

Sommaire de cette Lettre d'info :

- Page 1 : Nouvelles diverses de notre coopérative.
- Pages 2 et 3 : Présentation détaillée de notre partenaire nicaraguayen 'La Fundación José Nieborowski'.
- Page 4 : La garantie comme outil de financement en Afrique.

Lettre d'info

Jun 2007 - numéro 42

Bref compte-rendu de l'Assemblée Générale d'Alterfin du 24 mars 2007

Le point sur l'Action Dividende

En date du 25 juin, plus de 150 d'entre vous ont déjà choisi de convertir leur dividende en capital : ainsi, près de EUR 35.000 de dividendes ont été utilisés pour l'achat de nouvelles parts (auxquels s'ajoutent les EUR 40.000 de versements extra!). D'autre part, près de EUR 4.000 ont été donnés par une quarantaine d'actionnaires au Fonds de Garantie Alterfin asbl. **Tout simplement merci pour vos réactions massives à notre appel !** Enfin, une centaine de coopérateurs ont quant à eux choisi de toucher ce dividende sur leur compte et, au total, un peu plus de EUR 17.000 leur seront ainsi reversés.

Pour ceux qui n'ont pas encore répondu à notre « Action Dividende », il n'est jamais trop tard !

7 chez Alterfin !



Alex Tack, qui a remplacé Julie Depelchin pendant son congé de maternité, a été engagé à durée indéterminée. Il épaulera Julie, revenue fin mars, dans la communication et le marketing, et assistera Hugo Couderé et Saúl Castro dans la gestion de leurs dossiers de crédits. Dynamique et excellent polyglotte, ce jeune ingénieur commercial est très certainement une brillante recrue pour Alterfin !

La XII^{ème} Assemblée Générale d'Alterfin scrl a donc eu lieu le samedi 24 mars après-midi. Une quarantaine d'actionnaires, dont une trentaine de particuliers, étaient présents et ont activement participé. A eux s'ajoutait une quinzaine de coopérateurs représentés par procuration.

Après une brève présentation des activités d'Alterfin en 2006 et un échange type "questions-réponses" entre coopérateurs, administrateurs et membres du personnel, l'assemblée a pris part aux votes. Toutes les propositions du Conseil d'Administration ont été approuvées à l'unanimité *. Il a donc entre autres été décidé de distribuer un dividende de 1,75% du capital. [Vous avez à ce sujet tous reçu, début juin, un courrier vous informant du montant de votre dividende relatif à l'année 2006, que vous pouvez utiliser afin de souscrire à de nouvelles actions ou d'en faire don au Fonds de garantie asbl, ou encore demander qu'il vous soit versé sur un compte de votre choix (cf. article colonne de gauche).]

Après cette partie plus 'formelle', l'assemblée a pu apprécier le récit du stage de Michel Genet (directeur de Crédal), qui a passé trois mois chez un de nos partenaires au Salvador, et débattre sur ses conclusions concernant l'impact social du micro-crédit dans ce pays. Ensuite, nos coopérateurs ont eu le plaisir de goûter divers vins du commerce équitable, guidé par le palais connaisseur et les savantes explications de Leo Ghysels, expert en vin chez les Magasins du Monde Oxfam (Wereldwinkels). Cette chaleureuse et conviviale Assemblée Générale s'est agréablement terminée autour d'un petit cocktail à base de produits du commerce équitable.

Notez par ailleurs que les différents documents relatifs à l'assemblée sont toujours disponibles sur notre site www.alterfin.be, et peuvent aussi vous être envoyés par courrier ou email.

* Approbation à l'unanimité du rapport de l'assemblée générale 2006, du rapport annuel 2006, des comptes 2006, de l'affectation du résultat, de la décharge des administrateurs, de la décharge du commissaire-reviseur et de la composition du conseil d'administration.

Situation du capital et du portefeuille de crédits

En date du 25 juin 2007:

- Le capital d'Alterfin s'élève à 7,4 millions EUR, apporté par 1.110 coopérateurs. Depuis le 1er janvier, le capital a donc déjà augmenté de près de 700.000 EUR et compte 86 nouveaux actionnaires. Cette croissance a surtout été réalisée via notre Action de Nouvel An (+ 500.000 EUR) et notre Action de Dividende en cours (+ 75.000 EUR). Merci à tous !
- Quant au portefeuille de crédits et de participations, il est de 8,8 millions EUR et permet d'appuyer 53 partenaires.
- Le portefeuille qu'Alterfin gère pour responsAbility s'élève lui à 7,7 millions EUR et finance 12 de nos partenaires latino-américains.

Nouvelles de notre partenaire nicaraguayen : la Fondation José Nieborowski



La microfinance au Nicaragua

Bien que près de la moitié des micro-entreprises du pays n'aient pas encore accès au crédit, le secteur nicaraguayen du micro-crédit s'est récemment fort consolidé. On y retrouve trois sortes d'acteurs: des banques, des institutions de micro-crédits financières régulées et des ONG. L'ONG FJN dispose en ce moment du 6^{ème} plus gros portefeuille des institutions de micro-crédits du Nicaragua.

La Fondation José Nieborowski (FJN) est une institution de micro-crédits du Nicaragua qu'Alterfin finance depuis 2001. Depuis le début des années '90, cette organisation octroie des micro-crédits à de petits paysans et entrepreneurs. FJN a réalisé, ces dernières années, une croissance remarquable de ses activités et souhaite continuer sur cette voie... avec Alterfin!

En 1993, quelques personnes de Boaco (ville située à une centaine de kilomètres à l'est de la capitale Managua) créèrent FJN, organisation autonome et sans but lucratif qui contribuerait au développement de la région de Boaco. Cette fondation porte le nom du Père José Nieborowski, un homme qui a beaucoup fait pour cette région. Ce projet, mené d'abord à très petite échelle, est devenu, 14 ans après sa création, une organisation solide et active dans de nombreux coins du pays.

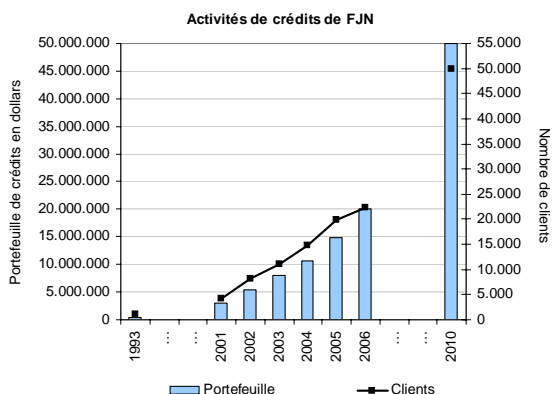
Ces dernières années, FJN a connu une forte croissance: fin 2006, elle gère un portefeuille de micro-crédits de 20 millions USD (ou 15,4 millions EUR), distribué sur plus de 22.000 clients (le prêt moyen s'élève à 900 USD ou 682 EUR). Plus de la moitié de ses clients sont des femmes et 20% d'entre eux vivent en milieu rural. En plus des micro-crédits, FJN propose aux paysans et petits entrepreneurs une série de services sociaux et d'accompagnement technique.

Plusieurs facteurs ont contribué à la croissance exceptionnelle de FJN. D'abord, cette organisation a pris le temps de bien connaître le secteur du micro-crédit et de former son personnel. De cette façon, FJN a pu maîtriser peu à peu différentes méthodologies de crédit et développer des produits de crédits adaptés, qui présentent des caractéristiques différentes selon le secteur auxquels ils s'adressent. Ainsi, plus de la moitié du portefeuille de FJN finance des activités agricoles. La majorité de ces crédits est destinée au financement de l'élevage de bétail, sous forme de fonds de roulement (achat et nourriture de jeunes animaux par exemple) ou d'investissements (achats de granges, clôtures, taureaux,...). FJN investit en outre un quart de son portefeuille dans des micro-entreprises (production, commerce et services). Le reste des prêts se retrouvent dans des projets d'habitation (construction et rénovation) et de consommation.

Un autre facteur expliquant le succès de FJN est son approche très professionnelle, basée sur des employés compétents et motivés. A ce jour, FJN emploie 175 personnes dont 71 agents de crédits. Ceux-ci se chargent de la sélection des demandes de crédits et du suivi des contrats. En moyenne, chaque agent s'occupe de 300 clients. Il étudie, avec l'entrepreneur, la faisabilité de sa demande. Cela dépend surtout de la capacité de remboursement (analyse des flux financiers de l'activité et de la famille). La qualité de la relation construite entre l'agent et le client (proximité, fréquence des visites,...) est une condition fondamentale pour la réussite de l'opération de crédit.

Fundación José Nieborowski	
Création	1993
Forme institutionnelle	ONG
Website	www.fjn.org.ni
Nombre d'agences	12
Nombre d'employés	175
Nombre de clients	22.259
Femmes	55%
Milieu rural	20%
Portefeuille de crédits	20 millions USD
Agriculture/Elevage	52%
Microentreprises	25%
Logement	17%
Consommation	6%
Crédit moyen par client	900 USD

Chiffres de décembre 2006



Lettre d'info

Juin 2007 - numéro 42

FJN a pu réaliser sa croissance grâce aussi à une extension géographique de ses activités de crédits. A ce jour, au travers du réseau de ses douze agences régionales, la fondation accorde des prêts à des micro-entrepreneurs et des paysans dans des zones rurales et urbaines de presque toutes les provinces du pays. En 2007, FJN a d'ailleurs planifié l'ouverture de trois agences supplémentaires.

Les objectifs de FJN sur le moyen terme ne sont en outre pas des moindres: l'organisation souhaite, pour 2010, construire un portefeuille de crédits de USD 50 millions. Et pour y arriver, FJN compte notamment sur Alterfin !

La croissance d'une institution de micro-crédits doit en effet, être financée d'une manière ou l'autre, car sans ressources financières, elle ne peut évidemment pas accorder de crédits ! Depuis son origine, Alterfin s'est positionnée sur le marché du micro-crédit comme étant surtout un bailleur alternatif pour les organisations émergentes. Il s'agit d'institutions qui ont terminé leur phase de démarrage et qui sont prêtes à croître, à la condition, bien entendu, qu'elles satisfassent nos critères sociaux et financiers. C'est dans ce cadre que FJN a, en 2001, reçu un premier prêt de 100.000 USD d'Alterfin. En 2003, ce montant fut revu à la hausse (250.000 USD) et à ce jour, FJN dispose d'un crédit de 400.000 USD.

On peut en fait constater qu'Alterfin a développé ses activités en même temps que ces institutions émergentes, telle que FJN. Cependant, en tenant compte de l'énorme croissance de FJN et des moyens limités d'Alterfin, il semble difficile de continuer à financer celle-ci. Toutefois, nous essayons quand même d'accompagner ces institutions que nous avons soutenues dès leurs débuts et qui se sont, depuis, fortement consolidées.

Alterfin peut par exemple, en tant que gestionnaire de portefeuilles de tiers, canaliser des sommes importantes vers ces partenaires. Ainsi, Alterfin a, en 2005, mis à disposition de FJN un premier crédit de 400.000 USD pour le compte du fonds de placements suisse responsAbility. Ce montant a même été augmenté jusqu'à 1 million en 2006. Et il y a deux semaines, une demande de 2 millions USD supplémentaires a été approuvée par notre comité de crédits pour le compte de responsAbility.

Le plus grand défi de FJN pour les deux ans à venir consiste en sa transition d'ONG vers le statut d'institution financière *régulée*. Un élément important expliquant ce choix est que FJN s'assurerait ainsi d'un meilleur accès aux financements nécessaires pour alimenter sa croissance. Cette forme juridique lui permettrait également de proposer à ses clients, en plus des micro-crédits, d'autres services et produits, comme l'épargne, des cartes bancaires et la réception de transferts (sommes envoyées par les migrants à leur famille et région d'origine).

Méthodologies de crédit

Le programme de micro-crédits de FJN se base sur la méthodologie du crédit individuel: les clients reçoivent un prêt individuel et doivent dès lors présenter une garantie réelle (matérielle), une hypothèque ou un garant. Cette méthodologie se différencie d'autres systèmes comme les "groupes solidaires" (dans lesquels 3 à 8 personnes se portent garantes les unes pour les autres) ou les "village banks" (groupes plus importants avec une garantie solidaire et en général une obligation d'épargner). On constate souvent que la méthodologie du crédit individuel est davantage adaptée aux "moins pauvres des pauvres".

Assurance-crédit

Les clients qui passent un contrat de crédits avec FJN peuvent aussi souscrire à une assurance-crédit. En cas de décès ou d'invalidité permanente après un accident, cette assurance permet de rembourser le solde restant dû à FJN. En plus, les membres de la famille de l'assuré reçoivent, le cas échéant, une contribution pour les funérailles. L'assurance est souscrite auprès d'une société nicaraguayenne privée et les primes sont de l'ordre de 2 à 4 dollars par crédit.

Services supplémentaires

FJN propose à ses clients un accompagnement technique ainsi que des services sociaux.

Via l'accompagnement technique, FJN soutient les micro-entrepreneurs par une assistance dans la commercialisation de leurs produits et services, et par des formations techniques (base en comptabilité et gestion, définition d'un plan d'affaires, cours d'informatiques, etc.).

Quant aux services sociaux, il s'agit de divers projets dans lesquels FJN est impliquée, souvent en collaboration avec d'autres organisations. FJN a par exemple lancé un projet visant à ce que davantage d'enfants puissent aller à l'école et qu'ils reçoivent tous un verre de lait par jour (5.000 enfants concernés). FJN a aussi organisé des visites gynécologiques pour 1.500 femmes défavorisées.

Lettre d'info

Juin 2007 - numéro 42

Nos garanties en Afrique

Microfund	38.110 euro
Timpac	76.225 euro
Taanadi	106.714 euro
Omipa	38.298 euro
Inmaa (*)	150.000 euro

(*) En négociation

Prospection en Afrique

Alterfin reçoit presque quotidiennement des demandes de financements. Toutes ne peuvent évidemment pas aboutir. Comment procédons-nous pour tirer ces nombreuses demandes ? Une première sélection s'effectue au bureau, sur base de critères qu'Alterfin établit (relevance sociale, situation financière, localisation géographique, etc.) Si l'organisation demandeuse remplit ces critères, une visite de terrain est planifiée. Après cette mission sur place, un dossier est rédigé et remis au comité de crédit qui statue sur la demande.

En juin, des partenaires potentiels ont été rencontrés au Bénin, en Ouganda, en Tanzanie et au Kenya. Nous espérons que, fin 2007, au moins deux d'entre eux pourront être financés par Alterfin.

Cette Lettre d'info peut aussi vous être envoyée par email. Pour cela, il vous suffit de nous écrire à info@alterfin.be



L'équipe d'Alterfin vous souhaite un bel été !

La garantie comme outil de financement

Alterfin finance surtout ses partenaires au moyen de crédits. Toutefois, de plus en plus souvent, nous utilisons aussi la garantie comme outil de financement, et ce principalement en Afrique. En général, la garantie est utilisée afin de permettre à un partenaire d'avoir accès à un financement bancaire local. Concrètement, une institution de microfinance locale (IMF) prend contact avec une banque locale et négocie un prêt de cette banque, que celle-ci accepte sous condition de recevoir une garantie pour ce prêt. L'IMF demande alors à Alterfin de se porter garante auprès de la banque. Cela peut se réaliser via 3 systèmes distincts.

La méthode la plus courante est qu'Alterfin effectue un dépôt sur le compte de la banque. Ce dépôt peut être confisqué dans le cas où l'IMF ne rembourserait pas son crédit. C'est ce procédé que nous avons utilisé pour OMIPA, en Ouganda. Cette IMF a reçu un prêt de la banque "Centenary Rural Development Bank" grâce au dépôt d'Alterfin auprès de cette banque.

Une deuxième formule pour octroyer une garantie consiste en un remplacement du dépôt par une garantie bancaire. Alterfin demande alors à sa banque en Belgique d'émettre une lettre de garantie au profit d'une banque locale du Sud, qui, sur cette base, accorde un prêt à une IMF partenaire d'Alterfin. C'est par exemple le cas pour MICROFUND au Togo.

Une troisième pratique enfin est qu'Alterfin elle-même émette une lettre de garantie; la banque locale doit alors évidemment avoir assez de confiance en la solvabilité d'Alterfin. C'est de cette façon que nous avons négocié un prêt pour notre partenaire TIMPAC à Dapaong, au Togo, avec la banque locale Ecobank.

La garantie comme outil de financement présente certes des avantages, mais aussi des inconvénients. Le plus gros avantage est que nous pouvons donner accès à l'IMF à un financement *local*. Pour obtenir un financement durable, il est en effet important pour l'IMF de développer de bonnes relations avec les institutions financières locales. Un deuxième avantage non négligeable au système de garantie est l'effet de levier qui peut être créé à partir de celle-ci. Cela veut dire que, sous certaines conditions, la banque locale est prête à accorder un crédit dont le montant est plus élevé (le double par exemple) que celui de la garantie. Un autre atout de la garantie est d'éviter les risques de change. En effet, avec la garantie, il n'y a pas de conversion d'argent d'une devise à une autre (en tous les cas, tant qu'il n'est pas fait appel à cette garantie).

Quant aux inconvénients de la garantie, citons d'abord sa complexité: des négociations et contrats sont toujours nécessaires entre trois, parfois même quatre parties : l'IMF, la banque locale, Alterfin et, parfois, la banque d'Alterfin. La garantie s'avère aussi quelquefois coûteuse. L'IMF doit en effet payer à Alterfin une commission qui s'ajoute à la charge de l'intérêt du crédit local. L'effet de levier joue ici un rôle important : plus il sera grand, moindre sera le coût de la commission de la garantie par rapport au montant emprunté.

Pour Alterfin, la garantie reste toutefois un instrument de financement peu rentable car il demande notamment beaucoup de temps à mettre en place. Nous sommes pourtant d'avis qu'il s'agit d'un outil qui doit pouvoir prendre une place importante dans notre portefeuille, et tout particulièrement dans le contexte africain.