**CHAPITRE III : IMPLANTATION DE LA MICROFINANCE EN HAÏTI**

**SECTION 1.- Présentation sommaire de la structure bancaire d’Haïti**

…

**SECTION 2.- Secteur de la Microfinance en Haïti**

**A.- Genèse de la Microfinance en Haïti**

Le développement de la Microfinance en Haïti est lié à l’émergence du mouvement coopératif. Les opérations de crédit furent lancées au pays, en 1946, avec la création de la première coopérative d’épargne et de crédit inspirée du modèle des caisses populaires Desjardins. Au cours des années 50, le nombre de caisses populaires atteint rapidement 52 en 1953. L’intervention de l’état à travers des institutions spécialisées dans l’octroi de prêts aux petits exploitants a connu un échec, étant donné les risques inhérents à l’activité agricole et le peu de prise en compte de la spécificité d’un tel secteur. Il convient de mentionner aussi les problèmes de clientélisme favorisant les paysans aisés, qui ont été à la base de cet échec.[[1]](#footnote-2)

En dehors du secteur «Coopératives », on peut situer les débuts de la Microfinance en Haïti en 1979 avec la création de la Fondation Haïtienne de Développement (FHD). Crée à l’initiative d’un groupe d’hommes d’affaires et appuyée par l’USAID, cette institution visait à offrir des possibilités de financement micro entreprises n’ayant pas accès aux services du système bancaire traditionnel. En 1983, la Fondation Haïtienne d’Aide la Femme (FHAF) démarre également ses activités de crédit destinées principalement aux commerçants de la capitale.[[2]](#footnote-3)

Ce n’est qu’au début des années 80[[3]](#footnote-4), que les premières Institutions de Microfinance furent leur apparition. Pendant la décennie 1990-2000, sous l’impulsion des ONG qui lancent des programmes de Microcrédit, la Microfinance se développe considérablement. Ce secteur, en 1995, a connu une forte croissance avec la libéralisation des taux d’intérêt par les autorités monétaires. De nos jours, l’offre de services financiers est diversifiée que ce soit en Méthodologie: « Crédit Individuel, Crédit Solidaire, Banques Communautaires, Caisses Populaires, Mutuelles de Solidarité », ou de Statut Juridique des Opérateurs: « Coopératives, Association, Fondation, ONG, Société de Droit Privé, Banque Commerciale ».

Le contexte politique et économique résultant du coup d’état et de l’embargo de 1991, donne une nouvelle impulsion à la mise en place de programmes de Microfinance en Haïti. La non-disponibilité de financement de l’aide internationale et la dégradation des conditions de vie des couches démunies favorisent le développement des actions dans ce secteur. En même temps, l’insécurité physique et économique croissante contribuera à une multiplication du nombre de coopératives et à un accroissement considérable de l’épargne qui leur est confiée. En 1996, on comptait six (6) opérateurs de Microcrédit, avec un volume significatif d’activités; leur portefeuille total étant de cinquante (50) millions de gourdes.

La période « 1995-2000 » a aussi vu la multiplication des interventions des ONG dans ce domaine, la mise sur pied de mutuelles de solidarité et le début des activités de Microcrédit des Banques Commerciales.[[4]](#footnote-5) Ce développement rapide de la Microfinance, urbaine principalement, entre 1995 et 2000 est lié à un ensemble de facteurs internes et externes : Sur le plan interne, les villes connaissent une forte croissance de leur population, une réduction de l’emploi dans le secteur formel et un développement du travail indépendant. L’intérêt politique des gouvernements en place n’est pas non plus négligeable, dans la mesure où des opérations de crédit offrent rapidement une grande visibilité. Sur le plan externe, le financement d’intervention dans la Microfinance devient un créneau porteur. Le développement de l’entreprise, à tous les niveaux, est à l’ordre du jour et l’appui aux opérations de Microfinance présente une relative facilité de gestion.

**B.- Evolution des IMF en Haïti**[[5]](#footnote-6)

La Microfinance s’est développée en Haïti au cours des 10-15 dernières années, dans un milieu économique affecté par les crises politiques, où l’infrastructure productive est réduite à néant. 60-70% de la population active est au chômage et beaucoup survivent de petit commerce établi dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince, aussi bien qu’en province. Le secteur financier formel haïtien est sous-développé et sur-liquide et seule une faible partie de la population est bancarisée ; les services bancaires atteignent peu la province. Un environnement où l’inflation tend à être élevée et le change volatile exige de n’importe quelle institution financière qu’elle ait une grande capacité de gestion des risques entraînés et de prévision et/ou réaction aux fluctuations.

Les IMF et les Coopératives d’Epargne et Crédit (CEC) se partagent l’ample secteur de la population active non-bancarisée et qui souvent travaille dans l’informel. Les activités se concentrent dans ce cas aussi dans la zone métropolitaine (où 1/4 environs de la population vit) et dans le commerce (90% environs des activités financées par le secteur dans son ensemble), souvent pour la difficulté d’identifier une autre activité à financer. En 2002, la crise du système coopératif a indiqué une situation de manque de réglementation et supervision et a fait perdre à beaucoup de gens leur épargne, affectant aussi la capacité de remboursement des clients de plusieurs institutions de Microfiance.

Des expériences de Microfinance non-coopérative se sont développées en Haïti à partir du début des années 90 et le secteur est en train de s’étendre à travers une variété de méthodologies, de produits et d’une certaine différenciation de la population cible. Alors que quelques expériences significatives existent en milieu rural, la majorité se concentre dans les plus grands centres urbains du pays (Port-au-Prince, Cap-Haïtien, Gonaïves), où un certain niveau de concurrence commence à se manifester, même si concentrée dans des zones délimitées. En dépit d’un vaste marché potentiel, la carence de communication formelle ou informelle entre les concurrents augmente le risque de surendettement de quelques clients qui déjà connaissent le secteur, ont plus de facilités d’accès à des garanties/avaliseurs, et ont un certain niveau de formalisation de leur activité économique, etc.

L’offre de Microfinance urbaine s’est multipliée dans les dernières années. Les institutions du secteur sont caractérisées par différents statuts légaux, allant de la société financière, société de services, aux associations sans but lucratif. Les acteurs bancaires constituent une catégorie en expansion, pour laquelle la Microfinance représente une occasion pour investir les ressources d’un système financier sur-liquide et qui souvent sert une population cible plus élevée. La majorité des acteurs du marché restent petits et ont un budget et une capacité limitée de croître et s’épanouir, ce qui est en partie dû aux stratégies et approches adoptées par les IMF.

Le secteur de la Microfinance a atteint un stade critique. La croissance de la couverture des IMF au cours des quatre dernières années a été impressionnante. En 1995, aucune banque commerciale ne fournissait de crédit au secteur informel de façon systématique. Quelques ONG seulement avaient commencé à tester des méthodologies de banques villageoises et peu, voire aucune, n’avaient une clientèle significative. Des associations diverses, ONG et organisations communautaires fournissaient du crédit sur une base individuelle ou en groupe avec l’appui d’un bailleur de fonds, mais peu de ces programmes reposaient sur un concept de durabilité financière. Aujourd’hui, des progrès significatifs ont été accomplis. Plusieurs ONG solides, avec des programmes de banques villageoises reposant sur les normes des meilleures pratiques couvrent chacune plusieurs milliers de clients. Un certain nombre d’IMF nouvelles utilisant des technologies de crédit individuel s’est joint aux institutions déjà établies et ont atteint le point où elles commencent à se concurrencer dans les zones urbaines autour de Port-au-Prince. Les banques commerciales pénètrent le marché avec leur propre programme de crédit direct. Un certain nombre de caisses populaires ont instauré des pratiques prudentielles et sont sur la voie de la croissance et de la durabilité.

La Banque de la République d’Haïti a préparé un projet de loi (1999-2000) pour les Etablissements de crédit, qui est en train d’être révisé par les secteurs public et privé. Une commission a aussi été créée sous les auspices du Conseil National des Coopératives (CNC) pour examiner le cadre juridique et réglementaire des coopératives. Pour finir, le Ministère de l’Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR) a créé une commission pour guider la réforme du cadre juridique qui régit la Microfinance (financement décentralisé).[[6]](#footnote-7)

**CHAPITRE IV : CONTRIBUTION DE FONKOZE DANS LE DEVELOPPEMENT SOCIOECONOMIQUE EN HAÏTI**

Avec la précarité de la situation socioéconomique d’Haïti, les IMF ont fixé leur regard sur le sort des populations déshéritées qui sont confrontées à des problèmes importants, particulièrement, ceux qui n’ont pas accès au crédit formel. Certaines IMF interviennent dans les zones urbaines, d’autres dans les zones rurales, et, il y en a aussi qui visent à la fois le monde rural et urbain, tout en donnant la priorité aux femmes. De ces Institutions, FONKOZE en fait partie.

**SECTION 1.- Présentation de FONKOZE**

Après le départ pour l’exil du Président Jean B. Aristide en 1990, le Révérend Père Joseph Philippe était à la tête d’un groupe de leaders populaires et en même temps le Fondateur d’une association dénommée : « Asosyasyon Peyizan Fondwa ». Il rêvait de créer un cadre où non seulement les gens pourraient participer dans les activités politiques, mais aussi dans les activités socio-économiques. Le Révérend Père Philippe a pu constater que, beaucoup de personnes avaient des revenus nettement faibles, par conséquent, ne pouvaient pas avoir une autorisation dans le secteur formel, faute de pouvoir remplir les conditions exigées par ces institutions, comme par exemple : « documents d’identification, garanties, dépôt minimum, etc. » Dans ce contexte, en 199480, le Révérend Père Philippe, avec la participation de plusieurs organisations populaires locales et des compatriotes vivant aux Etats-Unis, décide de mettre sur pied une institution qu’ils ont baptisée plus tard, « FONKOZE ». C’est ainsi qu’en 1995, après l’opérationnalisation de cette Institution, elle a obtenu une licence de fonctionnement comme FONDATION d’après les lois haïtiennes. D’où sa mission[[7]](#footnote-8) première, c’est d’établir une Banque alternative pour les plus démunis.

L’objectif de cette Fondation, est de donner une réponse aux divers problèmes causés par l’embargo. Il s’agit spécifiquement de venir en aide aux petits marchands se trouvant dans le secteur informel de l’économie nationale d’une part ; et d’accompagner certaines organisations qui aimeraient lancer des projets de développement, d’autre part.

**A.- Sources de Financement** [[8]](#footnote-9)

Les sources de financement de l’institution sont diverses : des emprunts auprès des Institutions et des particuliers à travers des sociétés d’investissement constituées par l’Institution elle-même aux Etats-Unis, des dons, des revenus provenant des activités de crédit, des cotisations et l’épargne des membres. En général, les fonds sont prêtés par certaines communautés religieuses à des taux d’intérêt très avantageux pour Fonkoze (2% l’an environ). De ce fait, les fonds ainsi collectés sont utilisés pour des activités de crédit et de financement de programmes de développement en Haïti.

**B.- Services offerts**

FONKOZE connu sous le nom de « Fondasyon Kole Zepol », détient actuellement plus de 30 branches [[9]](#footnote-10) à travers les dix (10) départements du pays *(voir Carte 1 : zones de couverture de FONKOZE)*, et 552 employés pour ces branches en 2006. Elle comptait, à la fin de l’année 2006, plus de 100 mille déposants en Haïti et plus de 41 mille emprunteurs dont 99% sont des femmes.[[10]](#footnote-11) Bien que ces nombres soient très faibles, le niveau de salaire consenti aux employés est considérable. Et, c’est pour cette raison que le salaire sera l’une des variables du modèle. Maintenant au regard de l’étendue de ses activités les dirigeants de l’institution décident de diviser en deux (2) parties cette dite institution : 1) « Fondasyon Kole Zepol », qui traduit l’engagement social de l’Institution.[[11]](#footnote-12), 2) Sevis Finansye Fonkoze S.A. (SFF) qui est une Institution Financière Commerciale.

**C.- Services financiers**

FONKOZE, produit des services de crédits, qui donnent aux bénéficiaires des revenus, devant leur permettre de subvenir aux besoins de leur famille. Ils sont accordés à trois catégories de clients : 1) les « Ti machan » constituées en groupe de cinq (5) personnes, 2) les organisations paysannes regroupées en coopérative, 3) les associations ou banques communautaires.[[12]](#footnote-13)

Elle fournit aussi des services de transfert à bon marché. Ses services visent l’appui au développement de petites entreprises, et des prêts pour des petites constructions. FONKOZE, aide les clients à entrer dans un nouveau programme appelé : « Gestion Business ». A travers ce dernier, les clients apprennent à calculer les pertes et les profits en vue de mieux contrôler les entrées et sorties (et donc de mieux gérer leur business), afin de rentabiliser leurs activités financières.

L’institution, dans son programme, a offert des services bancaires aux clients, de l’ouverture d’un compte d’épargne jusqu’aux opérations de change en passant par des produits de crédit « en gourdes et en dollars américains » et des opérations de placement en fonds. FONKOZE a aussi mis sur pied une méthodologie appelée : « Groupe Solidaire », C’est-à-dire, cinq (5) personnes, plus particulièrement des femmes, qui s’unissent, afin d’accéder au crédit. En ce sens, si l’une d’entre elles rencontre des difficultés, les autres s’engagent à l’aider. En plus des activités financières, des activités sociales sont organisées en faveur des membres. Prenons par exemple : « l’apprentissage de la lecture et de l’écriture. »

**D.- Services non-financiers**

Selon Anne Hasting, la directrice de Fonkoze : « il n’est pas suffisant d’octroyer du crédit aux clients et de les laisser à leur propre compte[[13]](#footnote-14), il faut les accompagner, les instruire, leurs donner des conseils. » Pour cela, les dirigeants de ladite Fondation offrent aux clients les services non financiers suivants: l’alphabétisation, les services de santé et la Gestion Business. En fait, ce sont des séances de formation qui permettent aux clients d’apprendre à lire et à écrire ; qui leur enseignent le planning familial, les infections sexuellement transmissibles (IST), VIH-SIDA ; et en dernier lieu leur apprennent à gérer leurs activités commerciales.

**SECTION 2- Etudes des Performances financières et Sociales**.

**A.- Performances Financières**

Pour étudier les performances financières des Institutions de Microfinance, on doit tenir compte des données chiffrées les caractérisant. *(Voir Tableau 6 et 7, KEY STATISTICS OF FONKOZE)* Ces dernières permettent d’aboutir à des indicateurs de performance qui prennent habituellement la forme de ratios, c’est-à-dire de rapports entre deux données financières.[[14]](#footnote-15) Les ratios ne datent pas longtemps. Si le secteur de la Microfinance s’est institutionnalisé dans environ moins de trente 30 ans, les ratios existent dans une période encore moins longue. Car, c’est après l’existence des IMF que les Bailleurs, voulant savoir, si leurs investissements seront rentables, demandent et obligent donc les responsables des Institutions de Microfinance à déterminer des indicateurs en vue d’évaluer les performances financières et sociales des IMF.

Les indicateurs financiers que nous présenterons dans cette rubrique seront les suivants : les ratios de qualité du portefeuille, les ratios de productivité et d’efficacité, et la viabilité financière. Il faut dire que ces ratios ne seront efficients qu’avec la comparaison de plusieurs Institutions. Etant donné que nous n’avons choisi qu’une seule Institution comme étude de cas nous présenterons ces ratios pour plusieurs années d’existence de Fonkoze. Ça pourrait nous faire voir s’il y a une certaine stabilité ou une progression de ces indicateurs pour Fonkoze.

Toutefois à défaut de plusieurs années on se contentera de l’année 2006 (ou l’une des années précédentes) et nous nous permettrons de faire certaines comparaisons sous réserve de quelques facteurs qui peuvent influencer les ratios. Par exemple, « le ratio des salaires et charges sociales par rapport à l’encours de crédit moyen » peut varier en fonction du niveau de salaire dans le pays. *(Voir les tableaux 5, 6 et 7 Indicateurs clés de FONKOZE au 31 décembre 2006, … en Annexe)*

**1.- Ratio de qualité de portefeuille** :

Les ratios de qualité de portefeuille fournissent des informations sur le pourcentage d’actifs non productifs qui réduisent les revenus des Institutions et ont un impact négatif sur sa situation de trésorerie.[[15]](#footnote-16) L’un des ratios identifiant la qualité de portefeuille est le ratio de portefeuille à risque. Notons que ce dernier corrige le taux d’impayés – qui sous-estime le niveau de risque du portefeuille – que nous n’en tenons pas compte. En effet, le taux d’impayés ne prend en compte que les remboursements dont, l’échéance est passée, alors que c’est en réalité le montant total du capital restant qui présente un risque.[[16]](#footnote-17) Le ratio de portefeuille à risque (PaR) se calcule comme suit :

PaR = Capital restant dû des crédits ayant remboursement en retard / Encours de crédits (y compris montant en retard).

Le ratio de PaR de FONKOZE pour l’année 2006 est 6,9%. On remarque que ce taux est très faible. Cette situation renseigne sur un critère de performance intéressant de l’Institution. Ceci dit, pratiquement tous les crédits sont remboursés à date. Cela peut s’expliquer par le fait que les crédits octroyés par FONKOZE s’étendent sur une période courte de six (6) mois. Il se peut qu’à l’échéance du crédit, certains clients n’arrivent pas à rembourser le montant intégral du crédit. Dans ce cas, les Institutions adoptent une politique d’abandons de créances. Si les crédits en retard sont maintenus dans les registres au lieu d’être passés en perte, la taille du portefeuille sera surestimée.

D’un autre côté, si les crédits sont passés en perte trop rapidement, le ratio de portefeuille à risque sera trop faible pour être réaliste, puisque, les crédits en retard seront simplement soustraits du numérateur et du dénominateur et que le portefeuille semble, de ce fait, quasiment, en parfaite santé. D’où la nécessité du ratio du taux d’abandons de créances.[[17]](#footnote-18) Alors, il revient aux IMF de choisir la période durant laquelle, les crédits seront considérés comme des créances douteuses avant d’être passées en perte. Dans le cas de FONKOZE, les crédits sont passés en perte après neuf (9) mois et le taux d’abandon de créances est moins de 1% soit 0,07%.[[18]](#footnote-19) Cela voudrait simplement dire que FONKOZE recouvre la quasi-totalité du crédit. Rappelons que le taux d’abandon de créances (TaC) se calcul de la manière suivante :

TaC = Montant passé en perte au cours de la période / Encours de crédits moyen sur la période.

**2.- Ratio de Productivité et d’Efficacité**

En ce qui a trait au ratio de productivité et d’efficacité, on en distingue trois. Ce sont notamment : le nombre d’emprunteurs actifs par agent de crédit, encours de crédit par agent de crédit, et montant total décaissé au cours de la période par agent de crédit. Si la totalité d’épargne, de crédit ou d’encours de crédit se réfèrent à l’Institution, les ratios de productivité se réfèrent, particulièrement aux agents de crédits. Ce type de ratio a donc un aspect plutôt micro ayant rapport à la productivité de chaque agent de crédit.

En fait, ce sont des ratios qui permettaient à l’Institution de voir lequel des agents de crédit est le plus productif. Nous nous intéressons beaucoup plus à l’Institution plutôt qu’aux agents de crédit. Toutefois, notons que les nombres moyens de clients, d’épargne et de montant total décaissé par agent de crédit pour FONKOZE sont respectivement 298 ; 815 et 2 506 875,6HTG. Parlons à présent des ratios d’efficacité. Ces derniers mesurent la prestation des services (crédits) par rapport au niveau généré. Retenons dans cette catégorie, le ratio de charges d’exploitation (REC) et celui des salaires et charges sociales par rapport à l’encours de crédits moyen (RSCS / ECM) [[19]](#footnote-20)

RCE = Charges d’Exploitation / Encours de Crédit Moyen.

RSCS/ECM = Salaires et Charges Sociales / Encours de Crédit Moyen.

Le ratio de charges d’exploitation pour FONKOZE, pour les années 2004 et 2005 sont respectivement :

RCE2004 = (55662009[[20]](#footnote-21) / 225279288[[21]](#footnote-22)) \* 100 = 21,8%

RCE2005 = (60740315[[22]](#footnote-23) / 255279288) \* 100 = 23,79%

Selon Chriten et al. 1995, cité dans le Manuel de Microfinance de Joanna Ledgerwood, les institutions performantes ont généralement des ratios de charges d’exploitations situées entre 13 et 21% de leur encours de crédit moyen. Il faut noter que ces formules sont calculées pour les IMF qui n’octroient que du crédit. Etant donné que FONKOZE mobilisent de l’épargne, les charges y relatives sont ajoutées aux charges d’exploitation. De ce fait, si l’on ne considérait que les charges de l’encours de crédits, elles seraient moindres, ce qui impliquerait un ratio moins élevé et donc satisferait les limites pour les IMF performantes.

Les valeurs du deuxième ratio d’efficacité pour FONKOZE pendant les années sont :

RSCS/ECM2004 = (26116476 / 255279288) \* 100 = 10,23%

RSCS/ECM2005 = (28215133 / 255279288) \* 100 = 11,05%

Ces ratios satisfont aux limites caractérisant les IMF performantes qui se situent entre 4 et 16% selon les mêmes sources.

**3.- Ratio de Viabilité Financière** [[23]](#footnote-24)

La viabilité financière désigne la capacité de l’Institution à couvrir ses charges avec les produits qu’elle génère. Si elle veut être viable, une institution ne peut pas dépendre des ressources des Bailleurs de fonds, pour subventionner ses activités. Pour mesurer la viabilité financière, on calcule des indicateurs d’Autosuffisance Opérationnelle (AO) et d’Autosuffisance Financière (AF).

 L’Autosuffisance Opérationnelle (AO) indique, si l’Institution génère suffisamment de produits pour couvrir ses charges directes. Et elle se calcule ainsi :

AO = Produits d’Exploitation / (Charges d’Exploitation + Dotations aux provisions pour créances douteuses)

L’Autosuffisance Opérationnelle pour FONKOZE pour l’année 2005 est de :

AO = 55624582 / (60740315 + 2184380) = 88.39%.

N.B. Il faut dire qu’il y a une autre formule qui tient compte des charges de financement.Ce qui signifie que FONKOZE est rentable opérationnellement à 88,39%. En d’autres termes, elle n’est pas totalement indépendante. Et de ce fait, si elle n’avait pas d’autres sources de financement, elle serait obligée d’augmenter son rendement ou de diminuer ses charges. Au cas où ces conditions ne pourraient être réalisées, FONKOZE ne pourrait pas continuer à augmenter son volume de crédit.

L’Autosuffisance Financière indique, si les produits générés sont suffisants pour couvrir à la fois les charges directes, y compris les charges de financement, les dotations aux provisions pour créances douteuses et les charges d’exploitations, et les charges indirectes, dont le coût retraité de capital. Nous laissons de côté cette formule. De toute façon, il est évident que les produits de FONKOZE seraient encore moins suffisants financièrement avec l’intégration, d’autres charges. En effet, l’Autosuffisance Financière (AF) de FONKOZE sera moins élevée, puisque, ce ratio est inversement proportionnelle aux charges qui augmenteraient davantage.

**B.- Performances Sociales**

Pour le social, il n’y a pas à proprement parler des ratios qui justifient son efficacité. Alors, cette justification sociale va se baser sur deux aspects. Le premier est l’Aspect Financier Productif (AFP), et le second, l’objectif et la profondeur des programmes développés par les Institutions de Microfinance. L’intégration des IMF dans les économies des pays en voie de développement est la réponse aux Institutions Financières Formelles (IFF) qui négligent une très grande partie de la population. Sur ce, l’objectif principal des IMF est de servir cette population laissée pour compte plus précisément d’atteindre le plus grand nombre de pauvres. Plus les IMF, atteignent les pauvres, plus la quantité de personnes n’ayant pas accès au crédit dans le pays diminuera, et plus leur statut social s’améliorera dans la mesure où ils pourront avoir une activité génératrice de revenu. Dans ce sens, FONKOZE, influence l’activité économique du pays qui aura un impact positif sur le niveau de vie des plus défavorisés.

D’un autre côté, FONKOZE offre des services non financiers à ses clients. Ses services ont surtout un caractère social et donneront aux bénéficiaires une vision plus positive et d’estime de soi. Dans un tel cas, on peut citer le fait d’apprendre à lire et à écrire et des séances de formation sur la santé. Il en sera de même pour la Gestion de Business. Finalement, pour offrir ses services (Financiers et Non Financiers), FONKOZE crée des emplois. Ainsi, le taux de chômage diminue, et à travers ces personnes FONKOZE finance indirectement d’autres personnes.

1. Base de données sur les Institutions de Microfinance, présentation des résultats, Haïti, PRET/DAI/USAID, 1999, p. 1 [↑](#footnote-ref-2)
2. « Présentation de l’industrie de la Microfinance non coopérative en Haïti et de l’association nationale des Institutions de Microfinance d’Haïti (ANIHM) », ANIMH, 2006, p. 3 [↑](#footnote-ref-3)
3. Pour un financement du développement rural, situation et perspectives en Haïti”, Haïti, KNFP, 2005, pp. 20-21 [↑](#footnote-ref-4)
4. Présentation de l’industrie de la Microfinance non coopérative en Haïti et de l’association nationale des Institutions de Microfinance d’Haïti (ANIHM), op. cit.. [↑](#footnote-ref-5)
5. Rapport final : Diagnostic institutionnel des membres de l’ANIMH, Haïti, ANIMH/DAIFINNET, 2005, p. 10 [↑](#footnote-ref-6)
6. Robin Young et Lauren Mitten, Cadre Juridique et normes de performance pour la Microfinance, Haïti, DAI, 2000, p 2. [↑](#footnote-ref-7)
7. Michelle A. Kendall, Credere, Haiti, Care-Haiti, Juillet 2000, #3, pp. 1-4 [↑](#footnote-ref-8)
8. Michelle A. Kendall, op. cit., p. 4 [↑](#footnote-ref-9)
9. C’est une façon pour Fonkoze de désigner ses différentes annexes qui se trouvent sur le territoire du pays [↑](#footnote-ref-10)
10. Thomas Lalime, La Microfinance : outil de développement et de lutte contre la pauvreté, page 2 [↑](#footnote-ref-11)
11. «FONKOZE veut combattre la pauvreté» [www.fonkoze.org](http://www.fonkoze.org) [↑](#footnote-ref-12)
12. Michelle A. Kendall, Un Bulletin Trimestriel de Care-Haiti sur la Microfinance, p. 4 [↑](#footnote-ref-13)
13. Sa Fonkoze ye ?, [www.fonkoze.org](http://www.fonkoze.org) [↑](#footnote-ref-14)
14. Joanna Ledgerwood, Manuel de Microfinance, Banque Mondial, W.D.D, p. 225. [↑](#footnote-ref-15)
15. Joanna Ledgerwood, op. cit., p. 236 [↑](#footnote-ref-16)
16. Key statistics:, [www.fonkoze.org](http://www.fonkoze.org) [↑](#footnote-ref-17)
17. Joanna Ledgerwood, op. cit., p 241 [↑](#footnote-ref-18)
18. Key statistics, op. cit. [↑](#footnote-ref-19)
19. Joanna Ledgerwood, op. cit. p. 245 [↑](#footnote-ref-20)
20. Fondasyon Kole Zepol, Fonkoze, Statements of activities, December 31, 2005 & 2004, [↑](#footnote-ref-21)
21. Key statistics, op. cit. [↑](#footnote-ref-22)
22. Fondasyon Kole Zepol, Fonkoze, Statements of activities, December 31, 2005 & 2004, [↑](#footnote-ref-23)
23. Joanna Ledgerwood, op. cit. p246 [↑](#footnote-ref-24)