



Réunion annuelle des bailleurs et investisseurs en Afrique francophone

Compte-rendu

19 et 20 avril 2010

Ouagadougou, Burkina Faso

Les 19 et 20 avril 2010, 34 représentants d'agences de bailleurs de fonds et investisseurs engagés dans le secteur de la microfinance dans la région UEMOA et la BCEAO se sont réunis à Ouagadougou pour la réunion annuelle des bailleurs et investisseurs en Afrique francophone organisée par le CGAP.

L'objectif principal de cette réunion était de donner aux bailleurs et investisseurs l'opportunité de discuter de sujets techniques et d'améliorer la coordination des activités dans la région.

Le thème central de la réunion cette année était la finance rurale. La réunion a également permis aux participants de partager les informations et les idées sur les tendances clés dans la région.

Un compte rendu de la réunion est inclus ci-dessous.

Zoom sur les praticiens: réussites, défis, et nouvelles opportunités

WAGES, Togo

- Contexte : pression au niveau de la clientèle urbaine, phénomène de cavalerie, marché saturé et en 2007, WAGES a opté pour aller dans le milieu rural ; ce qui permet aussi à l'institution de rester dans le cadre de sa mission sociale et économique
- Approche de la finance rurale :
 - Etudes de faisabilité et études pour jauger l'adaptation des produits et services par rapport aux besoins : WAGES offre pratiquement les mêmes produits que dans l'urbain
 - Enquêtes pour déterminer les besoins des entreprises agricoles, des ménages et des individus: WAGES a décidé de regrouper les besoins pour développer des produits spécifiques
 - Pour l'agriculture, ils offrent des financements pour les producteurs agricoles et les filières agricoles, du crédit-bail pour l'achat d'équipement agricole et travaille avec les organisations paysannes.
- Défis :
 - Manque de coordination /timing avec les partenaires car cela prend du temps pour l'IMF d'analyser la demande
 - Gestion des ressources humaines délicates : obligation de former les agents de crédit.

Kafo Jiginew, Mali

- Contexte : IMF qui a commencé en milieu rural dans les zones cotonnières et qui s'est implantée plus tard en milieu urbain pour pouvoir collecter l'épargne des clients urbains et financer les activités en milieu rural (épargne difficile à mobiliser dans les zones rurales). Les financements sont destinés à 50% au milieu rural et dont 40% pour l'agriculture.
- Approche de la finance rurale :
 - Stratégie en milieu rural : assurer une présence physique de proximité, principe de subsidiarité qui a permis de faire une bonne répartition des pouvoirs entre les élus et les techniciens salariés, rechercher des financements adaptés, mise en place de produits et méthodologies adaptés
 - Intervention en milieu rural sur la base d'une approche globale : partage de risques, partenariat avec d'autres pour assurer d'autres services non financiers (ex., association de producteurs de coton), financement agricole (appui aux différents niveaux des filières)
 - Nouer des relations de partenariat, politique de diversification sectorielle et géographique, partenariat avec un programme de compétitivité et diversification agricole de la Banque Mondiale pour soutenir les filières porteuses
 - Les besoins de sécurisation sont maintenant plus techniques que financiers
 - Analyse détaillée du risque dans le cadre de l'approche filière
 - Demande analysée et estimée par type de population pour que les produits soient adaptés aux activités qui sont menées. Pour les périodes où les paysans sont au chômage technique, il faut développer des produits et services pour les aider dans les activités génératrices de revenus (ex., petit crédit : produit de contre saison pour permettre aux femmes et jeunes de participer au marché à travers le commerce de volaille, chèvre, maraîchage, pour une durée de 1-3 mois, crédit revolving qui est arrêté au 31 mai car c'est la saison de la production donc ensuite on passe au crédit intrant)
 - Demande : faire des choix et aussi avoir la capacité financière pour y répondre
 - La CIF, présente dans 5 pays, travaille au développement de produits adaptés pour le milieu rural ; la mise en place de l'inter-caisse permettra de mieux répondre aux besoins de ressources.
- Défis :
 - Risques internes et liés à l'environnement : nécessité de bonne gestion et bonne gouvernance
 - La compétence interne pour faire face à la demande
 - La capacité financière pour être en mesure de répondre aux besoins de financement au moment souhaité, ce qui demande une bonne gestion de la trésorerie
 - Risques pour le client : mise en place d'un fonds de calamité financé par les intérêts du crédit coton, pas de produit d'assurance agricole.

RCBP, Burkina Faso

- Contexte : Institution créée en milieu rural pour aider les paysans à développer leurs activités agricoles. Depuis 1984, RCBP a diversifié ses activités dans les zones urbaines. 660.000 clients dont 65% en zone rurale.
- Approche de la finance rurale :
 - Produits : sur la base des besoins des ruraux et en particulier le financement agricole : offre de crédit intrants, fonds de roulement pour le financement de la main d'œuvre, financement de la culture de contre-saison, financement de l'artisanat mais aussi de l'embouche
 - Nécessité d'approfondir la compréhension de la demande pour mieux cerner les besoins et offrir des produits adaptés
 - Partenariats avec d'autres organisations (ONG, Ministère du Développement rural...) sont essentiels car l'IMF ne peut pas tout faire. Les partenariats incluent une composante formation/renforcement des ressources humaines.
- Défis :
 - Plafonnement des taux d'intérêt rendant le financement agricole difficile car les marges de l'agriculture sont plus petites
 - Manque d'expertise agricole des agents de crédits.

CVECA Boucle du Mouhoun, Burkina Faso

- Contexte : institution qui travaille uniquement en zone rurale
- Approche de la finance rurale :
 - Philosophie, mission d'offrir des services de proximité, choix de méthodologie pour sélectionner les villages (suivant des critères de tailles, de personnes lettrées, activités économiques), démarche qui est propre au CIDR, processus participatif
 - Produits : nouveaux produits de crédit destinés à des entrepreneurs ruraux (filière mangue et légumes), utilise une approche filière, vingtaine de microentrepreneurs, mais aussi offre des produits classiques.
- Défis :
 - La CVECA fait vite face une saturation dans les petits villages et doit développer de nouveaux produits.

Commentaires des participants

- L'organisation en réseau permet à l'institution d'avoir les liquidités au bon moment
- Encore beaucoup de chose à faire pour analyser la demande : la demande évolue et il y a un besoin d'adaptation
- Manque de financement est une fausse excuse : les IMF sont frileuses de se lancer dans la finance rurale à moyen terme mais besoin de financement sur certains maillons supérieurs de la chaîne de valeur

- Les IMF sont entrain de « dormir » sur le rural
- Il n'y a pas de lien qui est fait entre les stratégies de microfinance et les stratégies de développement rural.

Zoom sur les bailleurs et investisseurs : nouvelles réponses à une question ancienne

Projet Agribusiness and Trade Promotion (ATP) de l'USAID

- Concept de chaîne de valeurs est nouveau, par le passé on parlait d'approche « filière » :
 - Combinaison d'approches pour répondre à plusieurs problèmes en même temps : tous les maillons de la chaîne de valeurs sont concernés et il ne s'agit pas uniquement d'une problématique de financement de la production
 - L'approche « filière » est plus restrictive car ne s'intéresse qu'aux acteurs de la chaîne de production
 - L'approche chaîne de valeurs s'intéresse à l'intégration dans le marché. La question est de trouver les modalités permettant aux IMF de prendre cela en compte en les amenant à avoir une approche globale
 - Si ce concept n'est pas nouveau, il y a eu des évolutions. L'on n'est plus uniquement centré sur la production. L'approche est différente et permet de prendre en compte tous les aspects avec des efforts en cours pour une approche partenariale. Sur les 10-15 dernières années, les capacités institutionnelles (organisations professionnelles agricoles (OPA), IMF, Banque Centrale) ont évolué positivement
 - C'est une façon de faire des analyses, ce n'est pas un projet ; le terme est souvent mal utilisé. Ce concept permet de coordonner les actions de différents acteurs.
- Eléments de réussite :
 - Exportation de l'oignon du Burkina Faso vers le Ghana : la synergie de plusieurs intervenants travaillant sur différents aspects a permis la réussite de l'opération (travaux sur le stockage, l'amélioration variétale, transport...) et permis l'accroissement des revenus des producteurs. Quelques difficultés ont été enregistrées au moment du transfert du règlement du Ghana vers le Burkina et l'implication de la BRS a permis de débloquer la situation
 - Filière « viande » : un partenariat avec SYDEV et Terrafina a permis de développer de nouveaux produits financiers au-delà de l'embouche, produit traditionnellement offert
- Gestion des risques :
 - Outils d'analyse pour avoir une meilleure connaissance/évaluation des risques
 - Mécanismes de garantie pour accompagner les financements : les banques sont plus intéressées que les IMF ; les IMF moyennes n'ont pas la capacité d'accéder à ces outils, l'on doit les renforcer.
- Capacité de la demande : renforcer la capacité des clients est un des piliers du programme

FIDA

- Le FIDA a opéré des changements dans sa stratégie : il a notamment intégré les standards du CGAP, et en particulier ce qui concerne les questions de durabilité
- Une question importante demeure : est-ce que les outils d'assistance du FIDA répondent aux évolutions du secteur de la microfinance et des IMF, avec par exemple les avancées technologiques. Le FIDA est une institution qui peut s'avérer « lourde » pour effectuer des changements
- Le groupe cible du FIDA est constitué des plus pauvres dans des zones difficiles et travaille avec des institutions, les ASF qui rencontrent des problèmes de mutualisation des services
- Gestion des risques :
 - Appui sur des partenaires
 - Systèmes de garantie basés sur la pluviométrie mis en place mais la difficulté est que les producteurs ne veulent pas payer pour cela; ou alors il faut le faire avec les institutions financières en intégrant ce coût dans le taux d'intérêt
- Capacité de la demande :
 - Essentiel d'accompagner la demande : assistance aux microentrepreneurs et producteurs ruraux afin qu'ils puissent être prêts à aller vers les IMF
 - Travail avec les OPA pour les appuyer sur les questions de commercialisation et pour une meilleure compréhension des chaînes de valeur. Les producteurs doivent pouvoir devenir des entrepreneurs et être bancarisables. Jusqu'à présent on était axé sur la question « politique »
 - Les agents de crédit doivent aussi être formés pour pouvoir répondre à ces types de demande

Terrafina Microfinance

- Pour une finance rurale efficace, il faut œuvrer sur deux fronts :
 - Faire le lien entre la production et le marché, donc travailler sur les chaînes de valeur
 - Permettre à tous les acteurs d'avoir accès à des services financiers adaptés
- Terrafina Microfinance est un consortium avec des expertises complémentaires :
 - ICCO qui travaille sur les chaînes de valeurs de certaines filières,
 - Fondation Rabobank qui apporte un appui technique aux coopératives, aux IMF ou OPA
 - Oikocredit qui peut assurer le refinancement à moyen terme des IMF voire de sociétés coopératives de production ou de commercialisation, ou des prises de participation dans des sociétés privées en amont ou en aval de la chaîne de valeurs
- Développement de synergie/alliance est nécessaire pour bénéficier d'expertises diverses : par exemple avec la MEC Delta (une IMF sénégalaise issue d'une OPA de riziculteurs), Oikocredit a apporté un refinancement à moyen terme à l'OPA Deltagrisol pour des équipements agricoles (décortiqueuses, tracteurs), la Fondation Rabobank a financé une augmentation du fonds de roulement de l'OPA pour l'acquisition d'intrants agricoles et Terrafina Microfinance a apporté un appui à la MEC Delta pour l'amélioration de son SIG, l'actualisation des manuels de procédures et le recrutement d'un auditeur interne. Par ailleurs Terrafina Microfinance a garanti à hauteur de 50% un prêt accordé par Oikocredit à la MEC Delta pour l'expansion de son portefeuille de crédit.

EUREKO, Société d'assurance néerlandaise a apporté son expertise pour la mise en œuvre d'un projet pilote de microassurance agricole en partenariat avec Terrafina et MEC Delta

- Profil des partenaires avec lesquelles travaillent Terrafina Microfinance :
 - Avec des IMF matures pour développer de nouveaux produits et pour l'extension en milieu rural
 - Avec des IMF jeunes, moins solides, mais présentant un potentiel de viabilité à moyen terme pour développer une saine concurrence : appui à la carte en fonction des besoins identifiés : garantie pour faciliter des refinancements ; assistance technique ciblée (élaboration de plan d'affaires, actualisation de projections financières, sélection de SIG, restructuration/regroupement) ; programme de renforcement de capacités ; subventions d'exploitation ou d'investissement.
 - Au niveau méso : formation de consultants locaux ou régionaux, renforcement des Associations Professionnelles, études sectorielles.
- Difficultés rencontrées :
 - Mauvaise gestion des fonds alloués à la microfinance, manque de coordination des bailleurs de fonds et non respect des bonnes pratiques (ex crédits octroyés à du 0%), certains bailleurs sont portés par des objectifs de décaissements plutôt que de résultat et de performance au niveau des IMF ce qui conduit parfois à anéantir des efforts de restructuration/consolidation.
 - Problèmes de gouvernance : relations entre le personnel technicien et les élus, les premiers manipulant les seconds surtout dans des processus délicats tels que fusion, institutionnalisation, restructuration
- Gestion des risques :
 - Garantie de 30 à 50% peut être proposée pour faciliter le refinancement d'IMF afin d'accroître la portée en milieu rurale (couverture de nouvelles zones, développement de nouveaux produits adaptés aux populations rurales, etc.)
 - Pilotes sont en cours pour l'assurance agricole : identifier les risques gérables et chaque partie prenante doit assurer une partie du risque lié au financement de l'agriculture (client, IMF, mutuelle de microassurance et compagnie de réassurance) ; l'approche doit être flexible pour répondre aux différents risques qui peuvent survenir
- Capacité de la demande : Terrafina Microfinance est plus orientée sur l'offre de services financiers mais un volet sur l'éducation financière des clients est envisagé. Rabobank travaille sur la demande avec le renforcement de capacités des OPA
- Chaînes de valeur : Il est essentiel de comprendre ce qu'il est attendu des IMF. Certaines acceptent de travailler dans la logique des chaînes de valeur mais ce n'est pas toujours celles qui sont les plus outillées bien qu'elles soient ouvertes à l'innovation. Les « gros » réseaux semblent moins intéressés et motivés car ils ont déjà leur clientèle, et ils sont moins dans le besoin de conquérir de nouveaux marchés.

Commentaires des participants

- L'on peut se poser la question de savoir si les IMF sont suffisamment informées de ce que recouvre le travail sur les chaînes de valeurs ? Un besoin de communication semble exister entre les IMF et les programmes qui travaillent sur les chaînes de valeur ; les IMF ne rentreront pas dans un système qu'elles ne connaissent pas
- Les bailleurs de fonds se lancent dans un nouveau créneau sans avoir développé les compétences en interne. En Afrique, 30% de la production est perdue au niveau du stockage. La productivité est très faible. Cette question de chaînes de valeur n'est pas nouvelle, il y a eu des échecs, nous devons en tirer les leçons
- On ne peut pas viser le monde rural et viser uniquement les « gros » réseaux et les appuis doivent être calibrés selon la taille des institutions
- En tant que bailleurs de fonds, soyons vigilants et fin dans les analyses
- Les réseaux actuels émergents n'ont certainement pas bénéficié des mêmes appuis que les « gros » réseaux des années 90. Quels sont les accompagnements, les expertises nécessaires pour aller en milieu rural ? Ne peut-on pas parler de réingénierie de l'intervention ?
- Représentant d'une IMF :
 - Difficile de croire en l'idée que les grands réseaux ne voudraient pas travailler sur les chaînes de valeur et il faut s'outiller
 - Si on revient en arrière, il y avait beaucoup d'enthousiasme pour le milieu rural, les caisses ont poussé comme des champignons. Mais parce que les appuis pour ces caisses se raréfient et qu'il y a des pressions pour la viabilité, les grands réseaux sont entrain de se consolider. Ainsi, les innovations sont plutôt mises en standby pour permettre de résoudre les questions de consolidation en interne
 - Au sein du réseau CIF, les institutions sont entrain de se doter d'outils pour aller en milieu rural
 - La question des chaînes de valeur est complexe car il faut intervenir en amont et aval et les rôles doivent être répartis. Si on doit financer la commercialisation qui va permettre de rembourser la production, il faut être un réseau solide et il faut des partenaires pour sécuriser la domiciliation des paiements de la vente de la production.
 - Certains bailleurs font de la reconfiguration/regroupement une condition de financement. Cette question est difficile parce qu'elle représente une perte de pouvoir dans les villages. Il faut une approche basée sur la sensibilisation pour obtenir l'adhésion et sans conditionnalités. Un réseau comme Kafo Jjineu est passé de 113 à 19 caisses, c'est une question interne au réseau qui a nécessité une implication forte des dirigeants et des techniciens

Actions prioritaires à mener par les bailleurs de fonds et investisseurs pour faire avancer la finance rurale

Résultats des échanges et vote sur les trois actions prioritaires

1. Favoriser les alliances/ partenariats et la coordination des actions
2. Plaidoyer auprès du Gouvernement
3. Accompagner le développement de produits innovants
4. Accompagner la recherche sur la demande et sa structuration
5. Développer des mécanismes innovants de gestion des risques
6. Renforcer les compétences en ressources humaines pour la finance agricole
7. Offrir des sources de financement à moyen et long terme
8. Investir en technologies (banque à distance et SIG)
9. Travailler sur les chaînes de valeur

Résultats des travaux de groupe sur les trois actions prioritaires

1. Favoriser les alliances / partenariats et la coordination des actions

Groupe 1	Groupe 2
<p>i) Ce qui doit être fait ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir une lettre de politique sectorielle • Mettre en place un cadre de concertation (type CNC au Sénégal) • Comité des bailleurs (synergie des interventions/complémentarité) • Renforcer les APSFD • Organiser et structurer le monde rural • Inter coopération entre les interlocuteurs 	<p>i) Ce qui doit être fait ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etat des lieux des interventions • Définition de mécanisme de coordination/partenariat <ul style="list-style-type: none"> - Groupes thématiques /sites web / liste de distribution / blog - Contenu : échange d'informations, coordination programmes, suivi conjoint <p>(Voir possibilité étude/réflexion par CGAP sur les expériences en cours/meilleures pratiques)</p>
	<p>ii) Participants ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • PTF • Gouvernement • Autres acteurs avec idéalement un leadership du Gouvernement

2. Plaidoyer auprès du Gouvernement

Groupe 1	Groupe 2
<p>i) Que dire à l'Etat ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie nationale sectorielle • Pas d'interventions directes de l'Etat dans le financement • Mesures incitatives : infrastructures, fiscalité, politique commerciale... • Fonds de refinancement transparents 	<p>i) Ce qui doit être fait ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboration et mise en place de stratégies clés et de plan d'actions • Elaboration de la réglementation et mise en œuvre (micro finance, foncier, sûretés et voies de recours...) • Surveillance et supervision effectives • Amélioration des infrastructures (pistes rurales, accès à l'eau...) • Information sur le secteur
<p>ii) Avec quels acteurs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • APSFD et AP des banques • Association de consommateurs de services financiers • ROPPA • Panel de bailleurs 	<p>ii) Avec quels acteurs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Départements ministériels : micro finance, transports, télécom, énergie, agriculture...)

3. Accompagner le développement de produits innovants

Groupe 1	Groupe 2
<p>i) Qu'est-ce qui doit être fait ? NB : Analyse du marché pour confirmation des besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines : <ul style="list-style-type: none"> - Assistance Technique - Renforcement des capacités - Nouveaux profils • Ressources financières et matérielles : <ul style="list-style-type: none"> - Financement de l'expérimentation/test - Infrastructures • Outils méthodologiques : <ul style="list-style-type: none"> - Etudes/procédures - Approche méthodologique - Suivi/évaluation 	<p>i) Qu'est-ce qui doit être fait ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recenser état des lieux des études existantes • Recenser produits existants et analyse <ul style="list-style-type: none"> - Au niveau national - Dans d'autres pays • Analyser la demande • Analyse du Gap entre l'offre disponible et la demande solvable <ul style="list-style-type: none"> - Environnement - Réglementation - Caractéristiques des produits - Mode de distribution - Clients/bénéficiaires - Bailleurs • Stratégie pour desserrer les contraintes
<p>ii) Avec quels acteurs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorité de tutelle (réglementation) • AP/SFD • Cadre de concertation • Opérateurs techniques /consultants-experts • Clients 	<p>ii) Rôle des bailleurs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines et financières (financement de l'analyse de l'existant, élaboration stratégie, expérimentation (fonds d'innovation par exemple) • Plaidoyer pour desserrer les contraintes / coordination – concertation. <p>iii) Acteurs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etat / BCEAO • Autres PTF • Prestataires de services financiers • Prestataires de services techniques

4. Groupe de travail des praticiens : Offrir des sources de financement à moyen et long terme

- Principes et conditions :
 - Besoins exprimés dans le plan d'affaires de l'IMF
 - Respect des politiques et procédures internes de l'IMF
 - Pas de promotion (externe) par le bailleur par rapport à l'appui apporté
 - Confidentialité de l'origine des fonds
 - Sécurisation des recettes
- Négociations :
 - Dettes à durée indéterminée et subordonnées (quasi fonds propres)
 - Dettes à court terme sur une base revolving

Ressources à partager concernant la finance rurale

- Terrafina : Etude sur le mouvement des ressources des IMF au Burkina Faso, portée rurale-urbaine, mars 2009
- Direction de la Micro finance, Sénégal : Etude sur la finance rurale (en cours, publication fin mai 2010)
- KFW – Direction de la Micro finance, Sénégal : Etude de faisabilité d'un projet de « Mobile Banking mutualisé », avril 2010
- CGAP : Etude sur la comparaison des coûts des services de banque à distance et les banques classiques : <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.13493/>

Tendances 2009-2010: Risques énoncés par les participants relatifs au secteur de la micro finance en zone UEMOA

Santé du secteur jugée moyenne

- Désintérêt des bailleurs de fonds
- Croissance non maîtrisée
- Capacité d'absorption des financements par les IMF
- Surendettement
- Perte de crédibilité/ confiance
- Concentration de l'aide = plus d'écarts entre les grandes et les petites IMF
- Des IMF à deux vitesses
- Concurrence
- Risque de crédit
- Risque systémique
- Viabilité institutionnelle des IMF
- Informatique / contrôle interne
- Gouvernance
- Restructuration des IMF
- Changements d'objectifs / détournement
- Urbanisation des institutions
- Viabilité des clients
- Baisse de croissance léthargie
- Problème de portée, taux de pénétration faible
- Faible contribution de la micro finance au développement
- Certaines IMF ont réussi à apprendre de leurs échecs
- Utilisation politique de la micro finance
- Beaucoup d'attentes vis-à-vis de la micro finance

Autres ressources

Domaines d'activités : que font les bailleurs de fonds/investisseurs présents ?

1. Financer l'innovation dans les canaux de distribution et des produits

Pays	Bailleurs/investisseurs	Activités
Burkina Faso	Ambassade du Danemark	- Appui au développement de l'agriculture, composante « développement rural décentralisé » ; recherche de nouveaux produits financiers adaptés à la promotion de filières ASPH
Régional (pays de la CEDEAO)	ATP - USAID	- Appui au développement de nouveaux produits pour le financement des chaînes de valeurs agricoles, notamment à l'exportation dans le pays de l'ECOWAS
Mali	ACDI	- Développement de nouveaux produits appuyant les filières
Régional Mali - Burkina	DID – ACDI DID – ACDI -MACIF	- Produit Habitat : projet pilote, crédit logement et crédit hypothécaire - PMCA : Innovation en matière de produits de financement agricole - Développement de produits micro-assurance
Régional	Coopération Italienne	- Mise à niveau des chaînes agro-alimentaires et ouvertures des marchés pour la communauté ouest Africaine - Profinder : Promotion des instruments financiers innovants pour le développement d'entreprises rurales et de la microfinance
	FENU	- Développement de nouveaux produits
Régional (Mali, Burkina Faso et Sénégal)	Terrafina Microfinance	- Développement de nouveaux produits - Warrantage - Assurance agricole
Sénégal	Coopération Belge	- Appui au développement de nouveaux produits

2. Explorer les possibilités offertes par la technologie

Pays	Bailleurs/investisseurs	Activités
Sénégal	ACDI	- Centre de traitement informatisé (mutualisation des SIG)
	Coopération Belge	- Appui à l'amélioration des SIG
Bénin	MCA	- Financement des innovations technologiques (SIG, interconnexion, DAB, PC Pocket, etc.)
Sénégal	KFW	- Financement d'un (nouveau) projet de « Mobile banking » mutualisé – début 2011
Mali	ACDI	- Financement SIG
Régional	HORUS	- Développement de solutions de m-banking adaptées à la micro finance - Accompagnement des IMF dans l'évolution de leur SIG
	BEI	- Intervention quasi-exclusivement via un fonds - Assistance technique disponible en termes de financement

3. Aider à améliorer un environnement plus favorable

Pays	Bailleurs/investisseurs	Activités
Burkina Faso	Coopération Italienne	- Appui à l'amélioration de la gestion durable du petit élevage en zone périurbaine de Bobo Dioulasso et Nouna
	Ambassade du Danemark	- Appui au Programme d'Appui à la SNMF
	ACDI	- Appui au PA/SNMF
Mali	ACDI	- Appui à la SNDMF
Sénégal	Coopération Belge	- Appui à la Direction de la Micro finance - Appui à la Direction de la réglementation et de la supervision - Appui à l'AP/SFD
Bénin	MCA	- Appui à l'amélioration de la Centrale d'Echanges d'informations des IMF
Régional	Lux-Development	- Etude sur la mise en conformité des SIG avec le nouveau référentiel comptable - Guide sur l'audit externe des SFD - Guide sur le contrôle interne
	Terrafina Microfinance (Mali, Burkina Faso et Sénégal)	- Etude sectorielle pour les garanties des refinancements, appui en subvention d'investissement pour l'extension en milieu rural et politique de lobbying et advocacy
	HORUS	- Assistance technique à des programmes nationaux de microfinance

4. Miser sur l'infrastructure institutionnelle existante

Pays	Bailleurs/investisseurs	Activités
Sénégal	ACDI	- Appui à l'APSF et au comité de coordination de la Lettre de Politique Sectorielle
	Coopération Belge	- Programme d'appui à la micro finance : appui à l'extension en milieu rural, renforcement des capacités, ligne de refinancement
	KFW	- Projet « greenfielding » de création d'une SA en zone rurale : actionnaire, refinancement et assistance technique
Burkina Faso	Unraggioluce	- Appui institutionnel aux IMF et renforcement des capacités des bénéficiaires pour la maîtrise de l'activité (embouche) – lignes de crédit disponible
	Coopération Italienne	- Projet de valorisation de la vallée du Nouhao - Fonds Italie-CILSS : appui et renforcement des capacités des organisations paysannes - Programme de valorisation des ressources hydriques et de soutien à la production et la commercialisation des produits agricoles – soutien des 7 unions NAAM - Appui au développement intégré de la Province du Tapoa - Appui aux acteurs locaux et à leurs organisations pour le développement d'unités semi-industrielles de transformation agroalimentaire pour la réduction de la pauvreté dans le Sahel
	ACDI	- Appui au RCPB pour la mise en place de Centres Financiers aux entreprises Agricoles et commerciales
Bénin	MCA	- Appui à la supervision du secteur de la micro finance dans une option e « gestion axée sur le résultat » - Appui aux audits des IMF
Régional	Terrafina Microfinance (Mali, Burkina Faso et Sénégal)	- Appui aux IMF : formations, subvention d'exploitation, restructuration, SIG, plan d'affaires et projections financières, SPM
	ACDI	- Financement de la mise en place de la Confédération CIF
	DID - ACDI	- TANDEM : renforcement des capacités
	Lux-Development	- Etude sur la pérennisation des APSFD - Guide sur la transformation institutionnelle des IMF
	FENU	- Ouverture de caisses - Regroupement - Professionnalisme
	HORUS	- Développement du réseau ADVANS SA - Appui à des réseaux bancaires pour des projets de descente en gamme - Appui à des IMF partenaires

Autres ressources à partager

- Lux-Development : Etude régionale sur la transparence financière financée par Lux-Development et mise en œuvre par MF Transparency – démarrage en juillet 2010
- Union Africaine : Memorandum of Understanding signé par les Chefs d’Etats : “Best Practice Microfinance”