'heure actuelle)

La FINCA offre en termes de services les transferts d'argent et de changes.

3.1.3. Méthodologie

La méthodologie adoptée par la FINCA se justifie en sept (7) points qui forment un cycle. On a :

1. La promotion
2. La création
3. La vérification
4. L'approbation et le déboursement
5. Le suivi
6. La gestion des arriérés
7. La fin du cycle

La promotion

Cette démarche consiste à rechercher les clients potentiels en vue de repérer leurs besoins et leur proposer les produits (biens et services) de FINCA comme solutions à leurs problèmes. Méthodologiquement, ce processus se fait en cinq (5) étapes :

- 1) Effectuer les études de marché
- 2) Sélectionner un secteur ou une zone (territoire) de travail
- 3) Promouvoir les Banques Villageoises(VB) en utilisant des techniques et méthodes variées
- 4) Réaliser des formations et des sensibilisations informatives
- 5) Offrir l'opportunité aux clients potentiels.

Les objectifs de la promotion sont entre autres :

- Augmenter le nombre de Banque Villageoise (BV)
- Augmenter le nombre de clients au niveau du portefeuille
- Ouvrir de nouvelles succursales

La création

Cette démarche concerne généralement les prêts en groupe. Elle consiste en effet à diriger quatre (4) réunions afin d'orienter et de préparer les membres potentiels de la banque villageoise à comprendre les services et obligations essentiels au bon fonctionnement de leur propre banque villageoise, de s'assurer que les membres potentiels répondent aux critères d'éligibilité de la FINCA et d'engager les procédures pour constituer les Banques Villageoises.

La Banque Villageoise (VB)

Elle est constituée de 10 à 30 personnes dont 99% sont des femmes. Son fonctionnement se fait au travers d'un comité élu par les membres du groupe, composé de six (6) personnes:

1. Une Présidente
2. Une Vice-présidente
3. Un Secrétaire
4. Un Sous- secrétaire
5. Une Trésorière
6. Un Sous-trésorière

Fonctionnement de la banque villageoise

La Banque Villageoise est formée sur une base de confiance et de solidarité, tous les membres doivent se connaître et vivre dans la même localité. Elle est dirigée par un comité élu démocratiquement qui est responsable du bon fonctionnement du groupe avec l'assistance de l'Officier de crédit. Il est à préciser que le montant pour le produit VB varie de 4.000 à 60.000 gourdes.

Documents nécessaires pour la VB:

Acte constitutif : rempli dès la première rencontre avec les noms de tous les participants.

Le livre Secrétaire : contenant les noms de tous les membres de la Banque Villageoise.

L'album : Il contient les noms des membres accompagnés de leur photo d'identité

Le livre de trésorier : Il contient les noms de tous les membres avec le montant de leur remboursement

Formulaire d'application d'un membre : un document rempli pour chaque membre du groupe, il contient toutes les informations nécessaires sur l'identité et la capacité financière du membre.

Formation au sein des banques villageoises

La formation des BV s'étend sur une période de 3 à 5 jours. L'officier de crédit est responsable de celle-ci, il doit avoir un agenda de formation, un objectif de réunion et utiliser une méthodologie interactive afin de faciliter la participation de tous. L'OC doit s'assurer que les participants soient traités avec respect et dignité tout en respectant les règles de la FINCA et contrôler le temps de la réunion.

La vérification

Avant que le prêt soit recommandé pour approbation, l'OC doit toujours faire une vérification dans le but de confirmer la crédibilité des clients, leur potentiel, leur désir et leur capacité à rembourser le prêt demandé. Il (l'OC) doit dans ce cas mobiliser ses connaissances et expériences du crédit pour discerner la capacité

d'absorption du client par rapport au montant demandé ainsi que la volonté de celui-ci. L'OC doit dans ce cas évaluer les points ci-dessous :

1. L'habitude à respecter les délais de paiement
2. L'existence de leur entreprise
3. Le niveau de rentabilité de leur entreprise
4. La capacité de rembourser le prêt à partir des revenus générés par leur entreprise
5. Leur résidence effective confirmée par les voisins
6. Leur engagement à respecter leurs obligations
7. Leur capacité à rembourser le prêt avec des biens dans l'éventualité d'une cessation de paiement (garanties disponibles).

L'Approbation et le déboursement

Après vérification, le prêt est approuvé par le comité formé de l'Officier de crédit, le Superviseur, le Responsable de Succursale, le Responsable de l'assistant de portefeuille (ADP).

L'administration et le suivi

L'administration et le suivi des clients et leurs prêts sont constitués de devoirs et de diverses activités. L'un des devoirs les plus importants est un contrôle régulier du client afin de détecter les éventuels risques de non-paiement. Dans le cas ci-mentionné, l'OC doit mettre ses superviseurs au courant du problème rencontré avec le client.

La Gestion des arriérés

Les programmes de la FINCA se concentrent sur la délinquance zéro d'où la nécessité d'une attitude de « tolérance zéro » en ce qui a trait aux arriérés. Le terme « délinquance » désigne une situation dans laquelle les remboursements de crédits sont en retard. Pour la FINCA, un prêt est en délinquance 5 minutes après la clôture de la réunion du groupe le jour d'un versement régulier.

Lors des arriérés, une situation de perte se présente pour tous. Parlant de tous, nous faisons référence aux clients qui auront à payer la pénalité, l'OC, le superviseur, le responsable de succursale, ce qui agit directement sur le bonus de fin de mois de ces derniers.

Les moyens de recouvrement des arriérés

Les moyens de recouvrement utilisés par la FINCA sont :

- a) La perception du paiement avec suivi qui est assurée par des visites à la résidence ou à l'entreprise du client
- b) La perception des paiements avec garantie (les paiements sont assurés par une confiscation des biens ménagers)
- c) La perception des paiements avec des actions administratives (Pré-légales), les paiements sont assurés par des avertissements.
- d) Perception des paiements avec action légale, les paiements sont assurés à travers des poursuites légales.

La fin du cycle

Le cycle est fermé quand la balance de la dette est à zéro. Dans ce cas l'officier a deux (2) options : la recapitalisation ou la fermeture du groupe.

3.1.4. Condition d'éligibilité aux crédits de FINCA Haïti

Pour être éligible aux crédits de FINCA Haïti, deux critères sont essentiels :

1. Etre une personne physique ou morale avec une capacité légale à entreprendre. Etre propriétaire d'affaires licites (formelles ou informelles), avoir la capacité et la volonté de payer le crédit.
2. Etre une personne possédant un endroit fixe pour exercer son activité et/ou un domicile. L'entreprise du bénéficiaire ainsi que son domicile doivent être situés dans les limites géographiques où s'exercent les activités de la FINCA Haïti S.A.

3.1.5. Méthode de classification des clients de la FINCA

La FINCA Haïti S.A classifie ses clients par catégorie suivant l'historicité de remboursement et l'ancienneté du client. Ceci dit, dans un même groupe les membres peuvent être de catégories différentes. Cette différence est le résultat de la date d'intégration du client dans le groupe. En effet, un groupe peut être de la classe Ruby tandis qu'une personne qui rejoint ce groupe sera dans la classe Bronze pour ce premier cycle. A partir du 3^e cycle³¹ les groupes peuvent commencer à être gradués. La méthode de classification se fait dans l'ordre suivant :

1. Les clients de classe Ruby sont ceux qui sont non seulement anciens mais également ont une bonne historique de paiement (zéro jour de retard)
2. Les clients de classe Or sont de même des anciens clients mais qui accusent quelques jours de retard (1 à 3 jours).
3. Les clients de classe Argent sont d'une part ceux qui commencent à être gradués à partir de leur 3^e cycle et d'autre part ce sont des clients qui

³¹ Un groupe de premier cycle représente un crédit de 4 versements

accusent entre (3 à 5 jours) de retard.

4. Les clients de classe Bronze sont d'une part de nouveaux clients qui n'ont aucune historicité ni ancienneté à la FINCA. D'autre part ce sont des clients ayant plus de 5 jours de retard.
5. Les mauvais payeurs sont des clients qui accusent au-delà de 11 jours de retard lors des versements. Ils peuvent être des anciens clients.

3.1.6. Notation des clients de la FINCA Haïti

La FINCA Haïti S.A note ses clients par catégorie de meilleur taux de remboursement. Tant que le groupe rembourse son prêt à temps, il est susceptible d'être mieux noté. Pour un groupe de zéro retard à chaque versement, il sera du type AA à ce niveau le groupe peut avoir une augmentation de 60% par rapport à son dernier prêt. Un groupe qui donne 1 à 3 jours de retard sera noté A et bénéficiera d'une augmentation de 50%. Pour les groupes de notation B, ils bénéficieront d'une augmentation de 35%. Quant aux clients de notation C, si toute fois ils vont être recapitalisés, ils seront en diminution de 20%. Il est à noter que si une personne ne respecte pas l'échéance de paiement, le groupe ne va pas bénéficier de cette augmentation.

Le tableau ci-dessous présente la manière dont FINCA note ses clients :

Type de client	Catégorie
AA	Excellent
A	Bon

B	Réglé
C	Haut Risque

Tableau 1 : Notation des clients de FINCA

3.2. Profil historique de la Ville de Carrefour

Le premier Mai 1813, un décret du Président Alexandre Pétion fonda la Ville de Carrefour. Dans le temps, Ce dernier était la zone de congé idéale pour passer les fins de semaine et profiter de la nature verdoyante. En particulier, Rivière froide a toujours été l'une des plus grandes attractions de la commune. Plusieurs installations de triage de café s'élevaient dans cette zone, à chaque visite en fin de semaine, les excursionnistes trouvaient un plaisir immense à profiter de la fraîcheur de la rivière (Plan de financement des services publics communaux (FPC), 2015, p. 7).

Autrefois, cette Commune était disséminée d'usines. En effet, dans la localité de Mon Repos, il y avait une usine sucrière dont les ruines existent encore aujourd'hui . A Diquini fut installée une usine de traitement de tabac dans le cadre de la fabrication de Cigare exporté particulièrement vers l'Allemagne et aussi on y trouvait la Habaco, une fabrique de pantalon. . L'usine de Charles Plaisimond, encore à Carrefour, fabriquait du papier et des serviettes hygiéniques. C'est aussi à Carrefour que fut installée la première usine électrique de Port-au-Prince. La base navale Amiral Killick, quartier général du Bataillon de la Marine haïtienne, fut inaugurée le 20 octobre 1895 par le président Hyppolite dans le quartier de Bizoton (Plan de financement des services publics communaux (FPC), 2015). On retrouvait à Thor une usine de fabrication de balles de base-ball [..]. La ville de Carrefour n'a pas connu dans le temps une passée riche économiquement cependant entre la fin du 19^e et le début du 20^e Siècle cette Ville est devenue un important capital

économique de réputation nationale. Par le décret du 15 décembre 1982, soit 169 ans après sa fondation, le village de Carrefour, devenu le quartier de Carrefour, fut élevé au rang de commune (Wikipedia, 2020).

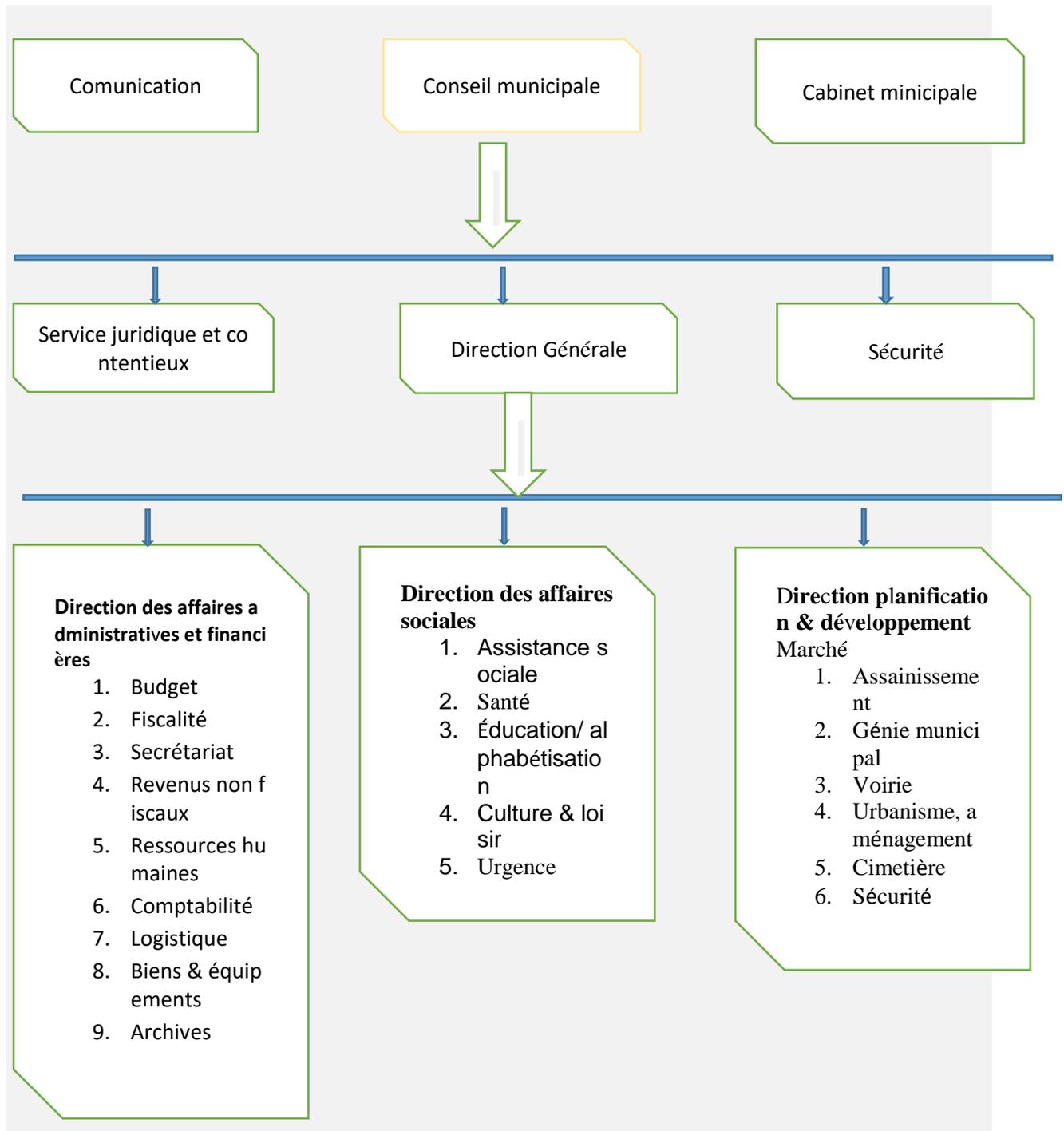
3.2.1. Caractéristique géographique de la Commune de Carrefour

La Commune de Carrefour forme avec Port-au-Prince, Pétion-Ville, Kenscoff, Gressier et Delmas, l'arrondissement de Port-au-Prince. Elle est subdivisée en treize sections communales et a au moins 189 localités et 109 habitations (Ibid, p. 9). La topographie de Carrefour ne diffère pas de celui de Port-au-Prince, la partie rurale est plutôt montagneuse que la partie urbaine. Elle relie Port-au-Prince au reste du Sud en passant par la route Nationale #2 et est bornée au Nord par le Golf de la Gonâve, au Sud par les Communes de Jacmel et Kenscoff, à l'Est par les Communes de Port-au-Prince, de Kenscoff et de Pétion-Ville et à l'Ouest par les Communes de Léogâne, de Gressier et de Jacmel. Ses limites géographiques s'étendent de l'est au nord, de la jonction de Fontamara 43 avec le littoral jusqu'à la rencontre de la baie de Port-au-Prince et le long de cette côte jusqu'à sa rencontre avec le ravin de Mariani. Du nord-ouest, ils tournent vers le sud jusqu'à la limite de la 12^e section de Morne-à-Bateau, de la 23^e section des parcs et de la 8^e section de Beau-Séjour de la ainsi que de Léogâne. De là, ils rejoignent les limites de la 7^e section, Grande Rivière, 4^eSection, Gosseline qui appartient à la Commune de Jacmel, et la 2^e Section, Nouvelle-Tourraine et la 20^e Section, Bongars, De la Commune de Kenscoff. Ils rejoignent à nouveau Fontamara 43 par la trajectoire sud-sud-est de la 8^e section, Martissant, de la Commune de Port-au-Prince (Wikipedia, 2020).

3.2.2. Présentation des services communaux à Carrefour

Dans la Commune de Carrefour, l'institution municipale se compose d'une Direction Générale et de trois (3) Directions Spécifiques. Ces dernières,

superposées hiérarchiquement, sont entre autres la Direction des affaires administratives et financières, la Direction des affaires sociales et la Direction de planification et de gestion du territoire. Et la Direction Générale est assistée directement par le service juridique et contentieux ainsi que celui de la sécurité.



Organigramme de la Mairie de Carrefour

Sources : Plan de financement des services communaux, Aout 2015

3.2.3. Données démographiques et migratoires sur Carrefour

Suivant les données du Recensement Général de la Population (RGPH), cité dans le Plan de Financement des Services Communaux (Août 2015), la population de Carrefour était estimée à 408 000 habitants en 2003, et une estimation de 487 980 habitants en 2012, suivant les données de l'Institut Haïtienne de Statistiques et d'Informations (IHSI). De ce nombre d'habitants, 52.48% étaient des femmes soit une quantité de 256 116 femmes contre 47.52% d'hommes soit un nombre de 231 864 hommes. De cette population 275 955 personnes ont atteint la majorité de 18 ans nécessaires à l'exercice des droits de citoyen. Avec une superficie de 165,16 km², la densité de cette commune se situe autour des 2955 habitants/km², ce qui justifie sa forte concentration en milieu urbaine³². Avec la montée en flèche du prix des loyers, beaucoup se sont migrées vers Carrefour, car le loyer est moins cher comparativement à beaucoup d'autres zones de l'air métropolitaine. Ce qui favorise l'installation des bidonvilles dans cette Commune.

3.2.4. Organisation des services sociaux de base

Pour parler des services sociaux de base, on va s'accrocher sur deux points essentiels : l'éducation et les infrastructures sanitaires. La Commune de Carrefour compte plus de 500 établissements scolaires. De ces 500 établissements, plus d'une centaine sont des écoles techniques et professionnelles, on compte également une Université et une dizaine d'écoles supérieures. Bien que le nombre soit aussi élevé, la répartition des établissements n'est pas faite de manière équitable. En effet, seulement 14% de ses établissements sont en milieux ruraux. Il convient de dire

³² Pour l'année 2012, 95.89% de la population résidaient en milieux urbains contre 4.11% de la population en milieux ruraux.

que plus de 90% de la population réside en milieux urbains, ce qui explique en partie d'un aussi faible pourcentage en milieux ruraux. Cependant, la répartition de ces 14% ne convient pas à la réalité rurale car quatre (4) des treize, (13) sections communales n'ont pas d'établissement scolaire et pour celles qui en ont la distance que doit parcourir un élève jusqu'à son école est considérable vue à la dispersion des habitats de ce qui y vivent.

Du point de vue de structure sanitaire, Carrefour est pourvue de 109 établissements sanitaires desquels on retrouve 4 hôpitaux, 31 centres de santé sans lit, 17 centres de santé avec lit, 48 cliniques et 3 dispensaires. De toutes ces structures trois (3) seulement sont publiques. Et comme il en est pour les établissements scolaires, peu de structures sanitaires sont répertoriées dans les zones rurales. On y compte seulement 12 établissements sanitaires soit environ 10% et contrairement aux établissements scolaires dont seulement 4 sections communales sont dépourvues d'écoles, 9 des 13 sections communales n'ont pas accès aux services de soin.

3.2.5. Environnement économique de la Commune de Carrefour

Le secteur commercial est très développé dans le Commune de Carrefour. Cependant, une prédominance du secteur informel y est très développée. Parlant du secteur informel nous voyons les activités qui ne sont pas soumises à la réglementation nationale en vigueur, c'est-à-dire, l'enregistrement, le paiement des impôts et des taxes par ces commerçants. Parmi eux, on peut dénombrer 1 110 boutiques ou échoppes, 424 dépôts de provisions alimentaires, de boissons gazeuses et de friperies³³ et de clairins, 54 quincailleries, supermarchés et marchés (ibid. p.16).

Les infrastructures économiques et financières sont constituées de cinq (5) Banques commerciales dont on peut citer : la UNIBANK, la SOGEBANK,

³³ Friperie désigne ce qu'on appelle communément « pèpè »

la BNC, la Capital Bank et la BUH, et de bureaux de transferts notamment Uni transfert, Western Union, CAM transfert/ Money Gram et une dizaine de bureaux de change.

A ce qui a trait au secteur de l'industrie et des services, la Commune dispose de stations d'essences de trois (3) compagnies à savoir : National, Total et Sol. Elle comprend aussi des garages automobiles, des bureaux multimédias, des bureaux et magazines de compagnies téléphoniques mobiles³⁴, des salons de coiffure et studio de beauté, environ trente-trois (33) hôtels et plus d'une dizaine de bars/restaurants, une vingtaine de boulangeries, une vingtaine d'entreprises industrielles et en dernier lieu, on retrouve des entreprises artisanales et de menuiseries.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de faire un survol sur la FINCA Haïti S.A ainsi que la présentation géographique de la commune de Carrefour. Ces éléments nous aide à voir les origines de la FINCA et particulièrement la FINCA Haïti S.A, sa mission et objectifs, ses partenaires et investisseurs, sa méthodologie d'octroi de prêt, les conditions d'éligibilité. Pour la Commune de Carrefour, il nous a permis de voir son histoire, ses caractéristiques géographiques, la présentation de ses services communaux, l'organisation des services sociaux de bases et l'environnement économiques. Dans le chapitre qui vient, on va voir l'impact des prêts de FINCA Haïti S.A sur les conditions de vie des concernées.

³⁴ Parlant de compagnie téléphonique, ils sont deux (2) à être sur le marché : Natcom et Digicel

Chapitre IV

Analyse et interprétation des données en ce qui concerne l'impact des prêts accordés par la FINCA S.A sur les conditions de vie de ses bénéficiaires au cours de la période 2014-2019

Ce chapitre sera essentiellement basé sur l'analyse des résultats obtenus lors de l'entretien avec les clients de FINCA à Carrefour. Sur les quatre (4) produits qu'utilisent la FINCA Carrefour, celui qui sera considéré est le Village Banking (VB).

Pour bref récapitulation, le produit VB est le premier produit à être lancé lors la venue de FINCA en Haïti plus particulièrement dans la ville des Cayes. Ce produit a été lancé dans le but d'aider les personnes à fragilité économique et sociale à intégrer le système financier. De ce fait, il ne leur est fait aucune exigence en matière de garantie pour l'accord de celui-ci. Ce type de prêt se fait sur base de solidarité et de confiance. Actuellement, le montant accordé dans cette catégorie varie de 4.000 à 60.000 gourdes.

4.1. Présentation des clients suivant leur sexe, Age et état matrimonial

Dans le cadre de la collecte des données il faut préciser que la majorité des questions adressées aux questionnées étaient des questions fermées, c'est-à-dire des questions objectives. Et dans un souci de mieux cerner des questions essentielles pour mener à bien ce travail, on a réalisé un questionnaire de vingt-six (26) questions et nous avons questionné deux cents (200) personnes dont 192 femmes. Par cet échantillon on arrive à préciser que la majorité des personnes utilisant le produit VB sont des femmes et ces personnes sont âgées entre 15 à 65 ans. Il est important de préciser que dans cet échantillon si représentatif, leur statut matrimonial est varié ce qui explique que sur 200 questionnés (5) hommes se déclarent mariés et 68 femmes répondent dans le même sens ; zéro divorce chez la catégorie masculine contre 2 pour la catégorie féminine. De plus, 73 femmes

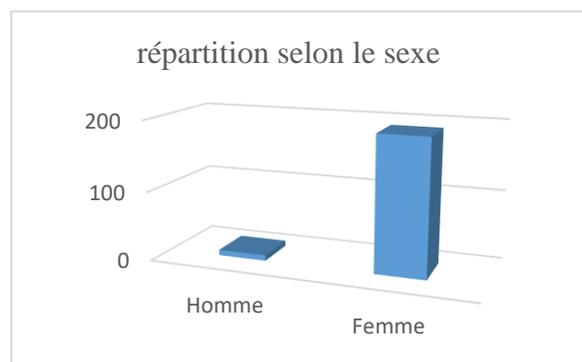
vivent en union libre contre 2 hommes. 37 de ces clients vivent avec les membres de leur famille. Cette réalité nous montre comment la majorité des femmes vivant en union libre utilisent les produits VB parce que ces clients estiment que ce produit ne leur impose pas de contrainte en matière de garantie du fait que ce produit se base d'abord et avant tout sur la solidarité et la confiance par ces dernières. Ce produit est plus accessible à la majorité que les autres à savoir le prêt individuel, le prêt scolaire, le prêt PME.

**Illustration provenant des résultats de notre enquête,
Voir tableau et graphe 1 à 3**

Tableau 2: Répartition des clients selon le sexe

Sexe	Quantité	Valeur en pourcentage
Homme	8	4%
Femme	192	96%
Total	200	100%

Graphe 2 : Répartition des clients selon le sexe

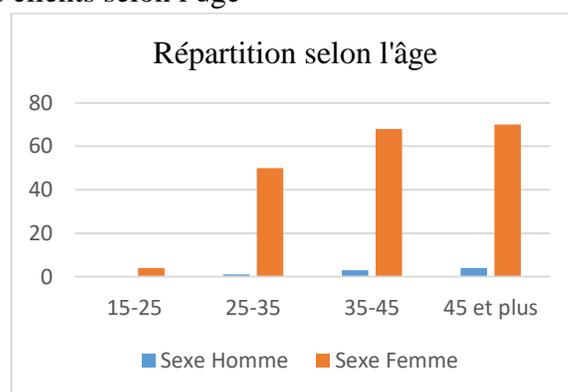


Source: donnée recueillies auprès des clients

Tableau 3: Répartition des clients selon l'âge

Age	Sexe	
	Homme	Femme
15-25	0	4
25-35	1	50
35-45	3	68
45 et plus	4	70
Total	8	192

Graphe 3: Répartition des clients selon l'âge



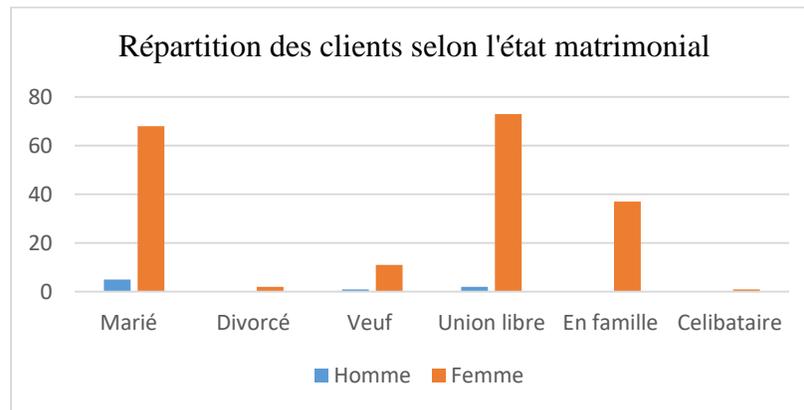
Source: donnée recueillies auprès des clients

Tableau 4: Répartition des clients selon l'état matrimonial

Etat matrimonial	Sexe	
	Homme	Femme
Marié (e)	5	68
Divorcé (e)	0	2
Veuf (ve)	1	11
Union libre	2	73
En famille	0	37
Célibataire	0	1
Total	8	192

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 4 : Répartition des clients selon l'état matrimonial



4.2. Présentation des clients suivant leur niveau de formation et actuel occupation

Ces questionnés, du point de vue de la scolarité, la majorité soit 68.75% des femmes ont eu une formation de niveau classique, 13.02% de niveau professionnel, 16.14% déclarent n'avoir eu aucune formation. Par ces données, on arrive à saisir facilement que le choix de ce produit est en fonction du niveau d'études...Ce qui explique que la majorité des gens qui ont eu une étude classique et aucune formation académique arrivent à emboîter le pas facilement dans ce produit sans tenir compte des enjeux et retombés négatifs liées à ce produit. Il est important de préciser que 100% des femmes utilisant les produits VB sont des commerçantes, cependant il faut aussi souligner que de ces femmes, 3.12% sont des salariées. Par contre, du côté des hommes, ce sont tous des commerçants. C'est plus facile de comprendre pourquoi ces gens se tournent vers le VB parce que pour accéder à ce produit, il faut obligatoirement se livrer dans des activités commerciales.

Illustration tableau et graphes 5 et 6

Tableau 5 : Répartition des clients selon la formation de base

Formation	Sexe		% de femme
	Homme	Femme	
Classique	4	132	68.75
Professionnelle	4	25	13.02083333
Universitaire	0	4	2.083333333
Aucune	0	31	16.14583333
Total	8	192	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 5: Répartition des clients selon la formation de base

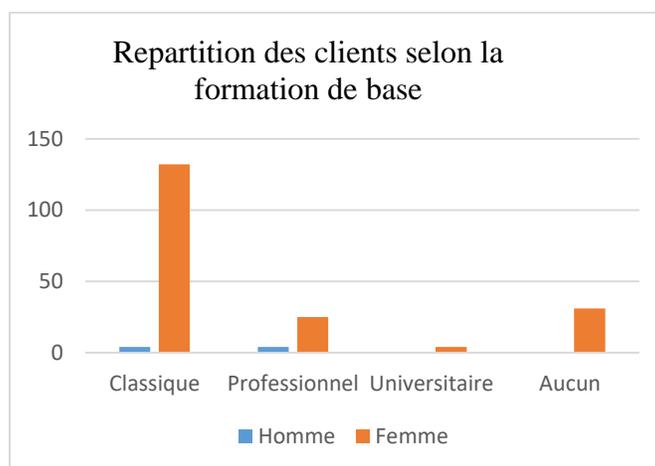
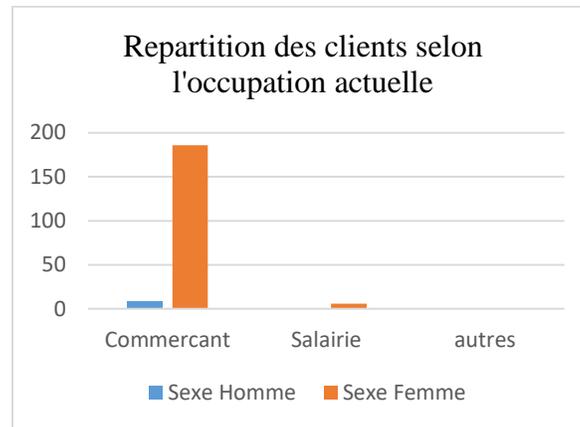


Tableau 6: Répartition selon l'occupation actuelle

Occupation actuelle	Sexe		% homme	% femme
	Homme	Femme		
Commerçant	8	186	100	96.875
Salarié	0	6	0	3.125
Autres	0	0	0	0
Total	8	192	100	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 6 : Répartition selon l'occupation actuelle



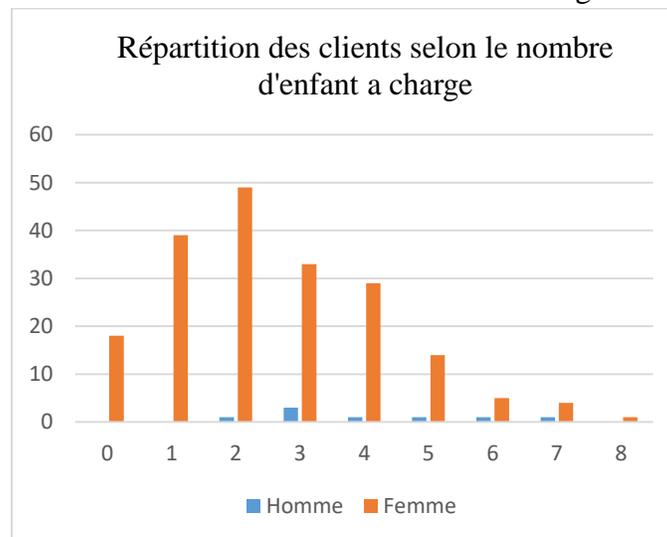
Même si ce produit impliquerait des profits auprès des clients, il est difficile de les constater parce que ces clients sont des personnes à charge. Selon le résultat de l'enquête sur 192 femmes seulement 18 soit 9.37% n'ont pas d'enfants et les autres possèdent au plus 8 enfants. Ce qui explique que la valeur ajoutée et même le capital finissent par être utilisés pour répondre à des besoins préliminaires pour leurs enfants. En ce sens, cette situation nous permet de comprendre que ces gens prennent dans ce qu'on peut appeler un goulot d'étranglement, c'est-à-dire que la charge familiale ne leur permet pas de voir les bienfaits des produits VB.

Tableau 7 : Répartition des clients selon le nombre d'enfants à charge

Nombre d'enfants à charge	Sexe	
	Homme	Femme
0	0	18
1	0	39
2	1	49
3	3	33
4	1	29
5	1	14
6	1	5
7	1	4
8	0	1
Total	8	192

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 7 : Répartition des clients selon le nombre d'enfants à charge



4.3. Présentation de la reconnaissance du FINCA SA de Carrefour auprès de sa clientèle

A une question adressée aux clients en ce qui a trait à leur contact avec la FINCA sur 200 personnes, 196 confirment avoir pris connaissance de la FINCA par rapport à une autre personne... C'est-à-dire que la FINCA utilise une politique

communicationnelle ou de marketing de proximité pour atteindre sa clientèle. Par cette enquête on arrive à comprendre que la FINCA utilise les autres canaux de transmission d'information pour attirer sa clientèle comme secondaire.

En ce qui concerne le bien-fondé de leur adhésion à la FINCA, 46.35% des femmes disent avoir fait le choix d'intégrer cette institution afin d'augmenter leur commerce, contre 32% de clients qui confirment que leur choix fut influencer l'effet d'attractif. Il faut préciser que la majorité soit 69% de ces clients ont moins de cinq (5) années d'utilisation du produit VB offert par la FINCA. En qui a trait à la question des différents produits utilisés par ces deux cents (200) clients, 100% utilisent le prêt VB cependant, il faut préciser que trois (3) sont en transit vers le produit « individual Loan » (IL) ou « crédit individuel », et deux (2) autres ont utilisé le prêt scolaire parallèlement au prêt VB.

En termes de garantie, les deux cents (200) personnes questionnées affirment n'avoir rien donné en garantie pour l'octroi de ce prêt... D'où l'utilisation de la confiance et de la solidarité comme deux (2) clés essentielles pour ce produit par la FINCA. L'échéance de paiement est à 97% respectée par les clients. Ceci dit, des personnes interrogées, seulement 3% n'ont pas respecté le délai fixé préalablement par l'institution pour le remboursement. En ce sens la FINCA de Carrefour accuse d'un très bon taux de remboursement pour le produit VB.

Illustration tableau et graphe 7 à 11

Tableau 8: Répartition des clients selon l'information de contact avec la FINCA

Contact avec FINCA	Client	%
Internet	0	0
Bouche à Oreilles	196	98
Prospection	1	0.5
Autres	3	1.5
Total	200	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 8: Répartition des clients selon l'information de contact avec la FINCA

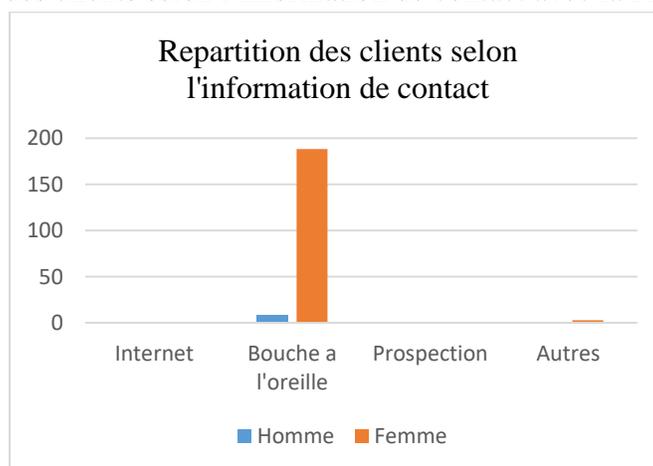


Tableau 9: Répartition selon la facilité d'adhésion à la FINCA

Adhésion	Quantité	%	
Proximité	0	0	
Facilité d'adhésion	64	32	
Taux d'intérêt	5	2.5	
Augmentation commerce	89	44.5	
Augmentation argent	30	15	
Autres	12	6	
Total	200	100	

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 9: Répartition selon la facilité d'adhésion à la FINCA

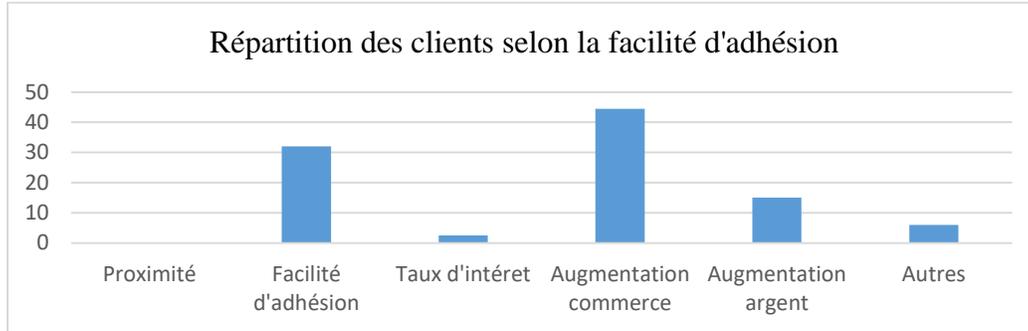


Tableau 10 : répartition des clients selon le nombre d'années à la FINCA

Nombre d'années	Quantité	%
Plus de 10 ans	1	0.5
entre 5 et 10 ans	61	30.5
moins de 5 ans	138	69
Total	200	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 10: répartition des clients selon le nombre d'années à la FINCA

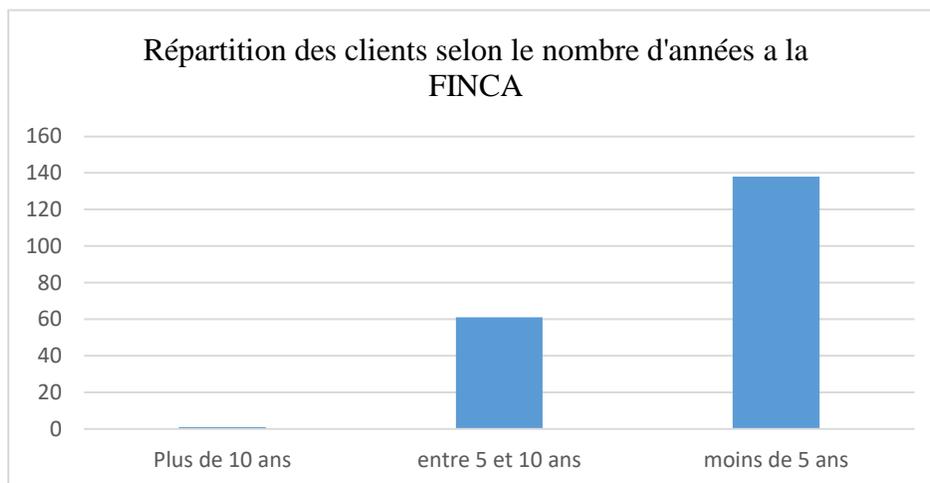


Tableau 11: Répartition des clients suivant le produit utilisé

Produit utilisé	Quantité	%
PME	0	0
IL	3	1.5
VB	200	100
Scolaire	2	1

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 11: Répartition des clients suivant le produit utilisé

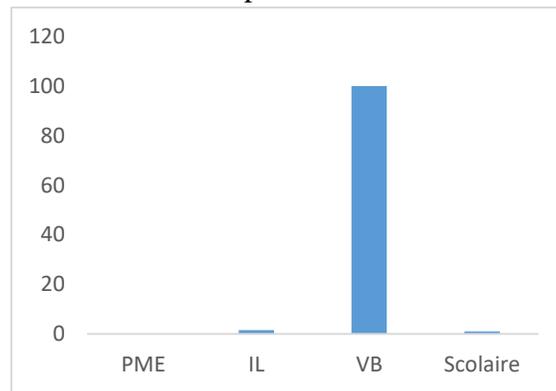
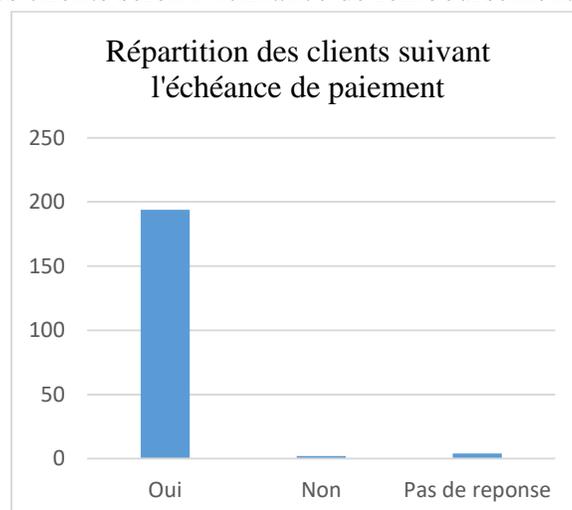


Tableau 12: répartition des clients selon l'échéance de remboursement

Echéance de Paiement	Quantité	%
Oui	194	97
Non	2	1
Pas de réponse	4	2
Total	200	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 12 : répartition des clients selon l'échéance de remboursement



4.4. Adhésion des clients à la FINCA SA de Carrefour

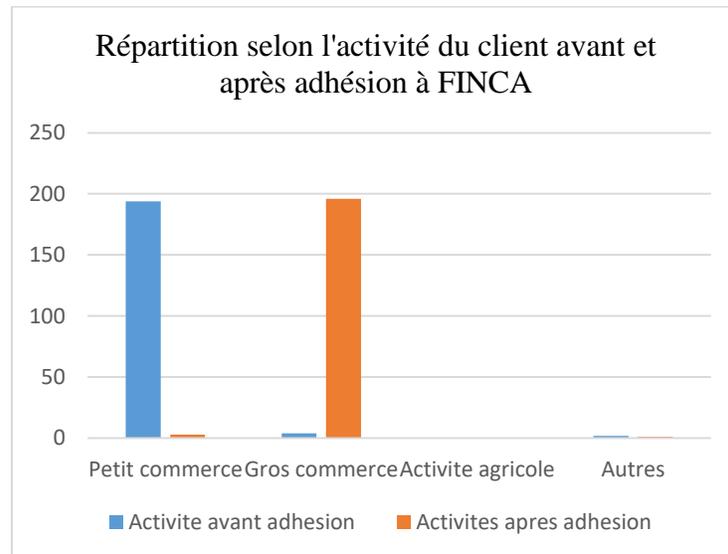
Afin de mieux comprendre l'impact réel du produit VB sur les clients, une analyse en comparaison des activités des personnes avant et après leur adhésion à l'institution a été faite. Et sur deux cents (200) personnes interrogées, 97% confirment avoir eu un petit commerce avant leur adhésion à la FINCA et 2% disent avoir déjà eu une grande activité avant leur adhésion. Cependant, après leur adhésion, 98% des clients sont passé d'un petit commerce à une grande, par contre 1.5% n'a pas pu confirmer que leur activité a grandi... Ce qui montre que le produit VB aide les personnes à passer d'une activité de rien à un grand commerce. D'ailleurs plusieurs clients ont témoigné de leur gratitude envers FINCA.

Tableau 13 : répartition des clients suivant le niveau de leur commerce avant et après adhésion à FINCA

Activité avant et après adhésion		
	Activité avant adhésion	Activité après adhesion
Petit commerce	194	3
Gros commerce	4	196
Activité agricole	0	0
Autres	2	1

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 13 : répartition des clients suivant le niveau de leur commerce avant et après adhésion à FINCA



Pour ce qui concerne le revenu de ces personnes, 73.5% disent avoir constaté une augmentation de leur revenu durant ces six (6) derniers mois en revanche seulement 11% qui disent avoir constaté une diminution et 14.06% disent n'avoir constaté aucun changement. En guise d'accroissement des activités, le prêt VB aide ses clients à observer une augmentation de leur revenu. Une augmentation du revenu dans une famille implique un changement de façon de vivre. C'est-à-dire que ses familles sont en mesure d'acquérir plusieurs produits dans un panier de biens... Ce qui explique que les répondants ont déclaré avec facilité qu'en utilisant les produits VB, leurs situations en termes d'alimentations sont en grande partie améliorées soit 112 sur 200 représentant 56%, et 15 parmi eux soit 7.5% ont déclaré avoir un changement au niveau de leur alimentation depuis leur adhésion à la FINCA. Cependant, ce changement n'est pas également constaté au niveau de la consommation de l'eau parce que les répondants nous précisent ceci :

1. Vingt-deux (22) parmi les deux-cents (200) ont un branchement intérieur
2. Quatre-vingt-deux (82) déclarent utiliser un branchement extérieur

3. Vingt-sept (27) utilisent un réservoir et pour l’approvisionner, soit ils achètent des camions d’eau soit il en prend lors des averses
4. Dix (10) clients sur les deux-cents (200) utilisent les tuyaux communautaires alimentés par une source d’eau
5. Dix-sept (17) ont un puits chez eux
6. Quarante-deux (42) déclarent utiliser autres façons pour leur approvisionnement.

Illustration tableau 14 à 16

Tableau 14 : répartition selon le niveau du revenu des ménages

Revenu	Quantité	%
En augmentation	147	73.5
En diminution	22	11
Pas changer	27	13.5
Ne sait pas	4	2
Total	200	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 14: répartition selon le niveau du revenu des ménages

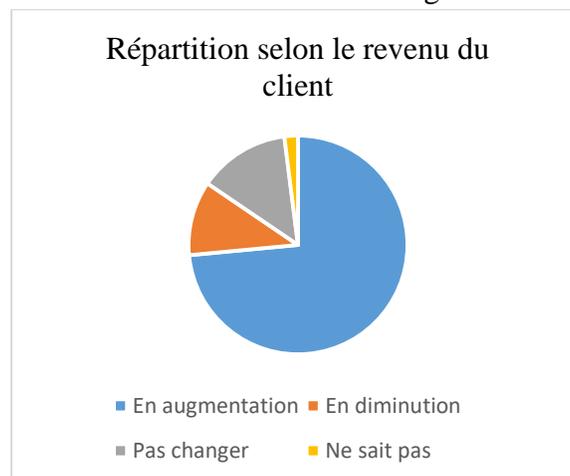


Tableau 15: Répartition des clients suivant la variation alimentaire

Alimentation		
Variation	Quantité	%
Changer	15	7.5
Améliorer	112	56
Pas changer	66	33
Ne sais pas	7	3.5
Total	200	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 15: Répartition des clients suivant la variation alimentaire

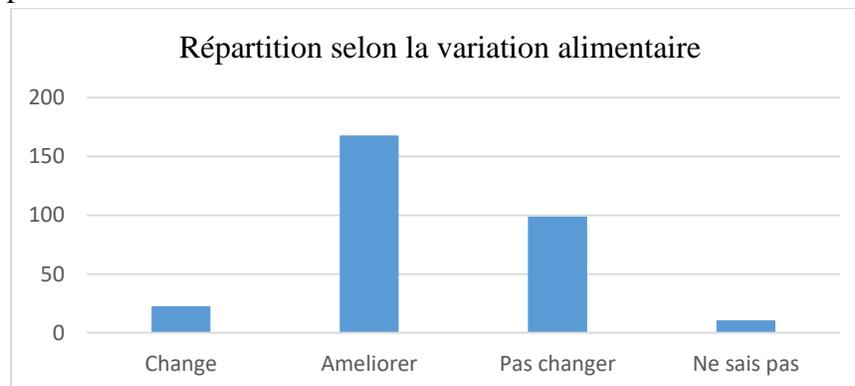
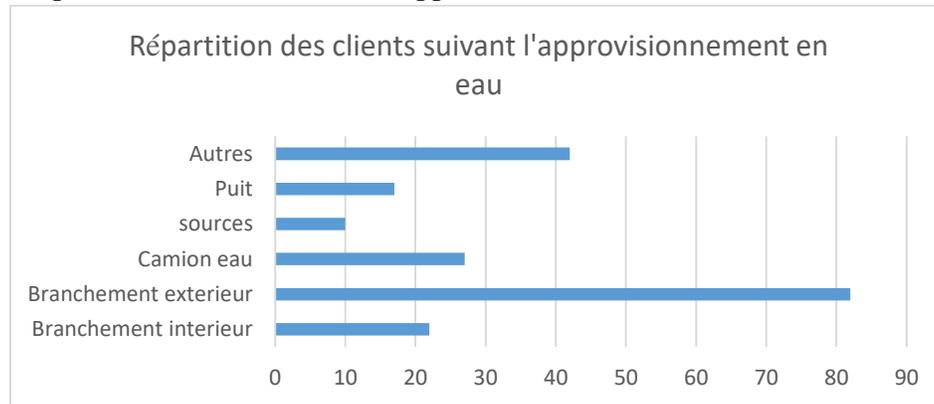


Tableau 16: Répartition des clients selon l'approvisionnement en eau

Approvisionnement en eau	Quantité
Branchement intérieur	22
Branchement extérieur	82
Camion d'eau	27
Sources	10
Puits	17
Autres	42
Total	200

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graph 16 : Répartition des clients selon l'approvisionnement en eau



4.5. Les clients de la FINCA SA de Carrefour : Propriétaires ou locataires, sources d'énergie utilisées

Les deux-cents (200) personnes questionnées dans le cadre de cette étude, 53 d'entre-elles sont des locataires, 143 sont des propriétaires et ces personnes utilisent des sources d'énergies différentes et multiples. Parmi ces sources les répondants nous fournissent quelques sources d'énergies différentes comme :

7. Ampoule rechargeable
8. Panneau solaire
9. Electricité
10. Génératrice
11. Delco
12. Lampe à pétrole
13. Lampe rechargeable
14. Flash
15. Baleine

Par rapport à la difficulté et à la complexité de bénéficier de l'électricité comme source d'énergie, les clients se trouvent dans l'obligation de substituer l'électricité par d'autres sources impliquant une dépense non planifiée ajouter avec des dépenses planifiées comme la scolarité de leurs enfants parce que les répondants sont majoritairement des parents. Cette enquête révèle que cent-soixante-quatorze

(174) sont responsables de payer les frais généraux et les frais de scolarité en vue d'assurer l'éducation de leurs enfants.

Illustration tableau 16 et 17

Tableau 17: Répartition des clients suivant l'habitat des ménages

Habitat des ménages	
Habitat	Quantité
Locataire	53
Propriétaire	143
Autres	4
Total	200

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 17: Répartition des clients suivant l'habitat des ménages

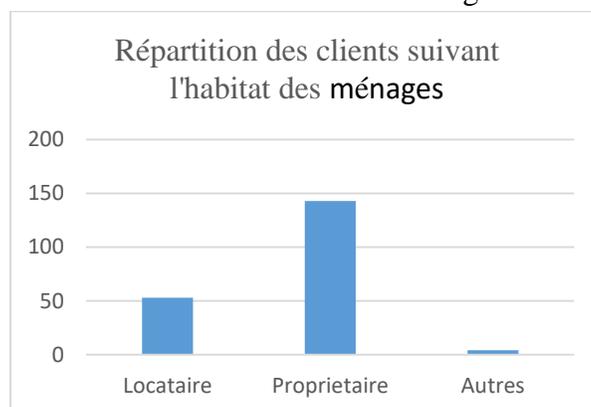
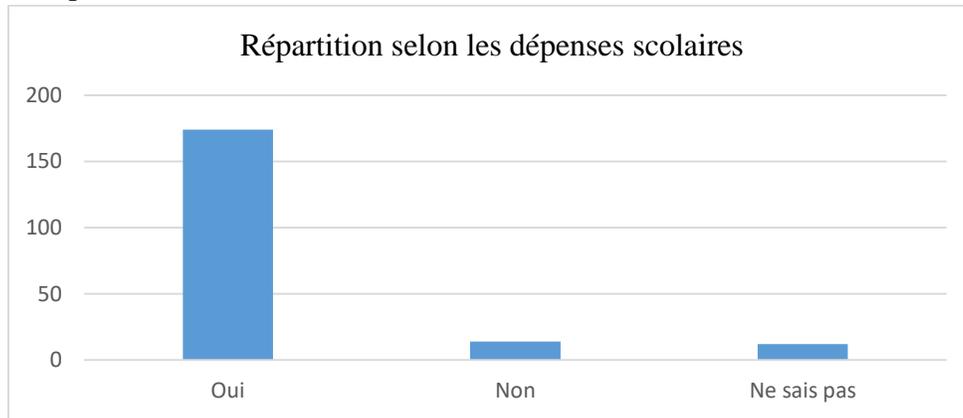


Tableau 18 : Dépenses liées aux activités scolaires

Dépenses	Quantité	%
Oui	174	87
Non	14	7
Ne sait pas	12	6
Total	200	100

Source: donnée recueillies auprès des clients

Graphe 18 : Dépenses liées aux activités scolaires



4.6. FINCA Haïti S.A de Carrefour et les témoignages des clients

Après avoir présenté les données recueillies lors de l'enquête il est évident de signaler que la majorité des clients de la FINCA arrivent à témoigner positivement que cette institution implique un soulagement économique auprès des clients parce que les données témoignent réellement que la majorité parmi les deux-cents (200) questionnés précisent que grâce à la FINCA leur façon de vivre est améliorée . En ce sens, en se référant à l'échelle de mesure de satisfaction personnelle, on arrive à préciser sans difficulté que les clients VB de la FINCA sont majoritairement satisfaits de ce produit. Etant donné que la satisfaction ne justifie pas forcément l'amélioration du niveau de vie, en ce sens est-ce réellement que la satisfaction implique toujours l'amélioration ? De cette problématique, il est évident de préciser que par les données analysées et interprétées dans le cadre de travail que les clients témoignent de leur satisfaction par rapport à leur connaissance du produit et non par rapport à l'amélioration des conditions de vie même s'ils constatent une amélioration du point de vue économique et sociale.

Les données prélevées de cette enquête justifie la place de FINCA Haïti S.A, notamment celle de Carrefour dans le système financier haïtien selon les témoignages des répondants et pour que cette institution soit une référence dans le

système, il est important que celle-ci développe des produits plus adaptés pouvant impliquer plus de profit pour les clients.

Conclusion et perspectives

A l'heure actuelle, la microfinance occupe une place importante dans le secteur financier haïtien vu le volume important d'investissements notamment dans le secteur informel. Bien que l'investissement dans ce secteur soit remis en question par d'autres auteurs, la FINCA Haïti S.A a démontré qu'à travers ces produits et plus précisément le Village Banking (VB) d'une part qu'il est possible de faire confiance aux couches les plus défavorisées car elle a réussi à leur faire confiance et aujourd'hui le VB constitue une grande part dans le portefeuille global de FINCA Haïti S.A. Et d'autre part, à travers ce produit, ces personnes peuvent s'auto-aider et améliorer leur niveau de vie tant sur le plan d'augmentation de leur revenu, de leur commerce [...] que sur le plan de leur variation alimentaire.

Dans le cadre de ce travail qui mettait en relation la microfinance et son impact sur le niveau de vie des personnes qui l'utilisent, nous avons eu à considérer deux (2) des trois (3) théories citées dans le premier chapitre. D'une part, la théorie du crédit solidaire de Muhammed Yunus qui montre que, quelque soit le niveau financier d'une personne, il est possible de lui accorder un prêt sur base de solidarité une fois que cette personne manifeste la volonté et le désir de rembourser celui-ci... Et l'approche Welfariste qui de son côté met en évidence l'aspect social des IMF en considérant que la microfinance se doit d'améliorer le niveau de bien-être et le niveau de vie des personnes qui l'utilise.

Dans un souci de vérifications théoriques, nous avons pris un échantillon deux-cents (200) personnes utilisant le produit village banking, ou nous avons eu à analyser un ensemble de paramètres notamment l'alimentation des ménages, le niveau de leur revenu durant ces derniers mois... Les résultats de cette enquête justifient la place de la FINCA Haïti dans ce système. En effet, la plupart des clients confirment avoir une augmentation de leur revenu, de leur commerce.

Ils disent entre autres que leur alimentation s'est améliorée grâce à leur adhésion à la FINCA. Cette dernière permet aux clients de répondre à des dépenses liées à la scolarisation, l'approvisionnement en eau et en électricité etc.

Malgré les difficultés rencontrées lors de la collecte des données, on a pu les surmonter dans l'objectif de respecter les critères imposés dans la rédaction d'un travail de recherche. En ce sens, on pourrait dire que ce travail répond à l'obligation de l'objectivité afin d'éviter le sens commun et les prénotions³⁵. Il faut aussi signaler que dans l'imaginaire de la majorité des clients la FINCA comme structure financière... participent à leur autonomie de point de vue économique. Cette considération est faite en raison de l'analyse de données suivant les critères de satisfaction inscrivant dans une approche qualitative.

En ce sens, après avoir analysé et interprété les données, on est arrivé à préciser que les résultats sont conformes à notre hypothèse de départ disant que : « Les services qu'offrent les Institutions de Microfinance (IMF) notamment la FINCA Haïti S.A contribuent à l'amélioration du niveau de vie de ses bénéficiaires au niveau de la Commune de Carrefour ». Sur ce, notre hypothèse est vérifiée selon les réponses des questionnés.

Malgré pour les questionnés la FINCA facilite une certaine autonomie financière et économique, cette réalité n'est pas totalement satisfaisante pour tous les clients, suivant leurs témoignages lors de l'entretien. Afin que FINCA couvre plus de clientèles dans cette commune, il serait important qu'elle facilite :

1. Un système d'épargne pour aider les clients à faciliter leur paiement en cas de problème de remboursement
2. Diminuer le taux d'intérêt que les clients trouvent exorbitant

³⁵ Prénotion c'est une connaissance de nature générale et spontanée, antérieure à toute réflexion et permettant d'aller vers la vérité, chez les épicuriens et les stoïciens. En sociologie c'est aussi une notion empirique antérieure à l'étude scientifique et qu'il faut écarter pour parvenir à la connaissance objective chez Durkheim

3. Récompenser les clients qui ont un bon historique de paiement avec la FINCA
4. Offrir au moins une fois par an des cadeaux ou souvenirs aux clients
5. Faire des dons aux clients
6. Avoir des officiers de crédits qui respectent les clients même en cas de retard dans le paiement car plusieurs clients se plaignent d'OCs qui leur parlent mal quand ils sont en retard
7. Faire une révision à la hausse de la limite des crédits octroyés dans le VB
8. Mettre à la disposition des clients des personnes disponibles pouvant les orienter et les aider à avoir une meilleure compréhension du crédit qu'ils utilisent.

Par l'application de ces éléments en termes de propositions, la FINCA sera l'une des institutions financières dans ce pays ayant une clientèle plus large que les concurrents directs. En ce sens, cette dite clientèle sera plus satisfaite des produits que FINCA leur offre. Par cette philosophie, FINCA sera plus performante, plus efficace et plus compétitive en matière de service financier tout en touchant un maximum de personnes en situation de contrainte économique.

Bibliographie

1. Banque de la République d'Haïti, *document d'informations sur le secteur de la micro finance en Haïti*, MAE/BRH DI-004, Mars 2018
2. Benoit Gauthier, *Recherche sociale: de la problématique à la collecte des données*, Québec, Presses Universitaires de Québec, 1987
3. Boyé Sébastien, Hajdenberg Jérémy, POURSAT Christine, *Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement*, Edition d'Organisation, tirage no 36386
4. Cécile Lapenu, *Evaluation de la performance sociale : enjeux d'une microfinance responsable*, 2011
5. Cécile Lapenu, *Performances sociales (I) : Un outil d'audit des performances sociales*, proposée par CERISE et ses partenaires, 2005
6. CERISE, *Rapport d'activité*, 2004
7. Claire Le Ster, *Revue de littérature sur les méthodologies d'évaluation*, Entrepreneurs du Monde, Février 2011.
8. Dossier de la finance, Muhammad Yunus et la Grameen Bank, *la naissance du social business avec le créateur du micro-crédit*, fiche N06/7
9. Engozogo Gédéon Roger Angoue, *l'impact de la microfinance sur les femmes au Sud du Gabon*, Marché et Organisations, 2011, pp.215-248
10. Gbènanfa Stéphanie HOUNGAN, *Impact des crédits accordés sur le niveau de vie des bénéficiaires, cas du Bénin*, version PDF
11. **Hubermane** Ciguino et **Bénédictique** Paul, « Microfinance et performance financière des microentreprises en Haïti », *Études caribéennes* [En ligne], 35 | Décembre 2016, mise en ligne le 16 décembre 2016, consulté le 17 juillet 2020. URL: [Http://journals.openedition.org/etudescaribeennes/10381](http://journals.openedition.org/etudescaribeennes/10381);
12. Ibrahim Robleh *Micro-crédit et réduction de la pauvreté : cas de Djibouti*.

- 13.Imène Berguiga, *Performance sociale versus performance financière des institutions de microfinance*, Avril 2018
- 14.Jérusalem Oliver, *Mesure de la performance sociale de la microfinance : Pour une pratique uniformisée en Belgique*, Réseau de financement alternatif, 2009
- 15.Joseph Emmanuel Mata, *conditions et niveaux de vie : Panorama des mesures* B.P.12064- Brazzaville Congo
- 16.Le Nouvelliste, *La question du financement rural : un passé de 150 ans*, Publié le 7/7/2005, consultation en ligne.
- 17.Lhermite François, *Recensement de l'industrie de la microfinance*, projet de l'USAID/ HIFIVE, 2012
- 18.Mathilde Bauwin, ADA, en collaboration avec CERISE, *La Gestion de la Performance Sociale en microfinance : Pratiques, résultats et enjeux*, Février 2019
- 19.Omar Aktouf, *Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique*, Montréal : Les Presses de l'Université du Québec, 1987
- 20.Plan de financement des services publics communaux, Aout 2015
- 21.Raymond Quivy et Luc Van Campenhoudt, *Manuel de recherche en Sciences sociales*, Paris, Dunod
- 22.Renaud Juliette, *L'impact social des microcrédits : le cas d'une institution de microfinance en Argentine*, revue de l'Economie Politique No 36, 2007
- 23.Rose Ramon Campos Pineiro, *L'évaluation de l'impact social d'une institution de microfinance : Le cas de l'ACEM au Québec*, Avril 2019
- 24.Saillant Mirlande Daniel, *Analyse des impacts des institutions de microfinance sur les PME au Cap-Haitien entre 2010-2014*, 2015

- 25.Sébastien Dugas-Iregui, *Le débat entre institutionnalistes et Welfariste en microfinance*, Novembre 2007
- 26.Serent Riphard, *Analyse des coûts et avantages d'une expansion de la microfinance et du programme de graduation pour lutter contre la pauvreté*. Université Quisqueya et Radio Vision, 2017.
- 27.Smahi Ahmed, Makili Samir & Arif Salah Eddine, *Microfinance et pauvreté subjective en Algérie : essai d'analyse*, la Revue des Sciences de Gestion No 255-265, pp.133-141, Mai-Aout 2012
- 28.Toussaint, Wisnel & Dugas, Regine. *Gestion de risque de crédit et performance des IMF au regard de l'utilisation du produit Village Banking par la FINCA Haiti S.A: Cas de la succursale de Carrefour 2014-2018*. (Août 2019)
- 29.USAID 2012, *Recensement sur l'industrie de la microfinance haïtienne*, 2011-2012
- 30.Valérie Pallas-Saltiel, Evelyne Rousselet, *Les indicateurs de performance sociale*, Mars 2016
- 31.Yaya Koloma, *Effets de seuil dans la relation entre l'accès au microcrédit et l'amélioration du bien-être des bénéficiaires*, Monde en Développement Vol .38-2010/4-no 152

WEBOGRAPHIE

1. [https://fr.wikipedia.org/wiki/Institution_\(sociologie\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Institution_(sociologie))
2. https://fr.m.wikipedia.org/wiki/niveau_de_vie
3. <https://insee.fr/fr/metadonnees/definitions/c1890>
4. <https://www.microworld.org/fr/content/propos-microcredit> <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-publications-diverses-evolution-et-nouveaux-enjeux-de-microfinance-01-2006-bim.pdf>

5. https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2014-4-page-243.htm?ry_download=1#
6. <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-raiffeisen-une-imf-en-1850-allemande-05-2003-bim.pdf> <https://fr.wikipedia.org/wiki/Microfinance#Historique>
7. <https://www.cairn.info/revue-regards-croises-sur-l-economie-2008-1-page-197.htm>
8. NDAGIJIMANA Jean-Baptiste (2008), Mémoire en ligne : https://www.memoireonline.com/10/09/2770/m_Motivation-et-reussite-des-apprentissages-scolaires32.html
9. JDN. (2019, 1 30). Dictionnaire économique et financier. Consulté le 7/2/2020, sur <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199249-prest-definition-traduction/#:~:text=Dans%20le%20monde%20de%20la,de%20remboursement%20de%20ces%20fonds.>
10. Braudo, S. (s.d.). Dictionnaire Juridique, consulté sur Dictionnaire du droit privé: <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/beneficiaire.php>
11. Melchior. (s.d.). Le recul de la grande pauvreté dans le monde. Récupéré sur www.melchior.com

ANNEXES

Questionnaire

UNIVERSITE D'ETAT D'HAITI

UEH/INAGHEI

Microfinance et niveau de vie des bénéficiaires

Une étude compréhensive de l'impact des prêts accordés par les institutions de micro finance sur le niveau de vie des bénéficiaires en Haïti : cas de la FINCA dans la Commune de Carrefour allant de la période de 2014 à 2019.

Collecte des données auprès des bénéficiaires de crédit au sein de FINCA Carrefour dans le cadre de la réalisation de mon travail de sortie à l'INAGHEI en Administration Publique.

Préparé par Sarah **DUMAS**

Sous la supervision du professeur Jean-Claude **ROLLES**

Questionnaire

I. Caractéristiques du client

1- Quel est votre sexe?

- a) Homme
- b) Femme

2- Quel est votre âge?

- a) 15-25 ans
- b) 25-35 ans
- c) 35-45 ans
- d) 45 et plus

3- Quel est votre état matrimonial ?

- a) Marié
- b) Divorcé
- c) Veuf (ve)
- d) Union libre
- e) Autres : Précisez

4- Quelle est votre formation de base?

- a) Classique

- b) Professionnelle
- c) Universitaire

5- Quelle est occupation?

- a) Salariée
- b) Professionnelle
- c) Commerçant (e)
- d) Autres, Précisez.....\

6- Combien d'enfants avez-vous à votre charge?

Rep:

II. Information de contact avec la FINCA

7- Comment avez-vous connu la FINCA HAITI S.A ?

- a) Internet
- b) Bouche à oreille
- c) Prospection
- d) Autres : Précisez

8- Pourquoi avez-vous fait choix de la FINCA HAITI S.A ?

- a) La proximité
- b) La facilité d'adhésion
- c) Le taux d'intérêt
- d) Autres : Précisez

9- Depuis combien de temps êtes-vous client de la FINCA HAITI S.A ?

- a) Entre 5 et 10 ans
- b) Moins de 5 ans

10- Quels sont les produits que vous utilisez ?

- a) Le prêt PME
- b) Le prêt IL

- c) Le prêt VB
- d) Prêt scolaire

11- Combien de crédit avez-vous déjà utilisé ?

Rep:

12- Quel matériel avez-vous donné comme garantie pour l'octroi de votre crédit?

Rep:

13- Arrivez-vous toujours à honorer vos échéances de remboursement ?

- a) Oui
- b) Non
- c) Pas de réponse

14- Quel était votre activité avant votre adhésion à la FINCA

- a) Petit Commerce
- b) Gros commerce
- c) Activités agricoles
- d) Autres

15- Quel est votre activité après votre adhésion à la FINCA ?

- a) Petit Commerce
- b) Gros commerce
- c) Activités agricoles
- d) Autres

III. Revenu et actif du ménage

16- Durant ses six (6) derniers mois le revenu de votre ménage a-t-elle évolué ?

- a) En augmentation
- b) En diminution
- c) N'a pas changé
- d) Ne sait pas

IV. Habitat du ménage

17- Vous habitez votre espace à quel titre?

- a) Locataire
- b) Propriétaire
- c) Autres

V. Alimentation du ménage

18- L'alimentation de votre ménage a-t-elle changé ?

- a) C'est changé
- b) C'est amélioré
- c) N'a pas changé
- d) Ne sait pas

VI. Approvisionnement en eau et électricité

19- Quel est votre principale source d'approvisionnement en eau ?

- a) Branchement intérieur (tuyau à l'intérieur de votre maison venant de DINEPA)
- b) Branchement extérieur (tuyau venant d'un de vos voisins)
- c) Achat de camion d'eau
- d) Autres : Précisez

20- Quel est votre principale source d'énergie électrique ?

- a) Electricité
- b) Inverter
- c) Ampoule rechargeable
- d) Lampe à pétrole
- e) Autres : précisez

VII. Education des enfants

21- Combien d'enfant avez-vous en âge scolaire ?

Rep:

22- Combien parmi eux qui fréquente l'école

- a) Tous
- b) La majorité
- c) Peu

d) Aucun

23- Les dépenses scolaires ont-ils augmenté ?

a) Oui

b) Non

c) Ne sait pas

24- Que souhaiteriez-vous améliorer à la FINCA HAITI S.A ?

Rép :

Fait à Port-au-Prince, le.....