



Le 5^{ème} Conférence Internationale Organisée Par le Microfinance African Institutions Network (MAIN)



En Collaboration avec:

**L'Association of Microfinance Institutions of Uganda (AMFIU),
L'Uganda Martyrs' University (UMU),
La Centenary Rural Development Bank (CERUDEB).**

**Kampala-Ouganda
Du 05 au 08 Mai 2008**

**Le 5^{ième} Conférence Internationale Organisée
Par le Microfinance African Institutions Network
(MAIN)**

En Collaboration avec:

**L'Association of Microfinance Institutions of Uganda (AMFIU),
L'Uganda Martyrs' University (UMU),
La Centenary Rural Development Bank (CERUDEB).**

Le Thème:

***Les acteurs Externes Et La Microfinance En Afrique :
Enjeux et Défis Majeurs.***

RAPPORT FINALE

Kampala-Ouganda

Du 05 au 08 Mai 2008

LUNDI, 5 MAI

Séance d'Ouverture

Note d'Introduction sur la Conférence:

Fanta Wolde Michael, Directeur Exécutif du 'MAIN'

M. Fanta Wolde Michael a commencé par remercier tous d'être venus à la conférence. Il a poursuivi en expliquant les raisons de fonder la conférence autour du thème - «Facteurs externes et la microfinance: enjeux majeurs et défis».

Il a dit que le thème est profondément lié à la durabilité de la microfinance. Beaucoup a été écrit sur les facteurs internes, mais pas autant sur les facteurs externes. Il a exprimé l'espoir que cette conférence va commencer à corriger ce déséquilibre.

M. Fanta Wolde Michael a poursuivi en expliquant l'importance de prendre compte des nombreux partenaires extérieurs qui travaillent avec les institutions de microfinance. Il s'agit notamment de gouvernement, d'organismes internationaux, de réseaux, d'institutions universitaires et de nombreux autres organisations et organismes d'appui.

S'exprimant sur le rôle du MAIN, il a dit que l'un de ses objectifs importants était de renforcer la capacité de ses institutions membres. Il a fait une mention particulière sur le lien de MAIN avec l'UMU et comment, depuis 2001, plus de 200 personnes ont complété des études en microfinance chaque année. Il a également mentionné un accord similaire de MAIN avec l'Université Catholique d'Afrique centrale au Cameroun. Ceci, a-t-il dit, est un exemple d'un partenariat très fructueux entre le monde universitaire et de la microfinance.

Il a conclu ses remarques liminaires en remerciant l'honorable ministre d'assister à l'ouverture de la conférence. Il a fait une mention particulière de l'assistance offerte par la Centenary Bank, de l'AMFIU, de l'UMU à l'organisation de cette conférence. Mention est également faite de la compagnie Ethiopian Airlines et de l'administration de l'Impérial Royal hôtel - qui ont tous deux, dit-il, contribué à faire de cette conférence une réalité.

Souhais de bienvenue

Dr. John Ddumba, Président, Conseil d'administration de MAIN

Après avoir remercié et cité ceux qui méritent une mention spéciale pour l'organisation de la cinquième Conférence internationale de MAIN, Dr. John Ddumba a remercié tout spécialement le ministre d'avoir pris le temps d'assister à cette occasion.

Il a ensuite présenté un bref historique de MAIN - de la façon dont MAIN a commencé en 1995 avec cinq institutions, y compris la Centenary Bank. À l'heure actuelle, a-t-il dit, MAIN a 89 institutions membres de 29 pays. Sa mission est de contribuer à renforcer la croissance sociale et économique des IMFs en Afrique afin qu'ils fournissent des services durables à leurs clients et d'échanger davantage des informations au sujet de leurs services.

Les activités de MAIN se concentrent principalement sur trois domaines: 1) la communication – en créant un forum où les membres peuvent partager leurs expériences, 2) la formation – en renforçant la capacité des IMF à offrir des services de qualité. Environ 60% du budget va dans cette direction, et 3) la recherche et le développement - pour aider à la détermination de l'avenir de la microfinance en Afrique.

Dr. Ddumba a poursuivi son explication en axant davantage sur l'administration de MAIN et de quelle façon le conseil fonctionne. Il a énuméré les noms des membres du conseil, dont six étaient présents dans la salle. Il a également expliqué le rôle du secrétariat de MAIN et ce qu'il fait en termes de l'organisation de la formation, la collecte de fonds et de maintien du fonctionnement du réseau.

Il a conclu en remerciant le Gouvernement de l'Ouganda d'avoir permis à la conférence de se tenir à Kampala et a déclaré que, pour autant qu'il sache, tous les délégués de l'extérieur ont eu un merveilleux accueil!

Allocution d'ouverture: M. Omach, l'honorable ministre d'État des finances, de la planification et du développement économique, République de l'Ouganda

M. Omach, l'honorable ministre, a commencé par faire une allusion sur le nom de l'hôtel - «Royal». Il a dit que la microfinance est, en effet, une activité «royale». Le nom du lieu, donc, est approprié.

Il a également mentionné que, depuis la dernière conférence de MAIN qui s'est tenue en Ouganda en 1999, Kampala a changé pour le mieux. Il a mentionné l'honneur fait à l'Ouganda dans l'accueil de la récente réunion du Commonwealth et l'impact que cela a eu sur la ville.

S'exprimant sur la question de la valeur de la microfinance, il a noté de son importance vitale dans la mobilisation de l'épargne intérieure. Il a dit que les banques n'ont pas réussi à stimuler cette partie de l'économie afin de créer un capital de base effectif pour le développement. Il a dit que les IMF ont besoin d'entrer dans le courant "mainstream" de la fourniture de services financiers et, par conséquent, l'avancer l'Afrique à l'écart du financement déficitaire vers une formation de capital qui a une chance de faire une réelle différence. «Il est très opportun pour nous, par conséquent, que nous soyons réunis pour discuter de certains de ces développements".

M. Omach a ensuite esquissé les principaux aspects de la réflexion du gouvernement de l'Ouganda sur la microfinance: 1) le Gouvernement de l'Ouganda a une politique visant à faire de SACCO une partie intégrante des quelques 1000 sous comptés Ougandais. Nous avons donné une allocation spéciale dans le prochain budget à cet effet. Nous voulons voir l'épargne et l'investissement conduire au crédit - pas au déficit. 2) Le Gouvernement de l'Ouganda a mis en place le cadre juridique de la microfinance afin de se développer et s'épanouir. Ce n'était pas vrai dans le passé, mais maintenant le gouvernement de l'Ouganda s'emploie à améliorer la situation avec un organe APEX pour réglementer

leurs activités. L'Ouganda est le premier pays d'Afrique à avoir un ministre de la microfinance. Cela représente notre implication et notre sérieux. 3) Le gouvernement de l'Ouganda s'emploie à créer la stabilité au niveau du secteur macro-économique. La microfinance a besoin d'un climat propice à l'investissement, tel que l'Ouganda peut en être fier. Au cours des 15 dernières années, le taux d'inflation a été tenu en dessous de 10%. C'est une grande réalisation qui a fait de l'Ouganda une destination pour l'investissement. 4) Le gouvernement de l'Ouganda a travaillé à faire du secteur bancaire un collaborateur avec les institutions de microfinance. La présence de la Centenary Bank est un exemple de cette collaboration.

L'honorable ministre a souligné que l'une des préoccupations du Gouvernement de l'Ouganda concerne les taux d'intérêt élevés associés à microfinance. Il a exprimé un souhait personnel que cette conférence puisse accorder un peu de temps à discuter de la question.

M. Omach a conclu ses remarques liminaires en remerciant les institutions Ougandaises, qui avaient travaillé avec MAIN pour faire de la conférence une réalité – l'AMFIU, l'UMU, et la Centenary Bank.

Session plénière.

Modérateur: Dr Wolday Amha, (Directeur Général de AEMFI de l'Éthiopie)

Après avoir invité les participants à se présenter, le Dr Wolday a dit qu'il y a tellement d'acteurs extérieurs à la microfinance - du gouvernement aux fournisseurs de logiciels, aux donateurs. Ils ont une puissante influence sur ce qui est fait en Afrique. Il existe différentes forces, faiblesses, opportunités et menaces. Notre but est de comprendre la nature de ces acteurs et comment nous pouvons être à même de mieux les utiliser pour améliorer les services que nous offrons à nos clients.

Session: «Politiques et stratégies des gouvernements, des organisations régionales, expériences de l'Afrique»

«Les politiques et stratégies gouvernementales sur la microfinance en République démocratique du Congo, les enjeux et défis majeurs», M. Mpanano Remy Mitima, directeur général de PAIDEK (RDC)

M. Mpanano a commencé par dire que la microfinance en République démocratique du Congo est encore très jeune. Pour cette raison, nous avons regardé à l'extérieur de notre pays pour l'assistance, a-t-il dit. Notre plan de la politique nationale pour la période 2008-2012, par exemple, a été réalisé avec l'aide du PNUD, le CGAP et de la Banque mondiale et d'autres. Il a expliqué que son document sera largement axé sur l'état du secteur de la microfinance en République démocratique du Congo et la nature de la politique du gouvernement en place à l'heure actuelle.

La RDC dispose de 60 millions de personnes dont 70% vivent dans les zones rurales. Une grande partie du développement économique du pays se concentre sur l'utilisation de

l'eau de la rivière, toute l'année autour de l'agriculture. Il y a onze provinces avec la prévision de doubler le nombre en 2009.

L'évolution de la microfinance en République démocratique du Congo a suivi à peu près le développement de MF en Afrique. Nous avons commencé avec l'épargne et de crédit dans les années 60 et 70. Dans les années 80, les coopératives ont commencé à avoir des problèmes. Des ONG et d'autres organisations internationales ont commencé à s'impliquer. En 2002, le gouvernement a remarqué l'intérêt croissant pour la microfinance. Cela a abouti à la création d'un plan visant à établir une stratégie.

Nous avons vu que le secteur financier est très sous-développé. Seulement 0,1% de la population congolaise ont un compte en banque. Certaines des raisons de cette situation ont été le manque de stabilité politique, l'absence de distribution des agences bancaires et le coût élevé de l'ouverture d'un compte. D'autres facteurs sont le mauvais état de l'économie et le manque de capacité de nombreuses institutions à développer leurs services. Lorsque nous nous sommes penchés sur les IMF, nous avons vu qu'ils diffèrent grandement dans la fixation des taux d'intérêt et dans ce qu'il est exigé en termes de garantie, etc.

Un élément important de la création du plan était de rassembler autant d'acteurs que possible pour s'asseoir et pour s'écouter les uns les autres. Les principaux acteurs sont: les coopératives, les mutuelles, les banques, et une variété de fournisseurs de services qui, par exemple, font de la formation, la Banque centrale, les partenaires au développement, etc.

En ce qui concerne le cadre juridique, c'est la banque centrale qui est responsable de cette situation. En 2002, ils ont créé une division de la supervision de la microfinance avec son propre directeur.

En RDC, il y a la législation qui distingue les institutions de microfinance d'entreprise de copecs. Cela a été une avancée majeure. Dans le passé, elle ne portait que sur les copecs.

Le développement d'une base juridique solide pour la microfinance a été très important. C'est la reconnaissance que ce qui s'est passé dans le secteur, a créé la base pour une synergie vers une initiative nationale en ce qui concerne le développement et la diffusion de la microfinance en République démocratique du Congo.

Nous avons atteint ce stade en écoutant et en parlant avec toutes les parties prenantes aux niveaux sous-province, province et niveau national. En conclusion, en termes de l'impact des facteurs externes, le plus important a consisté dans la facilitation par les instances politiques de l'élaboration du cadre juridique dans lequel la microfinance pourrait évoluer en République démocratique du Congo.

«Les politiques et stratégies gouvernementales sur la microfinance à Madagascar, des enjeux et défis», Mme Andrianasolo Monique, directeur général de la SIPEM (Madagascar)

Mme Andrianasolo Monique a commencé son exposé en expliquant le contexte de Madagascar en ce qui concerne la microfinance. Madagascar est la cinquième plus grande île au monde et est situé dans l'océan Indien; quelques 1200 km du nord au sud et 600 km d'est en ouest. La capitale est Antananarivo. En 2007, le PIB était de 320 USD.

En ce qui concerne le secteur bancaire, Madagascar a eu un grand nombre de nationalisation au cours d'une période suivie d'une période de la libéralisation - 1993-2003. Au cours de cette période, on a mis beaucoup d'argent dans le secteur financier et son expansion.

En 2004, une stratégie nationale sur la microfinance a été mise en place. Il a été motivé par le désir d'améliorer la situation économique et sociale du peuple. L'un des principaux sujet de préoccupation était d'améliorer le contexte juridique et économique pour les IMF - par exemple, nous avons permis à la banque centrale de superviser les IMF. Ce n'était pas le cas auparavant. Nous avons également encouragé la propagation des IMF dans les zones rurales. À cet égard, nous avons encouragé la mise en relation des banques aux institutions de microfinancement, en particulier en aidant au financement des IMF.

Un autre domaine où le gouvernement a donné un élan à la croissance et le développement de la microfinance a été la promotion des associations entre les institutions de microfinance.

En conclusion, nous pouvons dire que nous avons un secteur financier qui s'accroît - de 3 banques en 1993 à 9 banques privées à l'heure actuelle. Il y a deux nouvelles banques sur le point d'ouvrir, y compris une banque de développement. En ce qui concerne les institutions de microfinance, nous avons maintenant deux réseaux - un pour le secteur rural et l'autre pour le secteur urbain. Une autre évolution a été la classification des IMFs. Elles sont maintenant classées à trois niveaux, le niveau 1 étant celles de la phase de démarrage et le niveau 3 étant les mieux établies. Le ' 2006' Madagascar Action Plan' a présenté la microfinance comme un outil majeur de développement.

Le «Cadre juridique et réglementaire de la Microfinance en Éthiopie, les opportunités, les contraintes du points de vue des opérateurs: M. Teshome Yohannes, directeur général, BUUSSA Gonofa, de l'Éthiopie

M. Teshome Yohannes a déclaré que les lois de microfinance ont été mises en place depuis 1996. L'un des principaux points de ces lois était de clarifier ce que l'on entend par microfinance. Un outil important, à cet égard, a été l'octroi de licences aux IMF qui souhaitaient opérer. Sept d'entre eux sont propriété du gouvernement. Dix-neuf d'entre elles sont détenues, en partie, par des ONG. En raison de la loi sur l'interdiction de détenir plus de 20% par tout individu, des problèmes ont surgi en ce qui concerne l'investissement privé. À l'heure actuelle, il est impossible pour les IMF d'augmenter leur

capital d'actionnaires nominal (ou «fiduciaires»), sauf en augmentant la part des donateurs. Après le gouvernement, les investisseurs les plus importants étaient des ONG étrangères, mais la loi n'autorise pas la propriété étrangère des institutions financières. Il y a la de toute évidence une nécessité de révision de la loi régissant la propriété, l'investissement dans les institutions de microfinancement.

La Banque Centrale effectue la supervision. Les ONG présentent un certain nombre de rapports pour fournir aux superviseurs qui reflètent une image de la façon dont les choses existent. La situation n'est pas bonne. La Banque Centrale ne possède pas la capacité de faire sur place la surveillance. Il y a aussi une différence culturelle entre le secteur dominé par les ONG qui est très informel – et le secteur bancaire qui est très formelle. Un domaine où nous avons besoin d'une plus grande synergie avec le gouvernement est en ce qui concerne l'exécution des contrats de prêt. La loi dit que vous ne pouvez pas supprimer les outils de l'emploi en remplacement de remboursement d'un prêt. Les problèmes se posent à cet égard, comme le fait d'essayer d'établir ce qui peut être considéré comme garantie pour un prêt de groupe.

Une autre question a été la proximité de certaines institutions de microfinancement par rapport au gouvernement. En raison de la propriété de certaines institutions de microfinance par le gouvernement, il ya un danger de retour à un crédit populaire ou presque subventionnés dont le remboursement n'est pas une première occupation. Cela ne permet pas de nous aider à créer un nivellement du terrain de jeu. Et puis, s'il y a un changement de gouvernement - comment sommes-nous sûrs que la microfinance s'épanouira si elle repose trop sur les subventions.

Groupe de discussion

Un participant a commenté le fait qu'aucun des présentateurs fait état d'une recherche en ce qui concerne les relations clients / bénéficiaires. C'est une dimension nécessaire à la formulation des politiques. Un autre problème mentionné était l'importance des liens entre la croissance de la microfinance et les politiques monétaires en place. Ce sera d'autant plus vrai en période de turbulences, comme à l'heure actuelle. Il y avait aussi des discussions sur les défis de mise en oeuvre des stratégies mises en place - par exemple, la nécessité d'un budget à mettre en œuvre; l'audit (interne et externe) des procédures orientées vers le secteur de la microfinance et la nécessité d'une vision glissante du plan de sorte que l'élan ne soit pas perdu au fil du temps. Les politiques sont une chose mais la pratique en est une autre. Il a été décidé de réexaminer les questions qui ne sont pas traitées, dans l'après-midi.

Régimes régionaux, légaux et régulations, référence à l'Afrique de l'Ouest et Centrale, Dr. Gouyoumbia Kongba Zeze Constant, Consultant international sur la stratégie et la gouvernance Cote d'Ivoire

Le présentateur a expliqué que sa présentation portera sur des questions affectant la gouvernance des IMFs. Dr. Gouyoumbia Constant a commencé par des séries de citations sur lesquelles il a basé sa présentation.

La première citation était de Sénèque: ' Le vent est seulement favorable à ceux qui savent où ils vont'. La deuxième citation est de Paul Kennedy : 'Le monde a seulement des liens de force et marche seulement pour ceux qui arrivent à maîtriser la technologie'.

Reliant ces deux citations à la microfinance, Constant demanda : « Savons nous vers où la microfinance s'oriente ? » et « si la technologie fut née en Afrique, comment a-t-on perdu la motivation par rapport à la technologie ? » A cet égard, il suggère que la monnaie, la gestion et la microfinance soient perçues en tant que technologies – ces dernières, par exemple, pourront être une technologie pour combattre la pauvreté.

La citation suivante était de Jack Welsh : 'Prends ton destin entre tes mains. Si tu ne le fais pas, quelqu'un d'autres le fera'. Cela est très applicable, a-t-il dit, à l'industrie de la microfinance. Si les IMF's ne le font pas: de guider leurs propres destinées, alors d'autres le feront pour eux. Dans certains cas, cela sera les donateurs. Beaucoup plus commun aujourd'hui, c'est de voir les banques centrales prendre l'initiative de guider la destinée des IMF's. Il a déploré ce développement car ce qui serait perdu ce serait la mission sociale des IMF's.

Une quatrième citation que Constant partage avec nous vient de Sénèque : « Le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt et travaillent' – Combien d'heures travaille t-on en Afrique à comparer avec celles de l'Asie ? Pas autant, c'est sûr. Il semblerait que nous ayons trop de vacances. Cette attitude ne nous permet pas de faire avancer la microfinance.

Cette cinquième citation était la sienne : 'Tous les stratégestes doivent se concentrer sur l'essentiel et non sur le trivial'.

Aussi en résumé, ce que le Dr. Gouyoumgbia était en train de nous dire était que 'nous devons savoir où nous allons, voir les liens de technologies, devenir proactif, travailler dur, et se concentrer sur les 'questions principales'. Si nous lions ces vérités à la créativité, nous pouvons changer le monde et sortir les gens de la pauvreté'.

Dans la partie finale de sa présentation, l'interlocuteur a suggéré que nous devons avoir un sens fort de la stratégie comme quelque chose de transformatif. Ceci est lié à la notion de gouvernance. La gouvernance surgit seulement lorsque les gens s'unissent et cherchent une direction commune. Le produit de ces deux concepts, stratégie et gouvernance, est 'gouvernance stratégique'.

La Microfinance a atteint un point où elle est devenue une 'profession' et a des éléments clés pour la définir. Nous devons comprendre ceci et commencer à créer notre propre futur. Si nous ne faisons pas cela, alors d'autres le feront pour nous. La régulation ne devrait pas seulement être externe, elle devrait aussi être interne. Ceci comprend, entre autres, l'abilité de prévoir les risques. Nous devrions aussi être capable de vivre avec le changement et relever le défi de créativement utiliser la technologie pour combattre la pauvreté.

‘Intégrer la Microfinance dans le système financier, évolution, défis, menaces, opportunités, Dérive de la Mission? M. John Giles, PDG, Centenary Banque, Ouganda.

M. John Giles a expliqué d'emblée que sa présentation est essentiellement, visuelle et couvrira trois parties essentielles : 1- Le développement de la Centenary Bank d'une banque de 'microcredit' à une banque offrant un arsenal complet de services commerciaux bancaires ; 2- une évaluation des défis dont la Centenary Bank fait face en ce moment ; et 3- vers où la Banque se dirige-t-elle?

Dans les années 60, les diocèses catholiques offraient des petits emprunts à travers des organisations de type ONG. Quelques uns ont connu une certaine réussite, d'autres pas. En 1986, le Centenary Development Trust a commencé à opérer comme une IMF. Sa mission était d'offrir des services de microfinance à tous dans les régions rurales de manière soutenue pour contribuer au développement du pays. Depuis ce temps, la Centenary Bank a connu une croissance en taille et, plus important, s'est développé en de nouvelles et déifiantes manières. À présent, la Centenary Bank est une Banque qui offre, en plus de ses traditionnels services de micro-crédit, des services bancaires complets commerciaux.

La question est : ceci est-il le chemin que nous aurions dû prendre? Il y a ici des avis conflictuels, juste comme il y en a autour de la question de savoir, si oui ou non, les banques commerciales devraient aller en bas du marché pour chercher de nouveaux clients.

Regardons de plus près l'histoire. Les choses paraissaient mauvaises dès le début des années 90. La Centenary Bank perdait de l'argent quelques 1.4 Milliards de Shillings Ougandais étaient perdus en 1994. La plupart de ceci était des pertes sèches sur des emprunts à performance basse. On devait accepter ces pertes pour se transformer d'une IMF en une banque. Dans les années suivantes (1994-98) il y avait une croissance soutenue. En 1999, les dépôts ont doublés.

Ceci était dû au fait que la Centenary Bank fut renforcée par la fermeture de quelques banques locales. En 2002, le portefeuille des crédits a augmenté de manière significative. Ceci voulait dire que les profits ont grimpés. En 2004, il y avait un changement car le conseil exécutif a mis un seuil sur les crédits commerciaux et d'entreprise pour se concentrer sur la clientèle d'origine.

Ceci n'était pas aussi facile à faire qu'il paraissait et notre taux de profit a baissé. En 2006 le ratio d'emprunts-dépôts a commencé à augmenter car le conseil exécutif a retiré le seuil sur les emprunts commerciaux et d'entreprise.

Quels sont les défis à relever pour en arriver à ce point? Premièrement, en devenant une banque à prêts commerciaux, la Centenary Bank devait maintenant rivaliser avec des organisations telles que les Barclays, Stanbic et Standard Chartered. Un problème ici est que les gens venaient nous demander pour de plus gros prêts mais nous ne savions pas

qu'ils avaient été rejetés par d'autres banques. Ceci a énormément augmenté la marge d'erreur à prendre les mauvaises décisions. Il y avait aussi des défis internes en allant en amont de notre démarche. On avait maintenant besoin de fonctionnaires de prêts, par exemple, qui pouvaient manipuler les deux côtés du secteur crédit-notre genre de petit prêt qu'on a toujours offert, de même que le gros prêt commercial. On devait lutter avec des questions de qualité de service. On ne pouvait plus se contenter du genre de service standard associé avec les petits prêts et les petites épargnes.

Tous ces défis, et d'autres, ont mis un grand poids sur la banque. Pendant qu'on essayait de nager avec les plus gros poissons, on devait aussi rivaliser pour maintenir notre base traditionnelle de clients. Quelques-uns ont soulevé des objections à notre stratégie d'aller vers les grandes entreprises et ont dit que c'était dépourvu d'éthique que de risquer de larges prêts individuels avec l'argent collecté des petits dépôts d'épargnes.

Les emprunts d'entreprise consomment les dépôts à un taux énorme donc comment allons-nous récupérer cet argent quand nous donnons un niveau de service qui n'est pas au niveau des autres banques commerciales? Il y a une leçon importante ici: si nous ne savons pas nager, alors on ne devrait pas sauter dans la profondeur de la piscine.

En termes de comment la Centenary Bank a relevé les défis de bouger en amont de la démarche, M. Giles a expliqué que les faits et chiffres témoignent de la vérité que la Centenary Bank n'a pas perdu sa base traditionnelle de clients. En effet, il est vrai de dire que l'écrasante majorité de ses clients-plus de 500,000- sont ceux qui ont une moyenne de moins de 60USD dans leurs comptes. En ce qui concerne l'impact du développement des prêts grands entreprises par la Banque, numériquement, les comptes des grandes entreprises sont une fraction des comptes mais leur contribution aux profits des banques permet à la Centenary Bank plus de capital à prêter. En somme- l'eau est-elle profonde? Oui. Es-ce que la Centenary Bank est en train de l'obtention de nager? Oui.

Politiques et Acteurs en Microfinance: Enjeux et Défis.

M. Fioklou, Togo

La microfinance s'est énormément développé en termes de volume, crédit, emplois, etc. Au Togo, elle a connu une croissance de 30% dans les années récentes. Ce n'est plus simplement un outil de développement. Elle aide à réduire la pauvreté mais seulement cela. On doit avoir une vision plus claire de ses buts et défis.

Les défis présents en microfinance sont à certains niveaux. On a, par exemple, ces questions au niveau micro-ces questions et inquiétudes se rapportant à la gouvernance et aux opérations. Nous devons être conscients de ces questions et risques et prendre des mesures avant que des problèmes surviennent. Au niveau macro, il y a une autre série de défis. C'est à ce niveau que nous, par exemple, soulevons des questions relevant de la régulation et de la protection du client. Ceci est spécialement véridique dans les pays francophones où le système judiciaire est très rigide. Les disputes au tribunal prennent beaucoup de temps et coûtent beaucoup d'argent. Une autre question est l'absence de

développement de ces questions comme le 'financement rural'. Souvent, les IMFs s'étendent mais rétrécissent leurs activités à la recherche de meilleurs profits.

Quel est le rôle de l'Etat dans le développement de la microfinance? Ceci est une question importante, comme l'est le rôle des firmes d'audit, des spécialistes en gestion du risque, et les professionnels des pratiques de la gestion.

Nous devons mettre l'accent sur l'apprentissage et sur la professionnalisation de la microfinance.

Il y a un besoin pour des outils pour assister dans le développement de la microfinance. Un exemple est le développement des entités gouvernantes afin de guider les IMFs.

Panel de discussion:

La discussion a tourné autour d'un large nombre de questions incluant comment les pauvres deviennent moins pauvres ; comment les institutions financières évoluent tout en retenant leurs identités ; et le défi d'être soutenu. Dr. Gouyoumgbia Constant a parlé sur l'importance des Africains d'être conscients que le futur de la microfinance est entre leurs mains. Le défi, a-t-il dit, c'est de préserver son identité et ainsi se développer et croître en de nouvelles manières. Ceci est exemplifié dans la transformation de l'état d'une victime à celle de victorieux. Les victimes mettent la faute sur les autres pour leurs circonstances. Les victorieux se mettent debout et font quelque chose de leurs situations. M. John Giles a dit qu'il n'est pas suffisant de donner de l'argent mais de faire bouger les gens à un point où ils sont 'actifs' en termes de sortir du niveau de subsistance à celui où ils peuvent générer de la richesse. En ce qui concerne le défi de devenir une banque commerciale à succès, il a parlé du besoin de plans stratégiques détaillés, la grandissante contribution des actionnaires, un conseil exécutif fort qui est financièrement capable et un bon planificateur, la nécessité de renouveler la relation avec la clientèle et d'améliorer la technologie de l'information.

MARDI 6 MAI

Session 1 Thème : 'Mesures et Stratégies d'Agents Intermédiaires, Valeur Ajoutée, Enjeux et Défis – Quelques Etudes de Cas.

Modérateur : Dr. GOUYOMGBIA KONGBA Zeze Constant

Présentation 1 : 'Mesures et Stratégies d'Agents Intermédiaires Internationaux :

Motivations, Conditions et Perspectives (Cas SIDI-France)'

M. Schmitz Christian

M. Schmitz Christian a commencé par expliquer que sa présentation tourne autour de la collecte de l'épargne du Nord et de son utilisation dans le Sud, plus précisément en Afrique.

'Laissez moi commencer par quelques précisions sur SIDI. SIDI est une compagnie de crédit créée il y a 25ans-par CCFD- pour offrir un service financier amical dans le Sud. Ce

n'est pas une compagnie de microfinance. Nous voudrions voir une économie qui est 'équitable'. Nous nous voyons comme voulant changer la vie des gens avec le financement comme outil. Pour rassembler le plus de gens possible, nous sommes ouverts aux plus d'utilisations du financement que possible. L'épargne, par exemple, est un moyen d'améliorer la condition des gens. Elle peut être utilisée pour servir des buts sociaux, comme 'une valeur sociale'. Encore, ceci est un outil afin d'amener un changement social et réduire la vulnérabilité dans une manière soutenue et stable. OK. Ceci est l'arrière plan.

'Afin d'être efficace on est sur un chemin constant d'apprentissage. Nous apprenons continuellement de ces partenaires avec lesquels on travaille pour ajouter de la valeur additionnelle, spécialement dans le milieu rural.

'Alors comment SIDI fait-il pour offrir cet outil aux autres? Il y a des partenaires qui investissent en nous - à travers l'achat d'actions et/ou en mettant leurs épargnes dans notre organisation. Ils veulent que nous utilisions les dividendes qu'ils recevraient normalement de leurs actions ou épargne afin de faire une différence. SIDI est tout à fait modeste. On a un capital de 9 Millions d'euros. Ceci est ce qu'on utilise pour financer les partenaires dans le Sud. Il y aussi une fonds d'investissement dont on peut aussi se servir -Crédit Fund- tant que les épargnants le souhaitent partager avec nous ou nous donner un pourcentage du rendement sur l'épargne. Nous avons aussi des liens avec de organisations similaires pour l'investissement social, par exemple en Belgique et aux Pays-Bas.

'On a soixante partenaires dans le monde avec lesquels nous travaillons, la plupart sont en Afrique. Ils peuvent recevoir des prêts, des garanties sécuritaires, et/ou support technique en mobilisation de ressources et renforcement des capacités. Tout au long de notre travail, on met l'accent en travaillant avec et à travers les autres. Quelques fois l'assistance est de courte durée, pour d'autres c'est le long terme. Nous travaillons avec les coopératives, les IMFs, les banques, etc. Il y a une grande diversité de partenaires. Les réseaux sont une partie vitale de notre travail.

La priorité de SIDI, comme nous l'avons dit c'est le monde rural. Ce n'est pas facile de trouver des partenaires pour travailler dans cette sphère. Le notre est un rôle de prise de contact et, pas simplement de 'fournisseur de service'. Ceci signifie que nous devons créer des alliances pour que cela marche. Nous avons besoin d'ouvrir ce champ afin d'encourager d'autres d'y rentrer. En ce qui concerne les alliances, nous cherchons régulièrement à mettre en place de nouveaux outils avec nos partenaires Européens et Africains. Notre travail avec les Européens est de mobiliser plus de fonds dans des manières constructives. Nous voudrions voir un fonds crée qui couvrirait une région d'Afrique pas seulement un pays. On peut commencer un processus. Nous pouvons travailler avec MAIN afin de voir comment un tel fonds de solidarité peut être crée qui irait au delà des frontières.

Présentation 2 : ‘Mesures et Stratégies d’Agents Intermédiaires Internationaux ; Motivations, Conditions et Perspectives (Cas de INAISE)’ M. Giovanni Aquati

Ceci sont mes réflexions après 30ans de travail avec les fonds de solidarités sociaux. J’ai commencé à travailler en Italie et maintenant je dirige INAISE, un fonds de solidarité international.

Laissez moi commencer par dire que le microcrédit est un instrument, mais seulement un parmi d’autres, pour améliorer les conditions des gens. Nous devons avoir une plus grande perspective. J’en dirai plus après. Une autre question que je voudrais soulever est l’aspect international. Je pense que ceci devrait être reconnu-le pouvoir de beaucoup de voix. Un troisième élément que je soulevai dans ma présentation est le concept de ‘réseau’. C’est un moyen puissant par lequel les gens peuvent réunir les pensées et les efforts.

Laissez moi commencer par décrire le réseau de l’INAISE. Cela a commencé en 1989 et son QG est à Bruxelles. Nous avons 45 membres et dans ce réseau nous avons MAIN. Ils nous ont rejoints cette année. Ces 45 membres sont dans 23 pays dans le monde-la plupart en Europe. Nous avons aussi certains sous-réseaux dans d’autres continents. Dans un mois, nous allons avoir notre première réunion de réseau en Amérique du Nord, au Québec.

INAISE est porté sur les fonds sociaux et de solidarité. Ceci est notre entreprise. Que voulons nous dire par là? Ce sont des fonds utilisés pour des projets et qui ont des buts sociaux principalement liés aux questions de développement –qui peuvent être l’éducation, l’apprentissage, la finance équitable, la biodiversité, l’agriculture.

INAISE a une vision qui est reliée à la philosophie qui voit l’internationalité de la finance et du développement. Elle a trois aspects : 1-de donner un sens à l’argent qui voit que l’argent comme beaucoup plus qu’une fin en soi ; 2-de maintenir la vérité que chacun a droit au crédit ; 3-de réaliser des bénéfices sociaux –afin de faire une différence.

INAISE a des différents groupes d’investisseurs sociaux qui s’inscrivent dans divers instruments de changements.

INAISE a, par exemple, des banques sociales pour ceux qui préfèrent viser le capital risque dans des projets spécifiques. Après il y a ceux qui visent à renforcer ‘l’argent local’. Ces réseaux comme les nôtres sont extrêmement vitaux. Ceci est le cœur de notre entreprise-de vouloir changer le monde.

Présentation 3 : ‘Mesures et Stratégies d’Agents Intermédiaires Internationaux. Motivations, Conditions et Perspectives (Cas de Crédit Agricole/Foundation Grameen)’

M. Marotine Thierry

Le Crédit Agricole est une banque majeure en France-26 millions de clients en France seulement. (Nous sommes grands, dans 70 pays.) Grameen a 30ans. Elle est devenue une banque en 1983. Beaucoup d’emprunteurs sont des femmes.

Le lien a commencé par un entretien à Dacca entre M. Yunus of Grameen et Georges Pauget du Crédit Agricole. Plus tard, les gens du Crédit Agricole sont allés au Bangladesh afin de voir comment Grameen marchait.

Le Crédit Agricole a commencé en 1869 comme une association de paysans pour avoir une banque de laquelle ils pouvaient emprunter à un taux raisonnable. Nous avons été engagés à Madagascar dans les activités agricoles et la microfinance pour quelques 14 années.

Il y avait une base de philosophie commune entre les deux institutions. (Grameen et Crédit Agricole)

Alors, que voulions-nous faire ensemble? Ce n’était pas pour impressionner les médias mais créer quelque chose qui endurerait le test du temps. Nous n’étions pas intéressés à faire de l’argent. Ca devrait être plus que ça. Une vision particulière que nous avons vu qui avait le potentiel était l’utilisation de la technologie dans le combat contre la pauvreté.

Nous envisageons le QG de la fondation d’être au Luxembourg. Notre analyse est que la combinaison des deux organismes créera une synergie d’information, d’expérience et de vision.

Alors, comment allons-nous nous positionner? Notre premier but est de renforcer les IMFs (ne pas financer, mais soutenir les IMFs dans leurs phases de développement, spécialement celles qui sont jeunes). Nous voulons aussi soutenir les femmes. Ceci a été un accent mis spécial de la Grameen depuis sa création.

Comment allons nous faire ceci? A travers l’offre d’investissement (pas des donations ou des dons!) et l’expertise technique. Nous devons identifier les IMFs qui rencontrent les critères que nous avons fixés.

En 2009, le Crédit Agricole et Grameen devraient être capable de lancer le fond d’investissement de la microfinance. Ils seront gérer directement. Nous planifions de lever 100 Millions d’euros afin de soutenir ces activités. La moitié des fonds viendra du Crédit Agricole. La fondation sera indépendante des deux, du crédit Agricole et de Grameen, avec M. Yunus au comité exécutif.

Groupe de Discussion

Une brève session de questions et de réponses a suivi les trois présentations. Parmi les questions posées par Thierry étaient : Quels sont les objectifs du Crédit Agricole en se liant avec la Grameen pour établir une fondation jointe? Où la fondation commencera-t-elle à travailler? La fondation peut-elle offrir une assistance technique comme un service unique? Et quelles garanties vont être en place pour réduire le risque des pertes? M. Giovanni Aquati a été questionné sur les différences entre les banques sociales et les banques normales, et la possibilité d'une fédération d'institutions financières sociales à travers le monde. Christian de SIDI a été demandé : 'Es-ce que les institutions peuvent approcher SIDI pour demander des fonds? ; Quelles sont les conditions de financement? ; Es-ce que le SIDI offre des garanties de prêts? Et Comment es-ce que le SIDI gère-t-il les risques?'.

En réponse à ces questions, M. Schmitz a commencé par dire que toute décision encourent des risques alors il ne peut y avoir un environnement dépourvu de risque. Evidement, nous devons nous reposer sur le conseil des autres et sur le support technique. Nous avons perdu de l'argent ses dernières 25 années. Ça n'a pas été régulier mais c'est arrivé. Un tiers des pertes à peu près a été causé par des questions de gestion. Le premier objectif de SIDI est de demeurer opérationnel alors cela veut dire que nous devons bien réfléchir à rester durable. Le succès dans un certain domaine nous permettent de prendre plus de risques dans d'autres domaines. En ce qui concerne les garanties de prêts, c'est une question intéressante que nous devons plus explorer. A ce jour, ce n'est pas quelque chose que nous avons approfondis mais on ne peut pas l'exclure.

En ce qui concerne le travail du Crédit Agricole/Grameen Foundation, Thierry a dit que le refinancement des IMFs sera les investissements à long terme. Ceci est une distinction importante des autres dans le domaine, comme cela est le cas concernant le crédit pour l'agriculture. Le travail de la fondation, a-t-il dit, ne sera pas basé sur les bénéfices mais sur les bénéficiaires. La fondation veut principalement travailler en Afrique, Amérique Latine, Asie et Europe de l'Est. Il a dit que la fondation offrira une assistance technique sans financement.

M. Giovanni Aquati a commenté sur le facteur du risque. Il a dit que toutes les institutions en question doivent être viable et avoir des contrôles mis en place. Nous ne devrions pas le sens commun en voulant aider les autres. En ce qui concerne la différence entre une banque sociale une banque régulière, elle se trouve dans les objectifs mais pas dans la manière dont l'affaire de la banque est menée. Après, il a commenté sur les réseaux et la vision de créer une fédération mondiale d'institutions financières à but social.

Discussions de Groupe

Questions pour la Discussion :

‘En vue des études de cas que devons nous : (i) Accomplir ; (ii) Préserver ; (iii) Eviter et (iv) Eliminer – En ce qui concerne les mesures et les stratégies des agents intermédiaires internationaux sur la microfinance en Afrique?’

Groupe 1 (Anglais)

Leader de la Discussion : M. Teshome Yohannes

Résultats de la Discussion

Accomplir

- Le partage de l’information à travers le maillage de réseau
- Les habilités en Marketing
- La surveillance de l’impact social
- Transparence et responsabilité
- L’amélioration de la gouvernance à tous les niveaux

Préserver

- Garanties de prêts – une très bonne maille de surette
- Focalisation sur le client – très important pour le succès
- Gestion de réseau
- Opérations professionnelles dans l’industrie de la microfinance

Eviter

- La peur de la transparence
- S’accrocher au pouvoir – quelques fondateurs de IMFs ont ce problème
- Un soutien non négociable d’acteurs externes. Car on a besoin du soutien
- Trop d’interférence politique. Au lieu d’être partenaires, on est entrain de devenir réglementé.

Groupe 2 (Français)

Leader de la Discussion : Mme Andrianasolo Monique

Accomplir

- Se mettre d’accord sur ce qu’ils veulent dire par pauvreté
- Objectifs communs
- Un clair accord de partenariat

Eviter

- Des modèles inadéquats
- Interférence politique

Eliminer

- La dépendance

- Des mauvaises relations
- Une mauvaise gouvernance

Groupe 3 (Bilingue)

Leader de la Discussion : M. Fanta Wolde Michael

Accomplir

- Renforcements des capacités – tout ce qui est relié avec la délivrance de service
- Financement et re-financement
- Transfert de technologie
- Le partage de l'information à travers le maillage de réseau
- Des habilités en Marketing
- Créer une base de données
- La surveillance de l'impact social
- Transparence et responsabilité
- Une meilleure gouvernance à tous les niveaux
- Gestion de réseaux et collaboration
- Planification stratégique
- Une plus grande considération des facteurs externes
- Plus d'attention sur l'éradication de la pauvreté
- Plus de perspective régionale
- Une considération des valeurs culturelles lorsqu'on travaille avec des agences à l'étranger
- Garantir la durabilité financière et institutionnelle
- Professionnalisation du secteur
- Prendre en considération les cycles de production avant de repayer

Préserver

- Le financement et le re-financement
- S'intéresser à l'impact social
- L'identité d'une institution en termes de vision et mission
- Préserver le renforcement des capacités et l'assistance technique
- L'approche gagnant-gagnant
- Les techniques de médiation d'un conflit local
- Considérer la dimension sociale et la culture de la collaboration
- Meilleures pratiques
- Un travail positif

Eviter

- Les partenariats qui ne sont pas égaux
- La politisation de la microfinance
- Le syndrome de la dépendance
- Les relations de pouvoir basées sur un modèle vertical de dehors
- S'appuyer sur les facteurs externes qui déshabilitent l'IMF locale
- Le manque de respect pour les valeurs Africaines

Eliminer

- Le concept d'une intervention taillée sur mesure
- Penser seulement aux solutions
- La pensée de la solution unique
- Mauvaise gouvernance
- Toutes chose qui nous fait perdre notre identité et notre vision
- L'irrespect de chacun dans le partenariat
- Des attitudes de travail qui ne sont pas productives

Thème de la Session 2 : 'Mesures et Stratégies des Agents Intermédiaires, Valeur Ajoutée, Enjeux et Défis'

1. 'Stratégies du Réseau National (Cas de AMFIU-Ouganda)' M. David Baguma

M. Baguma a dit qu'il voulait nous parler de AMFIU, et de son rôle en Ouganda. L'organisation a 11 ans. Cela a commencé quand il a été découvert que l'industrie de la microfinance s'est vite développée avec peu d'accord sur la question de quelle voie devrait être empruntée. Beaucoup de ceux qui ont commencé l'industrie étaient du secteur des ONG et fiers de leurs origines.

Alors, afin de développer un réseau il y a besoin de principes directeurs, d'une constitution et d'un code de conduite. Il y a environ 6 activités majeures dans un réseau :

- le lobby et le plaidoyer – représentent les intérêts des membres, une voix commune, promeut la conscience publique.
- la dissémination de l'information collectée et recherche – le pack d'information trimestrielle, le journal, la publication, le centre de ressources.
- le renforcement des capacités pour les membres
- la surveillance de la Performance – accepter un format de reportage pour tous les preneurs de décisions – PMT
- l'éducation du Consommateur – Prendre la conduite en Afrique (ouvrir la transparence et divulguer parmi les IMFs, compétition efficace pour le bénéfice des clients).
- l'incapacité et MF – Promouvoir l'équité des opportunités pour les PWDs à l'accès des services financiers.

En ce qui concerne l'addition de la valeur à l'industrie en Ouganda, on a aidé à la formulation de l'acte MDI. La commercialisation de pratiques sensées a aussi été une grande contribution à l'industrie. Un secteur où l'on a accentué ceci est dans le secteur de la promotion de la bonne gouvernance. Heureusement, on est une organisation qui a une bonne coordination et de bons liens avec le Ministère de la Finance.

Quelques gens ont une grande attente de ce que nous pouvons faire. Un autre défi est la diversité des besoins des membres. C'est facile de penser en termes d'une taille qui va à tous'. Nous avons des défis en termes de faire durer les réseaux. Beaucoup sont morts car ils dépendaient entièrement sur les donateurs. Nous recevons 85% de nos fonds des donateurs mais nous devons dégager plus de ressources pour assurer notre survie.

Des autres défis sont rencontrés dans l'industrie au sens large – le manque de personnes qualifiées et qui ont de l'expérience qui peuvent faire progresser l'industrie ; le manque d'initiatives en ce qui concerne le financement rural ; la variabilité des niveaux de standards d'organisations et de technologie parmi les membres ; la promotion de la transparence et de la responsabilité à tous les niveaux.

Ceci sont les quelques défis et challenges auxquels nous essayons de faire face. Merci.

2. 'Stratégies du Réseau National (Cas de AEMFI – Ethiopie)' Dr. Wolday Amha

Dr. Wolday a commencé par dire qu'il s'occupait du réseau depuis 1999. Le réseau SA et un au Nigeria et en Tanzanie – tous ont disparus! Pas facile de continuer. Les réseaux ne sont pas durables, comme beaucoup de leurs membres. Nous vivons sur les donations.

Beaucoup des services que nous offrons sont les mêmes que AMFIU. Nous fournissons de la formation, du plaidoyer, de la surveillance de la performance, de la recherche et nous avons un centre de ressources. Je diviserai mes activités parmi la sphère publique et privée. Cette dernière est l'apprentissage et l'autre c'est du plaidoyer.

Quand nous avons commencé c'était surtout pour aider les membres à devenir mieux qu'ils ne l'étaient. Au fil du temps, les réalités externes sont devenues plus prééminentes. Nous passons maintenant beaucoup de temps avec les donateurs, le gouvernement et des autres partenaires de développement – en travaillant au nom de nos membres. Nous aidons aussi à éduquer les autres sur les défis de l'industrie de la microfinance.

Nous avons seulement 27 membres dans ce réseau. De ce groupe, nous avons des membres du conseil exécutif qui sont au nombre de sept. Tout notre travail est financé par les donateurs, ce qui soulève des questions de durabilité.

En ce qui concerne nos accomplissements, nous avons certainement eu un impact au-delà des frontières d'Ethiopie. Il y a une forte présence dans nos cours d'apprentissage et il y a eu des gens en dehors d'Ethiopie qui y ont assisté. Dans le secteur de l'édition, nous avons bien réussi. A ce jour, nous avons sortis quelques 21 papiers et un manuel sur la microfinance qui a été bien accueilli. Nous avons collaboré avec Microsave au Kenya et avons produits quelques trousseaux à outils pour nos membres. Nos publications de recherches sont très demandées.

Nous avons spécialement réussi en produisant des matériels qui surveillent la bonne performance pour nos membres. Nous recevons l'information des rapports d'audits des IMFs. Les rapports MIX Market utilisent ce que nous produisons.

Nous sous-traitons quelques services – par exemple l'apprentissage sur la planification d'entreprise – à d'autres. Microfin est un exemple.

Nous fournissons aussi un programme hebdomadaire de 15 minutes à la radio. Ce programme a été sur les ondes depuis neuf mois.

Nous sommes bien relié aux réseaux d'en dehors, par exemple MAIN. Nos réalisations sont nombreuses!

En ce qui concerne le plaidoyer, le défi est de bâtir de la confiance entre le réseau, le gouvernement et les donateurs. Sans la confiance, rien n'en peut se faire. Nous avons d'excellents rapports avec les régulateurs. La loi sur la Microfinance a été passée en 1996 et nous avons contribué une large partie à sa formulation. Nous sommes reconnaissant, la synergie existe encore.

Notre centre de documentation est bien utilisé par les chercheurs. Il contient beaucoup de matériel.

La question bien sûr c'est comment progresser vers la durabilité. De la voir disparaître serait trop pénible. C'est pour cela que nous examinons des moyens de générer des rentrées. Le fait que la microfinance est entrain de croître rapidement – 1.8 million de clients en Ethiopie en ce moment et en expansion – nous donne de l'espoir dans l'avenir. Malgré cela, c'est dur de trouver des donateurs pour couvrir les frais d'administration. La mentalité de nos membres qui pensent que tout devrait être gratuit n'aide pas. Ils devraient être capables de payer pour les services. Beaucoup de nos membres ont aussi des attentes irréelles de ce que nous pouvons faire en leur nom.

3. 'Stratégies du Réseau National (Cas de RIM-Burundi)' M. Cyprien Ndayishmiyé

M. Cyprien Ndayishmiyé a commencé par dire que RIM est une jeune association comparée aux deux géants en Ouganda et en Ethiopie. Il a continué par nous dire sur RIM, ses activités et les défis auxquels elle fait face.

'La naissance de Rim est survenue de l'expansion rapide de la microfinance dans notre pays. Nous avons des réseaux verticaux et horizontaux. Ils ne sont pas tout à fait pareils. Un réseau vertical est une alliance fonctionnelle de IMFs qui ont une clientèle et une structure opérationnelle commune. Le réseau horizontal est une association professionnelle qui existe pour promouvoir l'apprentissage et l'échange mutuel de savoir parmi les membres. Nous aidons à établir des standards professionnels afin de dresser les niveaux d'efficacité.

'RIM a été crée en 2002 par les IMFs qui voulaient étendre la microfinance à travers la création d'institutions fortes. Notre mission, en somme, est de développer la qualité des IMFs qui sont orientées socialement. Cette mission, nous croyons, peut être réalisée en accroissant la collaboration parmi les membres'.

'La plupart de notre travail est l'apprentissage, la collecte d'information sur la microfinance au Burundi, la mobilisation des ressources, le lobbying et plaidoirie au nom de l'industrie'.

‘En ce qui concerne la composition de RIM, nous avons une assemblée générale, un secrétariat et une structure d’audit’.

‘Nos contraintes sont nombreuses mais une qui mérite une attention spéciale est le manque de mesure et de stratégie pour la microfinance au niveau national.’

4. ‘Stratégies de Réseaux Internationaux (Cas de INAFI)’ M. Darius Njenga

INAFI veut dire International Network for Alternative Financial Institutions. Il était formé en 1995 avec 25 membres. Les trois centres globaux sont à Nairobi, au Bangladesh et au Costa Rica avec Dakar, Sénégal comme le centre global du réseau. Les donateurs qui soutiennent INAFI incluent OXFAM/NOVIB et d’autres.

Alors, voyons de plus près INAFI, Afrique. Il y a 54 membres dans 24 pays, qui atteignent plus de 4 millions de clients. Notre vision est d’avoir un monde où les pauvres sont habilités à vivre des vies dignes. Nous sommes forts sur la réorientation des services financiers envers les pauvres dans le monde. Nous voulons voir la microfinance atteindre des endroits où le crédit n’est pas disponible. Le client est notre maître/maitresse, et nous sommes ses serviteurs.

Un autre élément de nos objectifs est de mettre en valeur la capacité de nos membres pour qu’ils fournissent des produits qui peuvent faire une différence. Quelque soit la recherche que nous faisons, elle est dirigée vers l’assistance de nos membres à assister les pauvres.

C’est important dans notre réseau de promouvoir les meilleures approches parmi nos membres. Beaucoup de nos conférences et de nos ateliers sont dirigés vers cet objectif. Nous faisons beaucoup de travail d’échanges à cet égard. Un autre aspect de notre travail est la production de manuels de formation afin d’aider à bâtir la capacité de nos membres. Nous avons développés des trousseaux à outils pour des officiers de crédit, des gestionnaires et des conseils exécutifs.

Un autre secteur dans lequel nous avons réussi est de bâtir une plateforme e-learning où les membres peuvent échanger, tous les jours, l’information reliée à notre travail.

Nous essayons et documentons les matériaux de recherche sur des sujets précis, par exemple, la finance rurale et les règlements. Les membres trouvent que c’est un service utile. Nous avons récemment produit un outil de référence de nos efforts de recherche dans cinq pays. Actuellement, nous avons un outil qui surveille la performance sociale qui est dirigée par quelques uns de nos membres.

Un des développements les plus récents et les plus intéressants a été la création d’une nouvelle ‘Agence Africaine de Classement’ dont nous pensons qui est plus harmonisée au contexte Africain que les autres agences non-africaines de notation. A présent, la plupart des grandes IMF’s en Afrique ont leurs besoins de notation satisfaite mais nous avons vu

que peu était fait à l'autre bout de l'échelle – d'où notre décision de commencer notre propre agence de notation.

Nous travaillons également à lancer un nouveau produit de microassurance que nos membres pourraient développer pour eux-mêmes. Les virements font maintenant partie de la vie en Afrique et nous travaillons avec d'autres afin de voir comment les expéditeurs de l'argent en dehors d'Afrique pourraient être reliés aux IMFs pour devenir des investisseurs.

Les défis dont le réseau fait face tournent autour, largement, de la question de durabilité. Ce que nous recevons des comptes des membres représente une très petite partie du % du budget. Une autre question est notre capacité institutionnelle. Nous avons des problèmes pour lancer l'aspect bilingue de notre réseau. Le travail de traduction n'est pas bon marché. Essayer de s'approprier des moyens basés sur les besoins signifie que nous devons être en phase avec le contexte et cela nécessite des visites et des réunions fréquentes. Et, tout cela coûte de l'argent.

Il a conclu en récitant les 'Treize Chartes de la Microfinance' – une charte des standards de la microfinance composée par INAFI en 2002.

Discussion de Groupes:

La majorité des questions qui ont suivi les quatre présentations étaient axées sur la question des réseaux et comment les faire fonctionner. La question de comment les faire durer a été soulevée et, si, oui ou non, il y a des réseaux qui sont entièrement auto-suffisants. Il y a aussi des questions soulevées sur comment faire quand des conflits surviennent dans un réseau – es-ce qu'un conflit majeur entraîne une rupture parmi les membres ou peuvent-ils être résolus de manière amicale?

En ce qui concerne comment avoir un réseau durable, il a été dit qu'un réseau qui sert vraiment ses membres pourra devenir durable. La raison de ceci est que les membres qui apprécient les services vont en retour considérer payer pour leur pérennisation. Il a été aussi mentionné que les réseaux devraient être conscients des coûts. Si les membres voient de l'argent en train d'être dépensé de manière somptuaire, il y a moins de chance qu'ils soient préparés à engendrer les coûts des activités du réseau. Une personne a mentionné le besoin de partager le coût de manière équitable en termes des souscriptions des membres. Les plus grands IMFs devraient, par exemple, payer plus que leurs plus petites contreparties.

Au niveau de la gestion de conflit, les réseaux ont besoin d'une direction forte et des principes forts qui peuvent aider à définir ses buts et son identité. Les conflits ont plus de chance de se produire quand les réseaux sont peu sûrs d'eux-mêmes et ont une direction faible. Les conflits peuvent être évités si il y a des procédures transparentes et démocratiques en place, spécialement quand il s'agit de l'AGM. Une personne a mentionné le besoin d'engagement de la part des membres. Ceci n'est pas la même chose que simplement faire partie des comités!

Groupes Breakout : Trois présentations et discussions guidées par les Fournisseurs de Services Externes (académie, centres de formation, agences de notations),

Groupe Breakout 1 : Fr. Edward Ssemwogerere, Université des Martyrs' d'Ouganda (Anglais)

Rapport :

Nous avons entendu sur ce qui se passe à l'université en ce qui concerne l'éducation sur la microfinance. Nous avons appris comment cela a changé d'un diplôme à une licence complète par l'éducation à distance. Les étudiants viennent à l'université chaque année pour deux semaines pour des séances de travaux pratiques, des séminaires et des examens. La durée totale de temps pour le programme de licence est de quatre ans. La formation s'adresse aux praticiens seulement. Ceux qui ont quittés l'école ne sont pas admis au programme. Les principaux sponsors sont le GTZ /SIDA et le MAIN. Les participants viennent de 15 pays. Le nombre d'étudiants par an n'excède pas 200. Ce que l'université essaye d'accomplir n'est pas seulement la formation mais aussi l'éducation. Les ateliers et les présentations sont largement dirigés par des experts et des praticiens. Il n'y a pas de plans immédiats pour introduire une maîtrise en microfinance mais les étudiants peuvent compléter une maîtrise en études de développement avec une spécialisation en microfinance.

Groupe Breakout 2 : Dr. Jean Robert Kala, UCAC-Cameroun (Français)

Rapport :

Dr. Jean Kala a expliqué l'histoire du programme et comment il a commencé. Il a décrit le contenu du cours et comment il est délivré. Il a aussi expliqué comment la fixation du coût a été un problème. Les efforts qu'ils doivent faire dans l'avenir incluent la mise en place d'un site web pour apprendre en ligne. D'autres suggestions étaient de faire à ce que le cours soit plus long car il a été ressenti que les trois semestres d'études n'étaient pas assez. Il y a un besoin d'une idée plus claire qui sous-tend le programme. Ils devraient aussi le faire plus inclusif possible de manière à ce que les banquiers qui s'intéressent à la microfinance puissent suivre le programme.

Groupe Breakout 3 : PlanetRating/Microfinanza (Bilingue)

M. Dee Maxwell a fait le rapport de la session. Il a expliqué comment Planet Rating et Microfinanza ont fait des présentations sur le but et la méthode des notations. Un grand accent a été mis par les deux présentateurs sur les bénéfices qui peuvent être gagnés d'entreprendre un exercice de notation. Ils ont montrés les niveaux actuels des exercices de notation en Asie, Amérique du Sud et Afrique et comment une augmentation des besoins de leurs services est clairement liée à une augmentation des investissements de l'étranger. Même si les IMFs Africaines ont été lentes à inviter les agences de notations, les choses se sont améliorées dans les années récentes. Ceci peut être vu dans la décision des deux, Planet Rating et Microfinanza d'ouvrir des bureaux dans plusieurs pays Africains. Une importante impulsion aux IMFs Africaines de travailler avec les agences de notations a été l'offre généreuse de CGAP de payer 50% des coûts pour l'exercice. Ce plan vient de se terminer. Il a été mentionné des prix, élevés des notations et la possibilité maintenant d'avoir de plus petites (et meilleur marche) entreprises de mini notations.

MERCREDI 7 MAI

Thème de Session

Questions importantes et la Microfinance (genre, VIH/SIDA, Instabilité Politique et Conflits Armés)

Modérateur : M. Brand Michael, TEMBEKA, Afrique du Sud

1. Genre, VIH/SIDA et Microfinance (Cas du Cameroun et RDC)

Mme Tchepannou Alice et M. Bertin Nkwale

Genre et Microfinance

Mme Alice Tchepannou a commencé par dire que 80% des clients de la microfinance sont des femmes mais ceci n'est pas reflété dans l'équilibre des employés dans les institutions. Beaucoup des questions de finance que confrontent les femmes sont reliées à leur statut dans la société et le manque de confiance en elles-mêmes. APEF est une association fondée dont le but est d'habiliter économiquement les femmes. Ca a commencé en essayant d'augmenter les rentrées pour les femmes mais a vite rencontré des problèmes surgissant du contexte culturel et social des femmes. Les femmes n'avaient pas la tradition d'épargner et étaient accablées par les responsabilités de famille et des barrières de voyager hors de leurs foyers. Ces obstacles et d'autres ont poussé l'APEF à travailler sur les relations de genre dans le contexte de la communauté locale. Cette approche était vitale car les femmes ne peuvent pas accéder au crédit sans l'autorisation de leurs maris. Additionnellement, l'APEF a assisté les femmes à entreprendre des formations en gestion ; de défendre leurs droits d'héritage ; prendre partie à une sensibilisation de genre avec les hommes. Les relations de genre ont un impact énorme sur le succès, ou l'échec, de la microfinance dans beaucoup de parties en Afrique. Beaucoup de femmes qui ont reçu du crédit ont été sélectionnées par l'expérience dû à l'effet que cela a eu sur leurs relations avec leurs maris. On ne peut pas ignorer de telles questions.

VIH/SIDA et Microfinance

M. Bertin Nkwale a commencé par dire qu'il y a beaucoup de problèmes avec ceux qui souffrent du VIH/SIDA – et beaucoup de ces problèmes ne sont pas médicaux. Au niveau psychologique, il y a par exemple, une perte de confiance, un manque de morale, et un désintéressement à travailler avec les autres. Les problèmes financiers sont aussi énormes. Les gens avec les VIH/SIDA souvent perdent leurs emplois ou ne peuvent pas en trouver. Après, il y a les coûts élevés des soins médicaux et les familles sont confrontées au problème de trouver des fonds pour les funérailles. Les gens avec le VIH/SIDA n'ont pas trouvé des prêts car ils sont vus comme un grand risque. Beaucoup de IMFs vont simplement ne pas donner de prêts aux gens infectés du VIH/SIDA. Bref, il y a beaucoup de problèmes. Essayer de faire quelque chose pour les gens infectés par le VIH/SIDA, spécialement dans le secteur financier requiert le changement de beaucoup de jugements sociaux et culturels négatifs. La première chose que nous devons faire est

d'aider les gens à en parler. Beaucoup de gens ne disent rien sur leurs statuts de VIH alors les chiffres réels sont probablement beaucoup plus élevés que déclarés. Si nous pouvons convaincre les gens à en parler, alors peut-être pouvons-nous développer des stratégies afin de le combattre et faire une différence.

2. 'Instabilité Politique, Conflits Armés et Microfinance (Cas de la Cote d'Ivoire)' ; M. Doahi Emmanuel, CASEC-CI

M. Emmanuel Doahi a expliqué qu'il est membre du conseil exécutif d'une IMF Ivoirienne qui travaille dans les régions rurales et urbaines. Son IMF a été créée durant le temps le plus instable de l'histoire de la Cote d'Ivoire. Généralement, quand il y a une crise – le chaos suit. Pour les dernières six années, la Cote d'Ivoire a été dans une agitation politique. La microfinance soutenait à peu près 80% du secteur informel financier. Alors, qu'avons-nous appris de cette expérience? Ceci est le sujet de cette présentation. Commençons par voir à quoi les choses ressemblaient avant la crise.

En 1996, il y avait 3 institutions en Cote d'Ivoire mais en 2002, il y avait 41 institutions. C'était un temps de croissance rapide. Quand la crise a commencé en Septembre 2002, le pays était divisé en deux parties – nord et sud. Il y avait un problème de gens déplacés. Les efforts de paix ont continué pour plusieurs années mais peu a changé. Toutes les IMFs dans le nord étaient fermées. Les bureaux étaient pillés et des documents étaient perdus. Le mouvement massif de gens vers le sud a créé des problèmes sociaux. Il y avait de la pauvreté comme jamais vue avant, les gens n'avaient pas d'emplois, les donateurs et les entreprises étrangères ont quitté le pays.

L'impact de tout ceci sur les IMFs était énorme. Tout dit, 42 IMFs ont fermées. Les épargnes étaient perdues alors que les gens couraient pour la sécurité. Ces IMFs qui sont restées ouvertes dans le sud devaient ralentir leurs opérations. Il y avait un énorme problème aussi avec les gens du nord qui réclamaient leurs épargnes dans les succursales dans le sud. Qui pouvait dire qui était en train de mentir ou dire la vérité. On avait aussi des employés qui ont volé les fonds et qui n'ont jamais été revus.

La crise a aussi créé des opportunités. En 2004, on a remarqué qu'il y avait 68 IMFs dans le sud et en 2007, il y en avait 97. Alors, l'industrie a crû malgré tout. Le gouvernement a pris des mesures pour encourager les gens à épargner. Ils ont commencé à réguler les IMFs et ont publiés une liste de ceux qui ont été approuvés.

On a appris beaucoup de cette agitation. Nous devons mieux nous préparer et avoir des lignes de conduites en place pour affronter les effets d'une crise politique. Bref, nous devons être plus professionnels.

Discussion de Groupe:

Quelques commentaires ont été faits, et des questions ont été posées, en ce qui concerne ce qui a été dit sur le VIH/SIDA. Il a été noté, par exemple, que les IMFs ont besoin d'une politique sur le VIH/SIDA – pas seulement pour les clients mais aussi pour leurs

employés. C'est une très bonne chose que les IMFs reconnaissent la question et essayent de s'adapter à ceux qui sont malades. Le problème de la discrimination est la racine du problème et nous devons affronter ceci. Nous ne pouvons pas insister que les gens qui veulent un prêt déclarent leurs statuts VIH mais nous devons créer des produits et des systèmes de répaiement de prêts qui prennent en compte que de nombreux clients sont en effet VIH positif.

En ce qui concerne le fait de combler les besoins financiers des femmes, cela a été dit que nous devons réexaminer le contexte culturel et social dans lequel de nombreuses femmes vivent. Sans un changement de pensée sur le rôle des femmes, c'est difficile de voir comment de nombreuses femmes peuvent bénéficier de la microfinance. Trop souvent, ce sont les maris qui retiennent les femmes de devenir tout ce qu'elles peuvent être. Les hommes qui sont jaloux du succès de leurs femmes ou qui n'ont pas d'emplois utiles peuvent causer de sérieux problèmes.

Un commentaire a été fait sur la guerre et l'instabilité politique en Afrique. Quand de tels événements se produisent, nous avons un effondrement de l'infrastructure qui peut prendre de nombreuses années à recréer. Dans cette optique, cela a été suggéré que nous devons nous engager dans les expressions locales de résolution de conflit comme une sorte de médecine préventive.

Evaluation de la Conférence : Dr. Martin O'Reilly

Martin a parlé des conférences comme comprenant trois éléments :

- 1/ produits (quelque chose à être réalisé ou accompli) ;
- 2/ processus (utilise certaines méthodologies) ; et
- 3/ les gens (ceux qui ont participé et leur niveau d'interaction).

Il a continué par dire que toute évaluation doit, de nécessité, entraîner une réflexion sur ces trois éléments et comment ils vont bien travailler ensemble pour créer une expérience significative pour tous. Les formes d'évaluation distribuées aux participants de noter cinq choses (aperçus) qu'ils ramènent de cette conférence ainsi que, cinq recommandations afin que la prochaine conférence soit encore mieux.

(Voir la fin du rapport pour un résumé de l'exercice d'évaluation)

Session de Fermeture

Modérateur : Dr. John Ddumba

Dr. John Ddumba a commencé par souhaiter la bienvenue à tous à la session de fermeture de la conférence de la 5^{ème} MAIN Microfinance organisée ensemble avec la Centenary Bank, l'UMU et AMFIU. Il a remercié l'invité de marque, le Ministre de la Microfinance, le Général Salim Saleh, pour avoir accepté de rehausser par sa présence la partie de la fermeture de la conférence.

Dr. John Ddumba alors a révisé les activités principales des trois jours ensemble. ‘Nous avons discutés les mesures et stratégies du gouvernement, les agences intermédiaires – aussi bien que les questions importantes de genre, VIH/SIDA et l’instabilité politique.

Il a ensuite listé les pays représentés dans la salle : le Sénégal, le Liberia, le Mali, le Niger, le Cote d’Ivoire, le Cameroun, le Congo Brazzaville, le Togo, le Ghana, le RDC, le Rwanda, le Burundi, le Zimbabwe, le Madagascar, le Kenya, le Tanzanie, l’Ethiopie, l’Italie et bien sur, le pays hôte, l’Ouganda.

Il a conclu ses remarques en invitant M. Christian Schmitz à dire quelques mots sur la signification de la conférence.

M. Christian Schmitz, Directeur de SIDI et Membre du conseil exécutif de MAIN

Après avoir reconnu la présence de son Honorable Ministre et du président de MAIN, il a dit qu’il était content de voir autant de gens présents aujourd’hui et a remercié tous d’avoir pris du temps pour venir ici pour échanger les expériences. La raison qui nous amenait là, a-t-il dit, est de –avec espoir – faire une différence dans le monde de nos clients. Afin de faire ceci, nous avons besoin de surveiller et mesurer ce que nous faisons. C’est pour cela que nous prenons du temps pour refléter sur les questions de la microfinance.

Il a continué par remercier ceux en Ouganda qui ont contribué tant au succès de MAIN. Il a fait une mention spéciale de M. Adrian Sibbo, l’ancien président de MAIN. Il a aussi mentionné la contribution formidable des partenaires locaux. La Centenary Bank, l’AMFIU et l’UMU et leurs contributions au travail de MAIN. Il a singularisé l’UMU pour une mention spéciale – depuis 2001, elle a formé près de 1000 personnes en microfinance.

M. Christian Schmitz alors a relaté les contenus des dernières quatre conférences, leurs endroits et leurs thèmes. Il a expliqué comment l’agenda s’est élargi au fil des années. Il a encouragé tous à revisiter les papiers des conférences précédentes, aussi bien que les divers programmes de formations arrangés par MAIN et ses membres. Il a réitéré quelque chose dit avant sur le réseau comme étant une rencontre – pas d’inconnus – mais des amis pas encore rencontrés.

En conclusion, il a dit que lui-même et le MAIN vont sérieusement prendre en considération toutes les recommandations qui ont été faites lors cette conférence. Il a conclu en remerciant tous encore et a souhaité à tous un retour sain et sauf au foyer.

Discours de Fermeture : Général Salim Saleh, le Ministre d’Etat pour la Microfinance, République d’Ouganda

L’Honorable Ministre a remercié MAIN pour son invitation de clôture la conférence et a dit que ses commentaires seraient brefs. Il a expliqué que ce thème et ses résultats vont être sur le défi de ‘fournir des services financiers accessible, raisonnables, appropriés et sécurisés à tous’.

‘L’Ouganda est allé loin à cet égard mais pas assez loin. A ce jour, 11 millions de personnes en Ouganda n’ont pas d’accès aux services financiers. Une solution à cet état des choses est d’établir SACCOs’.

Il a continué à expliquer que le souhait des gouvernements est de voir des SACCOs établis dans chaque des 1020 sous-comités en Ouganda et que, à ce jour, il y en a 700 d’établis.

L’Honorable Ministre a ensuite listé les autres défis qui font face à l’industrie de la microfinance en Ouganda, premièrement ce sont les taux d’intérêts élevés sur les prêts. Il a dit que si les prêts ne sont pas plus raisonnables, les pauvres vont souffrir plus.

Se dirigeant vers une question sensible, il a dit qu’il y a un besoin pour une plus forte législation pour guider le développement de l’industrie de la microfinance en Ouganda. ‘Nous sommes déjà entrain de s’attaquer à la question des SACCOs mais nous devons tourner notre attention aux IMFs’. En relation avec le dernier point, il s’est tourné vers M. David Baguma de l’AMFIU et a dit qu’il espérait qu’ils s’attaqueraient à la question ensemble.

Une troisième zone d’intérêt était l’utilisation de la technologie de l’information dans l’industrie de la microfinance. ‘Les gens disent que cela devrait réduire les coûts mais il n’apparaît y avoir beaucoup d’évidence de ceci encore.’

La dernière question qu’il a soulevée était celui de l’éducation du client. ‘Il y a un grand besoin d’éduquer les gens sur les questions du *pourquoi, comment, où, et quoi* emprunter de *qui*.’

L’Honorable Ministre a conclu ses remarques en demandant à tous de voir le rôle du gouvernement dans la microfinance comme une ‘valeur ajoutée’. Notre travail est de créer un climat favorable à ce que l’industrie de la microfinance s’accroisse. Nous sommes tous vos alliés à cet égard – pas vos ennemis. Notre but commun doit être de voir la réalisation des buts du Millénaire pour tous par 2015.’

Avec ses quelques mots, le Général Salim Saleh a formellement clôturé la conférence.

EXERCICE D’EVALUATION

Les choses importantes que je prends avec moi de cette conférence (Anglophone)

Les dix plus populaires réponses étaient :

1. L’importance de comprendre les facteurs externes qui affectent les IMFs
2. Le Besoin de se focaliser plus sur les questions de genre et VIH/SIDA en microfinance
3. La manière amiable et professionnelle dont la conférence s’est déroulée
4. L’importance des réseaux et des maillages de réseaux
5. Le besoin de se concentrer sur la durabilité en microfinance
6. L’importance de comprendre à quel point la microfinance peut être diverse
7. Le besoin de professionnaliser l’industrie
8. L’importance des fournisseurs sociaux et des réseaux sociaux
9. La valeur d’une formation et d’une éducation continue
10. Le besoin de maintenir et bâtir d’encore plus fortes relations parmi les membres de MAIN

Les choses importantes que je prends avec moi de cette conférence (Francophone)

Les dix plus populaires réponses étaient :

1. Il n’y a pas de meilleur environnement d’apprentissage que celui qui permet d’échanger les expériences et le travail de groupe.
2. Une meilleure compréhension des implications du VIH-SIDA et genre sur la microfinance
3. L’influence des facteurs externes sur les IMFs (Inflation, gouvernance, instabilité politique, mesure, motifs financiers)
4. Une meilleure compréhension des Agents Intermédiaires Internationaux.
5. Gouvernance, régulation et législation qui entourent la microfinance
6. L’importance des réseaux et en particulier MAIN
7. L’importance de la microfinance pour réduire la vulnérabilité
8. Les programmes à l’UCAC et l’UMU
9. La diversité des sources de financement
10. Les possibilités pour le renforcement des capacités

Recommandations que Je fais pour la prochaine conférence (Anglophone)

Les dix plus populaires réponses étaient :

1. D'inclure une session sur les défis qui font face à ceux qui dirige le réseau MAIN.
2. Prendre plus de note des recommandations passées des dernières conférences
3. Envoyer des papiers en avance pour que nous sachions ce qui va être discuté à la conférence – pourrions-nous les mettre sur le site web de MAIN?
4. Plus de temps pour discuter des questions et faire des recommandations spécifiques
5. Tenir la prochaine conférence dans le Sud de l'Afrique
6. Avoir une exhibition sur les matériels des membres
7. Plus d'attention donnée sur le pays ou la conférence va être tenue. Peut être une visite à un IMF?
8. Es-ce que les participants pourraient recevoir un 'per diem'?
9. Moins de temps sur les présentations et plus de temps pour les questions et réponses.
10. Donner aux modérateurs et dirigeants de groupe des lignes de conduite sur comment exécuter leurs devoirs

Les Recommandations que Je fais pour la prochaine conférence (Francophone)

Les dix réponses les plus populaires étaient :

1. Donner plus de temps aux présentations et réduire leurs nombres
2. Plus de sessions de groupe
3. Découvrir la ville hôte
4. Temps pour se relaxer et plus de pauses
5. Des visites et des présentations par des IMFs locales
6. Envoyer des copies soft avant la conférence
7. Alternier la conférence entre les pays Anglophones et Francophones
8. Plus de discussions entre les dirigeants des divers IMFs
9. Moins de matériels pour absorber et plus de temps pour se reposer
10. Envoyer les communications longtemps avant la conférence

ANNEXES

ANNEXE 1



Microfinance African Institutions Network

MAIN: Cinquième Conférence Internationale

**Les Facteurs Externes Et La Microfinance En Afrique :
Enjeux et Défis Majeurs.**

Le Microfinance African Institutions Network (MAIN) a le plaisir d'annoncer la tenue de son Cinquième Conférence Internationale.

1. Introduction

L'une des principales activités du MAIN consiste à organiser des conférences thématiques d'envergure mondiale ou régionale. Dans cette lancée, il a déjà organisé quatre conférences internationales de haut niveau depuis 1999 (Kampala, Antananarivo, Addis Abeba et Yaoundé).

L'objectif principal dans l'organisation des conférences est de créer une plate-forme de réflexion sur les enjeux autour des services financiers décentralisés. Ces enjeux sont à la fois techniques, financières, mais aussi politiques, juridiques et administratives. Ces enjeux ont un impact significatif non seulement sur le modus operandi, mais aussi sur la raison d'être des institutions de microfinance. En créant un espace de débat, de réflexion, d'échange et de partage d'expérience les conférences favorisent l'approfondissement des idées nouvelles ou naissantes, et une meilleure compréhension par les acteurs pour améliorer leurs activités.

2. Le Thème: Pour la conférence de 2008, le MAIN a choisi le thème: *Les acteurs Externes Et La Microfinance En Afrique : Enjeux et Défis Majeurs.*

2.1 Dans ses programmes annuels d'activités, le MAIN a installé une habitude régulière d'organiser tous les deux ou trois ans une Conférence Internationale liée au développement et au partage de la réflexion sur la microfinance au niveau continental. Actuellement, la question de la soutenabilité, dans toutes ses dimensions, apparaît comme un thème central et crucial pour le devenir de la microfinance à moyen et long terme.

2.2 En effet, depuis l'avènement de la forme moderne de microfinancement (les années 80), la microfinance a suscité de vifs intérêts en tant que stratégie viable de réduction de la pauvreté et de développement économique et social au niveau des ménages à revenus moyens et pauvres.

2.3 De nombreuses études analysant le fonctionnement interne de la microfinance en Afrique et étalant aussi bien les faiblesses que les forces institutionnelles et opérationnelles, ont été élaborées par différents acteurs et les rapports y afférents sont désormais à la disposition de l'observateur intéressé. Par contre, il apparaît comme un déséquilibre dans la connaissance et dans la maîtrise de ce qu'il faut bien appeler les facteurs externes ('externes' au fonctionnement de la microfinance à proprement dite) qui, du dehors, ont une influence modulante sur l'exercice et le développement de la soutenabilité de la microfinance.

2.4 Le MAIN comprend que toutes les actions et les inactions par les différentes parties prenantes affectent le processus de développement. Il existe une forte présomption qui postule que l'exploration détaillée de ces facteurs externes pourrait donner des clés essentielles et décisives à l'épanouissement futur de la microfinance comme une de stratégies importantes du développement du continent dans le long terme. C'est pour cette raison qu'il serait utile et opportun de programmer une Conférence continentale d'échanges sur ces facteurs externes susceptibles d'agir négativement ou positivement sur l'évolution de la soutenabilité de la microfinance.

2.5 La Conférence, que le MAIN envisage d'organiser, aura l'ambition de mener une réflexion et un débat en vue d'améliorer l'éclairage sur les facteurs externes ayant un impact sur la soutenabilité de la microfinance, d'en décortiquer le mécanisme en vue de préconiser une série d'actions favorables au développement de la microfinance africaine.

2.6 Par la même occasion, l'événement permettra de saisir le comment de l'effet retour de la microfinance sur le restant de l'économie et de la société africaines. Ce qui va sortir de cela, sera une étude prospective plus complète quant à la place de la microfinance et quant à l'action collective future.

2.7 La Conférence sera une occasion d'échanges pour les participants d'expériences et de points de vue sur les diverses influences, provenant du dedans et du dehors de l'industrie, sur la microfinance, en particulier sur sa soutenabilité.

3. LES SOUS-THEMES

3.1 Politiques et Stratégies des Acteurs : Identification des Enjeux et des Défis

- Les politiques gouvernementales (financières, bancaires, de micro finance, des coopératives, etc.)
- Les régimes légaux et de régulation régionales (CEDEAO, CEMAC, SADEC et autres)
- Les politiques et stratégies des acteurs internationaux (IFAD, BIT, UNCDF, BOAD, BAD, coopérations bilatérales et multilatéral UE etc.) comment opèrent-ils et influencent-ils les opérations des IMF en Afrique ?
- Le mainstreaming (intégration) de la microfinance dans le système financier: quel guide opératoire ? Les lois et la politique de finance pour une intégration progressive de la microfinance dans les systèmes financiers, le calcul de PNB et la microfinance.

3.2 Politiques et Stratégies des Organisations Intermédiaires : Valeurs Ajoutées, des Enjeux et des Défis

- Les politiques et stratégies internationales de l'économie sociale, de la solidarité financière, des ONG, (motivations/intentions, financement, assistance technique, etc.) ; quelle contribution à la pérennité des institutions financières ?

- Les rôles des réseaux régionaux et nationaux, des conseils de régulation (lobby, plaidoyer, information et communication, renforcement de capacités, maintien du double objectif de la microfinance, leur intention et performance, où en sommes-nous ?
- Les fournisseurs externes de services (le circuit académique, les centres de formation, les institutions étatiques techniques, la recherche, etc.), y a-t-il une valeur ajoutée à la soutenabilité ?

3.3 Les Marchés de la Microfinance : Enjeux et Défis

- La commercialisation de la microfinance, microfinance plus ! (la place des institutions sur le marché compétitif, les banques commerciales ont de tendance d'intervenir dans la microfinance, les IMF se transforment en banques, les gouvernements s'engageant dans la microfinance (voir principes 11/8 de la déclaration de G8 de juin 2004), les ONG et les projets de développement fournissent des services financiers, etc.), variations des objectifs, méthodes et approches, et résultats).
- La politique et la stabilité monétaires dans le contexte de la globalisation.

3.4 Questions Transversales

- Les questions transversales (genre, instabilité et conflits politiques, VIH/Sida, aléas climatiques et dégradation de l'environnement, commerce international et son incidence sur la productivité de clients; quel est l'impact de ces facteurs sur les opérations des IMF et quels sont les opportunités et défis dans ce contexte?)

Les contributions écrites sont attendues des participants pressentis sur les questions spécifiques citées ci-dessus. Une compréhension détaillée de ces questions ajoutera aux capacités et à la soutenabilité des IMF. Les résultats de la conférence seront publiés et largement diffusés pour une connaissance élargie de la problématique.

4. Condition de participation

- 100 participants internationaux et 40 participants nationaux, les places sont donc limités.
- Frais d'inscription € 200 ou \$ 300 par participant à payer lors de l'inscription.
- Les membres du MAIN bénéficieront de titre de transport, de logement et de restauration.
- Le non – membres, à l'exception de ceux qui auront reçu une invitation explicite du MAIN trouveront par eux même leur propre titre de transport, leur propre restauration et logement, mais si le MAIN reçoit une demande explicite de leur part ils pourront bénéficier de tarifs préférentiels négociés par le MAIN avec les compagnies aériennes et hotelères.
- Les auteurs et exposants d'études de cas recevront une prime d'indemnités déterminée par le comité ad-hoc.

➤ Date limite d'inscription : lundi, 31 mars, 2008.

N.B : *Le MAIN a plus que 90 adhérents au 31 décembre, 2007. Due aux contraintes budgétaires et à l'assemblée générale qui succédera le séminaire les membre sont priez de déléguer un seul représentant qui pourrait aussi participer à l'assemblée.*

5. Durée: du lundi 5 mai au jeudi 8 mai, 2008

6. Lieu: Centre de Conférence Nairobi, Kenya

7. Programme: le programme détaillé sera communiquer aux participants ultérieurement.

8. Personnes à contacter

Madame Selome Wondemu / M. Fanta Wolde Michael
sefade@ethionet.et , fantawmh@yahoo.fr
+251 911 344788/170250

ANNEXE 2

Programme

Samedi 3 & Dimanche 4 Mai

Arrivée des participants et transferts vers les hôtels

Dimanche 4 Mai

14:00-19:00 Inscription, Salle N0 8, Lantana, Rez-de-chaussée

Lundi 5 Mai

07:30-09:00 Inscription (Poursuite).

09:00-10:30 **Cérémonie d'ouverture, Salle No 20, Sunflower, 4ème étage**

Modérateur: *David Baguma*, Directeur exécutif, AMFIU

Note d'introduction de la conférence : *Fanta Wolde Michael*, Directeur exécutif du MAIN

Message de bienvenue : *Dr. Ddumba John*, Président du conseil d'administration du MAIN

Adresse d'ouverture : Honorable Ministre d'État des Finances, République Ougandaise

10:30-11:00 **Photo de groupe et Pause**

11:00-13:00 **Session Plénière, Salle No 20, Sunflower, 4ème étage**

Modérateur: *Dr Wolday Amha*, Directeur général d'AEMFI, Ethiopie

11:00- 11:15 **Vue d'ensemble du programme du jour :** *Fanta Wolde Michael*

11:20-13:00 **Thème de la session: 'Politique et stratégie gouvernementale, organisations régionales, expériences africaines.'**

Sous-thèmes

11:20-11:40 'Politique et stratégie gouvernementale en République Démocratique du Congo en Microfinance, enjeux et défis majeurs.' *Mr. Mpanano Remy Mitima*, Directeur général de PAIDEK (DRC).

11:45-12:05 'Politique et stratégie gouvernementale à Madagascar en Microfinance, enjeux et défis majeurs. *Mme Andrianasolo Monique*, Directrice générale de SIPEM (Madagascar).

- 12:10-12:30** 'Structure légale et réglementaire de la microfinance en Ethiopie, opportunités, contraintes, point de vue des opérateurs.' *Mr. Teshome Yohannes*, Directeur général, BUUSSA Gonofa, Ethiopie
- 12:35-12:55** **Panel de Discussion**
- 13:00-14:30** Pause repas
- 14.30 – 17.30** **Sous-thèmes (poursuite)**
- 14:30-14:50** 'Régimes régionaux, légaux et réglementaires en référence à l'Afrique Centrale et de l'Ouest.'; *Dr. Gouyoumgbia Kongba Zeze Constant*, Consultant International en Stratégie et Gouvernance (Côte d'Ivoire)
- 14:55-15:15** 'Politique et stratégie des acteurs internationaux.'; *Mr. Wonou Clément*, PASNAM/UNDP, Togo.
- 15:20-15:40** 'Intégration de la Microfinance dans le système financier, Evolutions, Défis, Menaces, Opportunités, Dérives de Mission?' *Mr John Giles*, CEO, Centenary Bank, Uganda.
- 15:45-16:05** ' Stabilité monétaire et Microfinance en Afrique, Impact sur la croissance et la viabilité'' *Mr. Azoukli Rene*, PADME, Bénin.
- 16:10-16:30** Pause café
- 16:30-17:30** **Panel de discussion et fermeture du premier jour.**
- 18:30- 20:30** Réception en bord de piscine (cinquième étage)

Mardi 6 Mai

- 8:30-9.00** **Session Plénière, Salle No 20, Sunflower, 4ème étage**
- Thème de Session 1: 'Politique et stratégie des agents intermédiaires, valeur ajoutée, enjeux et défis- cas d'études.'**
- Modérateur:** *Dr. Gouyoumgbia Kongba Zeze Constant*
- Vue d'ensemble du programme du jour:** *Dr Martin O'Reilly*
- 9:00-9:30** **Présentation 1:** 'Politique et Stratégie d'Agents Intermédiaires Internationaux: Motivations, Conditions et Perspectives.' (Cas de SIDI France)'
Mr Schmitz Christian
- 9:30-10:00** **Présentation 2:** 'Politique et Stratégie d'Agents Intermédiaires Internationaux: Motivations, Conditions et Perspectives.' (Cas de INAISE)'
Mr Giovanni Aquatti
- 10:00-10:30** **Présentation 3:** 'Politique et Stratégie d'Agents Intermédiaires Internationaux: Motivations, Conditions et Perspectives.' (Cas du Crédit Agricole/Grameen Foundation)'
Mr. Marotine Thierry

- 10:30-11:00** Pause café
- 11:00-12:00** **Groupes de discussions**
- Groupe de discussion 1** (Anglais), Salle No 15, Mayapple, 4^{ème} Etage,
Modérateur: *Mr.Teshome Yohannes*
- Groupe de discussion 2** (Français), Salle No16, Anemonne, 4^{ème} Etage,
Modératrice: *Mme Andrianasolo Monique*
- Groupe de discussion 3** (Bilingue) Salle No 20, Sunflower, 4^{ème} Etage,
Modérateur: *Mr Azoukli Rene*
- Problématiques étudiées:**
"A travers les cas d'études examinés, quels objectifs et points devons-nous: (i) atteindre ; (ii) préserver; (iii) éviter; et (iv) éliminer – par rapport à l'impact de la politique et des stratégies des agents intermédiaires internationaux en microfinance en Afrique.
- 12:00-13:00** Session plénière et compte rendu des discussions en groupe.
Salle No 20, Sunflower, 4^{ème} Etage
- 13:00- 14:30** Pause- repas
- 14.30- 18.30** **Session 2 Thème: 'Politique et stratégie des agents intermédiaires, valeur ajoutée, enjeux et défis- cas d'études.'**
Modérateur: *Dr. Gouyoumgbia Kongba Zeze Constant*
Salle No 20, Sunflower, 4^{ème} Etage
- Sous-thèmes**
- 14:30-14:50** 'Stratégie des réseaux nationaux' (Cas de AMFIU-Ouganda)
Mr. Baguma David
- 14:50-15:10** 'Stratégie des réseaux nationaux' (Cas de AEMFI-Ethiopie)
Dr. Wolday Amha
- 15:10-15:30** 'Stratégie des réseaux nationaux' (Cas de RIM-Burundi)
Mr. Cyprien Ndayishmiye
- 15:30-15:50** 'Stratégie des réseaux nationaux' (Case de INAFI)
Mr. Darius
- 15:50- 16:30** Panel de discussion
- 16:30-17:00** Pause café
- 17:00- 18:00** **Groupes de discussions: Trois présentations et discussions conduites par des prestataires de services**

externes. (académiques, centres de formation, agences d'évaluation)

Groupe de discussion 1: *Mr. Edward Ssemwogerere*, Uganda Martyrs' University (Anglais) Salle No 15, Mayapple, 4^{ème} Etage,

Groupe de discussion 2: *Dr. Jean Robert Kala*, UCAC-Cameroun (Français) Salle No16, Anemonne, 4^{ème} Etage,

Groupe de discussion 3: *PlanetRating/Microfinanza* (Bilingue) Salle No 20, Sunflower, 4^{ème} Etage,

18:00-18:30 Session plénière et compte rendu des discussions en groupe
fermeture du second jour.

Mercredi 07 Mai

8.30 – 9.00 **Thème de Session:** Thématiques transversales (Genre, VIH/SIDA, Instabilité Politique et Conflits armés.) Salle No 20, Sunflower, 4^{ème} Etage,

Modérateur: *Mr. Brand Michael*, TEMBEKA, Afrique du Sud

Vue d'ensemble du programme du jour: *Dr Martin O'Reilly*

8:30-9:00 **Présentation 1:** 'Genre, VIH/SIDA et Microfinance', (Cas de PLD/APEF, RDC); *Mr Bertin Nkwale*

9:00-9:30 **Présentation 2:** 'Genre, VIH/SIDA et Microfinance' (Cas de MUFFA-Cameroun)); *Mme Tchepannou Alice*

9:30-10:00 **Présentation 3:** 'Instabilité Politique, Conflits Armés et Microfinance (Cas de la Côte d'Ivoire)'; *Mr Dohai Emmanuel*

10:00-10:30 **Panel de Discussion**

10:30-11:00 Pause café

11:00-12.00 **Evaluation et Perspectives** (*Dr. Martin O'Reilly*)

12:00-13:00 **Session de clôture**

Modérateur: *Dr Ddumba John*, Président du Conseil d'Administration,
MAIN

Remarques: *Mr Christian Schmitz*, Membre, Conseil d'administration,
MAIN

Adresse de clôture: Honorable Ministre de la Microfinance,
République Ougandaise.

13:00 **Photo de groupe et repas.**

NB: les langues d'usage sont le Français et l'Anglais. Un service de traduction simultanée sera disponible pendant la session plénière et dans une des trois sessions parallèles.

ANNEXE 3

Informations Complémentaires

I. Inscription

Pour information complémentaire avant la conférence veuillez contacter le MAIN: sefade@ethionet.et, ou fantawmh@yahoo.fr

Droit d'inscription par participant comprenant l'accès à tous les services de la conférence, documentation, repas de groupe, pause café, réception, à payer en € ou l'équivalent en \$ lors d'inscription :

1. Membres du MAIN	€ 200 ou \$ 300
2. Non membres (international)	€ 300 ou \$ 460
3. Organisations internationales	€ 200 ou \$ 300 (dans le pays hôte)
3. Non -membres	€ 150 ou \$ 230 (pays hôte)
4. Etudiants en microfinance	€ 50 ou \$ 77

NB : les participants locaux pourraient payer leurs droit d'inscription en monnaie locale.

II. Conditions Spéciales

1. Les membres du MAIN et les participants internationaux invités par le MAIN seront hébergés par le MAIN. Attention! un participant souhaitant de se loger ailleurs que le hôtel négocié par le MAIN doit couvrir ses frais de séjour entièrement.
2. Les participants internationaux sans mention spécifique que le MAIN prendra en charge leurs frais de séjour couvriront eux même leur frais d'hébergement et restauration.
3. La conférence sera suivie par l'assemblée générale de membres. Chaque institution membre est priée d'inscrire un seul représentant autorisé à participer à la conférence et à l'AG .
4. Les membres (hors Ouganda) du MAIN pourraient inscrire un seul candidat en plus à la conférence. Dans ce cas les frais d'inscription s'élève à € 300 pour le nouveaux candidat, qui couvrira lui même ses frais de séjour.

III. Transport International

Ethiopian Airlines est le transporteur officiel pour la conférence. Best Travel Agency délivrera "*restricted, non-refundable, preferential rate, economy class tickets*" sur cette compagnie aux membres du MAIN et participants sponsorisés par le MAIN. Un participant non sponsorisé par le MAIN, mais souhaitant bénéficier de ce tarif préférentiel doit contacter le MAIN avant le 15 avril.

Accueil

Un stand d'information et d'accueil sera disponible à l'aéroport d'Entebbe (40km de Kampala) et les participants internationaux seront accueillis et seront conduits à leurs hôtels. Veuillez bien vous adresser au stand "**MAIN Conference**", une fois que vous auriez terminé la formalité douanière et de la police et avant de quitter le terminal d'arrivée.

IV. Lieu

La conférence se tiendra à Impérial Royale Hôtel
Block No. B.5, Plot 18, Kintu Road
P.O.Box 10497
Kampala, Uganda
Tel: + 256 417 111001
Fax: +256 417 111222
www.imperialhotels.co.ug

Les participants sponsorisés par le MAIN seront hébergés dans ce même hôtel.

Veuillez noter que le bar, boissons alcoolisées, blanchisserie, téléphone, fax, business centre sont à la charge des participants.

V. A propos de l'Ouganda

Climat

"The Pearl of Africa" ainsi dénommé par Winston Churchill l'Ouganda se situe sur l'Equateur bénéficiant d'un climat tropical chaud, généralement pluvieux avec deux saisons sèches (décembre –février, juin- août).

Langues

L'anglais est la langue officielle et couramment parlée en Ouganda. Le Luganda et le Swahili sont également parlés.

Banques et Bureau De Change

Les services bancaires et bureau de change sont disponibles aux niveaux d'arrivée et de départ ainsi que en villes et dans les grands hôtels. Les cartes de crédit sont acceptées par certains hôtels. L'euro, USD, Livres Sterling sont facilement convertibles. La monnaie nationale est l'Uganda Shilling (1USD= 1675UG/Sh).

Visas

1. Les visas d'entrées sont délivrés à l'aéroport international d'Entebbe à l'arrivée. Néanmoins, les délégués sont conseillés d'obtenir leurs visas à l'ambassade d'Ouganda dans leur pays respectif.
2. Le visa délivré à l'arrivée coûte 50.00 \$ Etats Unis.
3. Les frais de titres de voyage et transport locales dans leurs pays d'origines est à la charge de délégués concernés.
4. a) Les ressortissants de pays membres de COMESA sont exemptés de visa:
 - ✓ l'Angola, le Comores, l'Erythrée, le Kenya, le Malawi, l'Ile Maurice, le Madagascar, le Rwanda, les Seychelles, le Swaziland, la Tanzanie, la Zambie, le Zimbabwe
- b) Les ressortissants de pays suivants sont aussi exemptés de visa:
 - ✓ l'Antigua, les Bahamas, les Barbados, le Belize, le Fiji, la Gambie, le Grenada, la Jamaïque, le Lesotho, la Malte, le Sierra Leone, le Singapore, Les Iles Solomon, St Vincent & les Grenadines, le Tonga, le Vanuatu, l'Italie (passeports diplomatiques seulement), le Cypres, l'Irlande

Carte de vaccination

Il est recommandé aux visiteurs de se faire vacciner contre la fièvre jaune.

VI. Contactes à Kampala

M. Fanta Wolde Michael (à partir du 28 avril)
Directeur Executive
MAIN
Tel: + 256 417 111001
Fax: + 256 417 111222
E-Mail: fantawmh@yahoo.fr

Mme. Selome Wondemu
Assistante Administrative
MAIN
Tel: + 256 417 111001
Fax: + 256 417 111222
Cell: 0777238105

M. Baguma David
Directeur Executive
AMFIU
Tel: +256 414 259176, +256 772 447387
Fax: +256 414 254420
E-Mail: dbaguma@amfiu.org.ug

ANNEXE 4

LIST DES PARTICIPANTS

No.	Nom	Profession	Sex	Pays	Institution	Email	
1	Joseph Ruvugana	Training and Credit Control Manager	F	Burundi	TURAME C.B	ngarambe_rita@yahoo.com mgarambe@wr.org ruvugana2004@yahoo.fr	
2	Cyprien NDAYISHIMIYE	Secrétaire Exécutif	M		RIM-Burundi	ndayishimi@yahoo.fr rimburundi@gmail.com	
3	ITANGISHAKA Charles	Directeur Gérant	M		COSPEC	citangi@yahoo.fr cospec2020@yahoo.fr	
4	NSABIYUMVA M. Louise	General Manager	F		CECM	cecm@cbinf.com nsabiyumva1963@yahoo.fr ;	
5	TCHEPANNOU Alice	Directrice	F		Cameroon	MUFAA	atchepannou@yahoo.fr muffacameroun98@yahoo.fr
6	NZHIE Robert Gisele	Chef d'Agence	F			MUFAA-Douala	nzhiegisele@yahoo.fr
7	Jean Robert KALA KAMDJOUG	Enseignant	M	UCAC		jrkala@gmail.com	
8	Nguefack Pierre	Directeur General	M	COOPEMIF		coopemif2006@yahoo.fr	
9	TAMGNOUE David	PCA	M	AMC2/ADAF		tamgnoued@yahoo.fr	
10	MACKIZA Ghislaine	Directrice	F	Congo Brazzaville	CAPPED	cappedbzbv@yahoo.fr ghismackiza@yahoo.fr	
11	DOAHI EMMANUEL	President du CA	M	Cote d'Ivoire	CASEC-CI	emmanuel.doahi@socgen.com casecci2003@yahoo.fr	
12	GOUYOMGBIA KONGBA ZEZE Constant	Administrateur General	M		Stratégie & Gouvernance	constantgz@yahoo.fr strategiegouvernance@yahoo.fr	
13	Nandoh Koffi JOACHIM	Administrative Assistant	M		MAIN	mainafrica@aviso.ci knandoh@yahoo.fr	
14	Teshome Yohannes Dayesso	General Manager	M		Ethiopia	BUUSAA GONOFAA MFI	bgmfi@ethionet.et
15	Tesfaye Befekadu	General Manager	M	Harbu MFI		harbumfi@ethionet.et	
16	Tezera Kebede	CEO	M	PEACE MFI		peace@ethionet.et kebedetezera@yahoo.co.uk	
17	Wolday Amha	Director	M	AEMFI		aemfi@ethionet.et	
18	Kebede Assefa	General Manager	M	Eshet		eshetmfi@ethionet.et	
19	Fanta Wolde Michael	Executive Director	M	MAIN		sefade@ethionet.et	
20	Dereje Wolde Medhin	Consultant	M	MAIN		derajew@hotmail.com	
21	Selome Wondemu	Admin. Assistant	F	MAIN		sefade@ethionet.et	
22	Solomon Abiye	Interpreter	M	Freelance		solomonaabbyyee@yahoo.com	
23	Mesfin Wolde Giorgis	Interpreter	M	Freelance		meswolde@hotmail.com	
24	SCHMITZ Christian	President Directoire	M	France	SIDI	c.schmitz@sidi.fr	
25	Audrey Roddier	Assistante de President	F		SIDI	a.roddier@sidi.fr	
26	SZANTYR Julie	Responsable Géographique	F		SIDI	j.szantyr@sidi.fr	

27	BOUGOUIN Anne-Sophie	Chargée des Partenariats	F		SIDI	as.bougouin@sidi.fr
28	MAYOL Philippe	Chef Service Afrique	M		CCFD	p.mayol@ccfd.asso.fr
29	Thierry Marotine	Senior Project Manager	M		Credit Agricole S.A.	thierry.marotine@credit-agricole-sa.fr
		Microfinance Unit				alexia.jaunet@credit-agricole-sa.fr
30	Fouad M'Ghazli	Auditor	M		Baker Tilly France	
31	Caroline Tsilikounas	Evaluatrice du programme UEACP	F		UEACP	j.szantyr@sidi.fr
32	SPICA Guy	Réalisateur de film	M		Par la SIDI	guy.spica@gmail.com
33	SELLES Annie	Assistante de réalisation	F		Par la SIDI	guy.spica@gmail.com
34	BANGOURA MOISE	Encadreur	M	Guinea	EUPD	eupd@sotelgui.net.gn
35	Evelyn Osei-Tutu	Area Supervisor	F	Ghana	Boafo Microfinance Services Ltd	jmosegge@yahoo.com evelynot2@yahoo.com
36	Acquati Giovanni	President	M		INAISE	acquagio@tiscali.it fsa@coopanet.com inaise@inaise.org
37	Fabio Malanchini	Director	M	Italy	Microfinanza Rating	fabio.malanchini@microfinanzarating.com
38	Caterina Giordano	NBO Office Director	F			caterina.giordano@microfinanzarating.com
39	JOSEPH KIBUTI KAMAU	General Manager	M		MBEU	kibutijoe@yahoo.com
40	James Maina Bernard	Executive Director	M	Kenya	Ebony Foundation	jmaina@eb-fkenya.org
41	Darius Njenga	Program Officer	M		INAFI Africa Trust	inafi@africaonline.co.ke darius@inafi africa.org
42	Deemaxwell S.Kemayah	Executive Director	M	Liberia	AGRHA	deemaxkemayah@yahoo.com
43	Angelline Osegge	Executive Director	F		LEAP	aosegge@yahoo.com
44	ANDRIANASOLO Monique	Directrice General	F		SIPEM	sipem@moov.mg
45	RAVONINJATOVO Simon Marcellin	President du CA	M	Madagascar	UNICECAM	g.rakotondramanana@intercecam.mg unicecam@intercecam.mg ravoniuatovosimon@yahoo.fr
46	RAZAFIMAHATRATRA	Dirigeant élu du Réseau	M		UNICECAM	intercecam@intercecam.mg
47	RABEARISON Louis	Dirigeant élu du Réseau	M		UNICECAM	intercecam@intercecam.mg
48	TRAORE Mahamadou	Directeur General	M		FCRMD	fcrmf@africone.net.ml fcrmf@africonemali.net
49	BA BABALY	President Directeur General	M	Mali	Banque Malienne de Solidarité (BMS-SA)	adiallo@hotmail.com secretariatbms@yahoo.fr adiallo@bms-sa.com
50	Kabirou ALZOUMA	President du CA	M		MEC IRKOY GOMNI	akabirou@niamey.bceao.int
51	TAHIROU ISSA SALIFOU	Directeur General	M	Niger	TAANADI	crn@intnet.ne
52	YAHOUZA MAMAN	Directeur de Credit	M		KOKARI/SICR	kokaris@intnet.ne

53	ZITA KAVUNGIRWA KAYANGE	Présidente	F	RDC	APEF	apef_bukavu@yahoo.fr
						zitakades@yahoo.fr
54	Bertin RUTEGA NKWALE	Secrétaire General	M		PLD	pldbkv@yahoo.fr
						bertinrutega@yahoo.fr
55	MITIMA MPANANO	Directeur	M		PAIDEK	mitimaremy@yahoo.fr
56	Patrick Luganda Cikuru	Chef de services de Finances et Informatique	M		COOPEC NYWERA	coopecnya@yahoo.fr
						lcikuru@yahoo.fr
57	NSIMIRE CIZUNGU Emma	Coordinatrice Agent Social et financier	F		Tous pour le Genre dans le Développement (TGD)	emmacizungu@yahoo.fr
58	LUGANDA MUSANGO Leon	Secrétaire Exécutif	M	Groupe d'Acteurs de Microfinance du Kivu (GAMF)	gamfkivu@yahoo.fr	
					leonluganda@yahoo.fr	
59	MATALATALA KISAPA Nicole	Superviseur des IMF	F	RDC Kinshasa	Banque Centrale du Congo	jaelndandu@yahoo.fr
60	NDAHAYO Jules Theoneste	Director	M	Rwanda	Union des COOPEC UMUTANGUHA	ucurw@yahoo.fr / ndahajt@yahoo.fr
61	MUSANGWA Jean Marie	Risk Manager	M		Vision Finance Company	musangwaj@yahoo.fr jeanmarie_musangwa@wvi.org
62	Faustin K.Zihiga	Executive Vice President	M		Urwogo Opportunity Bank SA	faustin@uomb.org / faustin@uob.rw
63	UWAMWIZA Julie	Managing Director	F		Women Investment Fund (WIF)	juwamwiza@yahoo.com wifrwanda@yahoo.com
64	Adama SALL	President du CA	M	Senegal	MECPROPEM	mecpropem@hotmail.com
						mecpropem@orange.sn
65	Oumar BA	Directeur General	M		ASACASE	barouba@hotmail.com
66	Falilou Diagne	President	M	UGPM	ugpm@orange.sn	
67	Michael Brand	Managing Director	M	South Africa	TEMBEKA Social Investment	michael@tembeka.co.za
68	CONSOLATA Charles Lalika	Chief Operations Manager	F	Tanzania	Dar es salaam Community Bank Limited	consolalika@yahoo.com dcb@africaonline.co.tz
69	ODANOU Yombo	Directeur	M	Togo	CECA	cecalome@laposte.tg
						o.yombol@caramail.com
70	AHOCOUC Alexandre Koba	Directeur Générale	M		UMECTO	mikemlissa@yahoo.fr
71	NASSIROU Ramanou Aboudou	Directeur Générale	M		WAGES	wages@cafe.tg
72	FIOKLOU Messan	Directeur Générale Adjoint	M		FUCEC-Togo	mesfioklou@yahoo.fr
73	BASSINA Komi	Directeur	M		ASID-Microfinance	asjdcad@yahoo.fr
74	Fr. Ssemwogerere Edward Anselm	Head of MF Department	M	Uganda	UMU	micro@umu.ac.ug
						essemwogerere@umu.ac.ug
75	Sylvia Zawedde	Administrator	F		UMU	micro@umu.ac.ug
76	Chris Kasaganki	Lecturer	M		UMU	chris@mossfa.net

77	Martin O'Reilly	KIU Prof	M		KIU	tinmar57@yahoo.com
78	KAMARO Danny	Assistant	M		KIU	kamaro_danny@yahoo.fr
79	TURYATUNGA PANCRATIUS	Chairman board of directors	M		OMIPA	omipa_micro@yahoo.com
						pancraturya@yahoo.com
80	Dr. John Ddumba	Chairman MAIN	M		CERUDEB	jddumba@yahoo.com
81	John Giles	Executive Director	M		CERUDEB	john.giles@centenarybank.co.ug
82	Henry Kibirige	Director	M		CERUDEB	henrykibirige@yahoo.com
83	Emmanuel Emaasit	Regional Manager	M		CERUDEB	emaasit@yahoo.com
84	Henry Mbaguta	Asst. COMM	M		Ministry of Finance	henry.mbaguta@finance.go.ug
85	Gerlinde Vetter	Consultant in OD & PME for Central Africa	F		MISEREOR	gerlinde.vetter@gmx.de
						gerline@gmx.de
86	Otto Wormgoor	Director East Africa	M		Planet Rating	owormgoor@planetrating.com
87	Alex Kalimugogo	Senior Analysts	M			akalimugogo@planetrating.com
88	David T.Baguma	Executive Director	M		AMFIU	david_baguma@yahoo.com
						dbaguma@amfiu.org.ug
89	Kayongo Olivia	National Treasurer	M		AMFIU	medt@infocom.co.ug
90	Omana George	Country Director	M		ACORD	acordgulu@yahoo.com
91	Okema John Simon	B.Manager	M		Kitaum Sacco	kitsacco@yahoo.com
92	Martin Kaddu	Interpreter	M		Freelance	mkaddu@yahoo.fr
93	Dr. Edith Natukunda	Interpreter	F		CIS	info@ciseastafrica.com
94	Ernest Hategeka	Interpreter	M		CIS	info@ciseastafrica.com
95	Tobi	Technician	M		CIS	info@ciseastafrica.com
96	Bonny	Technician	M		CIS	info@ciseastafrica.com
97	Imelda Ssenoga	Producer	F		UMC-TV	ssenogai@yahoo.com
98	Ms Ingrid Stokstad	NBO Office		USA	Microfinanza Rating	ingrid.stokstad@microfinanzarating.com
						info@microfinanzarating.com
99	Theresa Mazoyo	Executive Director	F	Zimbabwe	Agricultural Development	tmazoyo@agribank.co.zw
					Bank of Zimbabwe	tmazoyo@mweb.co.zw