

**UNDP MICROFINANCE  
ASSESSMENT REPORT  
FOR  
Haiti**

*[Prepared as a component of the MicroStart Feasibility Mission]*

May 1997

**Dal Brodhead, INTERNATIONAL CONSULTANT  
Gerald Germain, NATIONAL CONSULTANT**



## Table of Contents

A. POLITICAL AND ADMINISTRATIVE SITUATION .....	1
B. QUELQUES INDICATEURS SOCIO-ÉCONOMIQUES .....	3
C. SITUATION ET ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE.....	4
D. LE SECTEUR FINANCIER FORMEL HAITIEN .....	9
E. INTERET D'AUTRES INSTITUTIONS POUR LE MICROCREDIT .....	16
F. MISSION CONTACTS .....	17
G. REFERENCE DOCUMENTS .....	19
H. LIST OF ABBREVIATIONS .....	20

## A. Political and Administrative Situation

The Republic of Haiti is the poorest and most densely populated country in the Caribbean Region. Its population is 7.2 million, approximately 60% of whom are currently living under the absolute poverty level and earn an annual income of less than US \$100. The national literacy rate is 43.4 %.

The Haitian economy continues to deteriorate: its average yearly growth rate was negative in the years 1980-93 (-1.9%). Its production sector has declined by some 60%. Only half the population has access to medical services and only 24% have sanitation facilities. Basic infrastructure is in poor shape and important transportation routes are impassible without vehicle damage or the use of a four wheel drive vehicle. The rural and remote regions are in serious economic social and environmental difficulty. One northern region is estimated to be 99% deforested and in some areas famine is anticipated due to a continuing severe drought.

Political stability is improving, but a high unemployment rate, weak economy and an immature governance structure continue to contribute to dissatisfaction and unrest. The repatriation of thousands of Haitian refugees has increased tensions. The scheduled departure of United Nations forces later this year contributes to the general feeling of uncertainty.

Development assistance has been pouring into the country for two years and, although uncoordinated, is helping to rebuild the capacity of the informal sector, which nevertheless remains weak.

In the financial sector, is characterized by extraordinary centralization in Port au Prince. It is unusual for a private commercial bank to have five Branch offices elsewhere in the country. Private banks serve a client base estimated at two thousand borrowers. Loan amounts above US \$33,000 comprise 77% of the total bank portfolio.

Some 100 credit unions/caisse populaires, NGOs, Foundations and unions serve as intermediate financial institutions. Their numbers are increasing rapidly, and although many are of recent vintage, they are responding to the growing demand for microfinance services and credit. The Caisse Populaire movement was one area which continued to grow and build up its capital base during the period of political instability and the embargo.

### Political Instability

The situation continues to be unstable and is aggravated by drought and famine conditions in some parts of the country, as well as the return of large numbers of displaced, unemployed refugees. The country is calm at the moment and the presence of United Nations forces appears to have a mitigating effect. The economic picture needs to improve before the population will accept the political status quo and the darker forces begin to permanently retire.

### Informal Sector Fragility

The informal sector is still emerging from years of oppression and lack of resources. Much of its historic capacity has been sapped and considerable rebuilding is underway, but many organizations

have limited management and program ability. Their presence on the ground is uneven and much of it is located in Port-au-Prince or in limited areas in the outlying regions.

#### Donor Presence

The situation in Haiti has attracted many donor countries and their efforts are still largely uncoordinated and liaison is ad hoc. These donors are being urged by their clients to enter the microcredit field and many have done so without a strong strategic sense or much best practice knowledge. Confusion over legitimate interest rate levels, credit objectives to name a few issues, and limited access to technical assistance makes the field somewhat of a minefield. Beneficiary experience with government and donor grants and loan forgiveness is an attitudinal hurdle to be handled. However in this regard, Haiti is not unlike other countries in dire straights and microfinance projects have met the challenge in other troubled countries.

## B. Quelques Indicateurs Socio-Économiques

Au cours de la dernière décennie Haïti a connu l'une des crises les plus profondes depuis son indépendance en 1804. Cette crise politique provoquée en 1986 avec le départ forcé des Duvaliers s'est vite transformée en une crise à dimension multiple. En effet, toutes les structures du pays ont été touchées par cette crise. Celle-ci a atteint un point culminant de 1991 à 1994 lors du coup d'état militaire qui a emporté le gouvernement constitutionnellement élu du président Jean Bertrand Aristide. Elle a aussi emporté une partie de la taille de l'économie nationale tout en affaiblissant ce qui restait d'institutions dans le pays après des décades de dictature. Après des années de destruction et de convulsions politiques, le pays devrait prendre un nouveau départ en cherchant un consensus avec toutes les forces en présence avec l'appui de la communauté internationale. Ainsi, le contexte haïtien est fait de défis à relever dans tous les domaines pour améliorer la qualité de la vie à l'aube de l'an 2000.

Haïti, le pays le plus pauvre de l'Hémisphère Américain s'installe sur 27,750 km<sup>2</sup>. Ce territoire abrite en 1995, une population de 7,180 millions d'habitants dont 2,339 millions d'urbains (56% vivent à Port-au-Prince) et 4,841 millions de ruraux. La population haïtienne présente les caractéristiques suivantes:

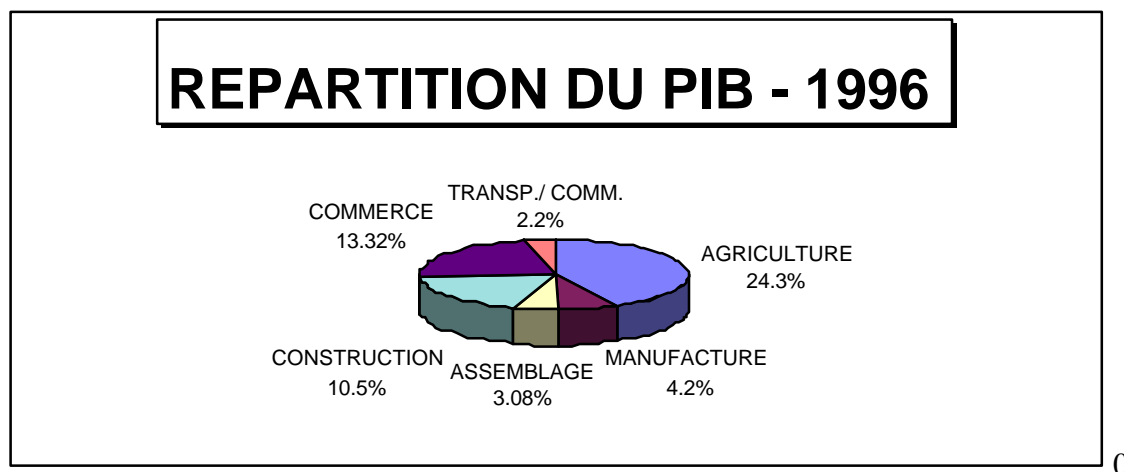
- une densité de 252 habitants par km<sup>2</sup>
- une population jeune, près de 4 millions ont entre 15 et 64 ans
- une espérance de vie faible, 57 ans en 1993
- un revenu per capita faible, US \$270 en 1994
- un taux d'analphabétisme de 55% en 1995
- un taux de mortalité infantile de 84 enfants sur 1000 en 1993
- un taux d'émigration de plus de 5 pour 100
- 61% de la population vivent en-dessous du seuil de pauvreté absolue avec un revenu moyen annuel de moins de US \$100.
- 41% de la population forment la force de travail dont plus de 70% évoluent dans le secteur informel.

### C. Situation Et Evolution De L'économie Haïtienne

L'analyse de l'économie haïtienne permet d'observer les grands problèmes de la conjoncture notamment, la baisse de la production nationale, la détérioration du déficit budgétaire et commercial et la forte dévaluation de la monnaie nationale. L'instabilité politique a aussi influencé fortement cette faible productivité de l'économie dont résulte la détérioration des conditions de vie des citoyens haïtiens notamment des petites bourses.

#### La faiblesse de la base productive

Le Produit Intérieur Brut (PIB) a chuté de l'ordre de 17% en 1996 par rapport à l'année 1991, après avoir connu une baisse de l'ordre de 24% de 1991 à 1994. Ces estimations<sup>1</sup> pourraient résulter en une contraction économique de plus de 31% en trois ans et une chute du revenu par habitant de l'ordre de 35% pendant la même période, illustrant l'extrême sévérité de la crise que le pays a connue. Cette baisse enregistrée au niveau du PIB provient d'une diminution du niveau des activités agricoles (de 30.79% à 24.33% de 1991 à 1996). Toutefois, cette baisse de la taille du secteur agricole dans le PIB s'est accompagnée d'une augmentation du secteur des services marchands et non marchands et conséquemment d'une croissance accélérée des importations des principaux biens de première nécessité tels la banane, le riz etc...



#### Le contrôle du déficit budgétaire

Au cours de l'exercice 1995-1996, le déficit budgétaire de plus de 1.2 milliards de gourdes en 1995 a été ramené à 218 millions de gourdes suite à un déficit record de près de 1 milliard de gourdes au cours des six (6) premiers mois et à un surplus budgétaire de 700 millions de gourdes pendant le reste de l'année. Cependant, cette bonne performance relative du Trésor découle principalement:

du respect du Protocole d'Accord entre le Ministère de l'Economie et des Finances et la Banque Centrale limitant le financement automatique du déficit public et contrôlant les dépenses de Trésorerie, lesquelles ont enregistrées une baisse de 6% comparée à l'année 1995.

des efforts déployés par les autorités publiques en vue d'augmenter leurs recettes notamment par l'utilisation de nouvelles techniques de perception d'impôts et de la lutte menée par les autorités douanières contre la fraude, la corruption et la contrebande.

### Le poids du déficit commercial

Celui-ci devient lourd à transporter à cause des problèmes qu'il entraîne. Le déficit du compte courant extérieur d'Haïti avant dons passait de 4% du PIB en 1991, à 31% en 1995 et à 55% en 1996. L'arrêt des négociations au cours de l'année 1996 avec les agences internationales de financement a eu des impacts néfastes sur l'économie haïtienne dont dépend plus d'un tiers du budget national. L'aide externe de 575 millions US\$ en 1995 s'est chiffré à seulement 273 millions cette année. Cette diminution a été l'une des principales causes du déficit public du premier semestre, lequel a été financé uniquement par des avances de la Banque Centrale. Ce financement de la BRH a contribué à une nette appréciation du taux de change qui a atteint 16.8024 au cours du mois de mars 1996 en dépit des interventions de la Banque Centrale sur le marché des changes<sup>1</sup>.

#### Les transactions avec l'extérieur

(Millions US\$)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Importations	-574.47	-332.00	-390.10	-280.47	-801.66	-774.91
Exportations	340.93	147.56	153.85	130.51	241.41	258.56
Balance Commerciale	-233.54	-184.44	-236.25	-149.96	-560.25	-516.35
Balance Courante	-29.60	-41.75	-77.51	5.25	-85.79	-153.38
Aide Externe	186.16	93.00	101.64	112.14	515.60	273.55
Taux de Change	7.65	9.10	12.43	14.88	14.51	16.04

### La persistance de la décote de la monnaie nationale

Il ressort de ce graphique une corrélation positive entre l'offre de monnaie dans l'économie et le taux de change. En effet, alors que la masse monétaire augmentait de 131% passant de 4782 millions de gourdes à 11,052 millions de gourdes de 1991 à 1996, le taux de change a augmenté de 110% passant de 7.65 gourdes à 16.04 gourdes pour la même période. La dépréciation de la monnaie nationale (la Gourde) commencée dans les années 1980 a entraîné une instabilité tant sur le marché monétaire que sur le marché réel entraînant une dégradation des conditions de vie des haïtiens en érodant le pouvoir d'achat des consommateurs. En effet, la gourde a eu à atteindre un niveau record de plus de 300% pendant l'embargo (août 1994). Cette détérioration de la monnaie locale a été l'un des facteurs les plus importants à la dollarisation de l'économie haïtienne. A titre d'illustration spécifions que plusieurs

<sup>1</sup> La Banque Centrale a dû vendre au cours de l'exercice 1995-1996, 34 millions US\$ qui équivaut à 564,836.28 millions de Gourdes à un taux moyen de 16.6128.

transactions bancaires se font directement en dollar américain, de même l'achat de biens de consommation durable tels les terrains, les voitures, les maisons etc..

### L'instabilité politique

Depuis la chute de Duvalier le 7 février 1986, l'instabilité politique est devenue une préoccupation majeure tant pour les autorités gouvernementales, les agents économiques nationaux que pour la communauté internationale. Mais, cette instabilité a connu son point culminant avec le renversement de l'ordre démocratique interrompu par le coup d'état du 30 septembre 1991. Ce coup a rendu encore plus précaire ce qui restait d'institutionnel dans le pays. La résistance du peuple haïtien aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays et l'engagement de la communauté internationale ont rendu le retour du Président Jean-Bertrand Aristide une réalité le 15 octobre 1994. L'une des décisions prises par la nouvelle administration d'Aristide a été le démantèlement de l'armée. Cette destitution s'est suivie d'une création d'une force de police jeune, inexpérimentée appelée à faire face aux grands défis d'accompagner le processus de démocratisation du pays.

### La situation sociale

L'instabilité et la transition politico-économique ont été suivies d'une détérioration générale de la situation sociale de la population haïtienne. La récession, jointe à la baisse de la production nationale, la diminution des salaires réels et des prestations sociales, la hausse du coût de la vie, l'aggravation du chômage et du problème des sans-abri a causé une augmentation alarmante des tensions sociales. Les effets conjugués de la pauvreté, d'une croissance démographique rapide et de la dégradation des environnements urbain et rural ont favorisé la détérioration des conditions de vie des citoyens.

En effet, l'économie a connu un taux d'inflation de plus de 50% pendant l'embargo et pour l'année 1996, il a été estimé à 16%; ce qui continue d'éroder le pouvoir d'achat des consommateurs. Les agences internationales sont presque unanimes à reconnaître que plus de 50% de la main-d'oeuvre est au chômage. Selon le rapport 1996 du PNUD sur le développement humain, la population haïtienne a connu un taux de croissance annuel de l'ordre de 1.8% entre 1960-1993 et de 2.1% entre 1993-1997. Ce rapport révèle aussi que 65% de la population urbaine et 80% de la population rurale vivent en deçà du seuil de pauvreté absolue. Toutes ces statistiques démontrent l'intensité de la dégradation des conditions de vie des haïtiens notamment des couches les plus défavorisées de la population.

### L'éducation et la santé

L'éducation n'a pas joué son rôle d'appui au développement c'est-à-dire provoquer chez les éduqués la prise de conscience de leurs responsabilités face à l'environnement social, économique, écologique et politique. En effet, le rapport des Nations Unies sur le Développement Humain (1996) atteste un taux brut de scolarisation (tous les niveaux confondus) de 30% pour l'année 1993. Pour la période allant de 1986-1988, 19% des enfants éligibles au cycle secondaire s'y rendent effectivement. Le primaire et le secondaire confondus ne dépassaient pas 52% durant la même période. Que dire du niveau supérieur avec un taux annuel moyen de l'ordre de 1.2%. De plus, le taux d'abandon scolaire est très élevé (68% entre 1985-1988).

Quant à la santé, les indicateurs ne sont pas plus performants. En effet, le même rapport montre que seulement 50% des haïtiens ont accès aux services de santé pour la période allant de 1985 à 1995. Comme toute moyenne les 50% dissimulent les disparités entre ceux qui bénéficient des soins de santé dans les grands centres hospitaliers de Port-au-Prince parce qu'ils ont les moyens financiers et ceux-là qui y accèdent difficilement à partir des centres de santé ne disposant pas toujours du matériel médical nécessaire à la fourniture des premiers soins. En 1994, il y avait à peine 50 hôpitaux et 6473 médecins dans l'ensemble du pays. L'insuffisance pondérale des enfants de moins de 5 ans est passée de 26% à 34%<sup>2</sup> de 1975 à 1995. Cet indice de l'aggravation de la pauvreté a été souligné par un collectif d'ONG<sup>3</sup> lors de la dernière réunion du Groupe Consultatif qui a eu lieu à Port-au-Prince.

### Orientations macroéconomiques du gouvernement

Comme il peut être constatée la tendance à la baisse des agrégats macro-économiques a été inversée à partir des réformes entreprises depuis le retour du régime constitutionnel en 1994 et surtout grâce à l'aide substantielle apportée par la communauté internationale. Cependant le déficit historique de l'Etat expliquant la pénurie de capital social, environnementale et économique pose de sérieux problèmes au processus de réforme enclenché. Face à ce constat, le gouvernement en place a opté pour une stratégie axée sur l'application d'un programme de stabilisation et d'ajustement de l'économie haïtienne avec l'appui du Fond Monétaire International et de la Banque Mondiale. En ce sens, en Juin 1996, un programme "Enhanced Structural Adjustment Facility" (ESAF)<sup>2</sup> d'une durée de trois (3) ans a été signé avec le Fonds Monétaire International. Le programme définit des objectifs macro-économiques à atteindre sur une période allant de 1997 jusqu'à la fin du siècle:

Réaliser un taux de croissance de 4.5% par année en termes réels en vue d'arriver à un niveau d'activité économique similaire à celui qui a précédé le putsch militaire de 1991;

Réduire l'inflation à un niveau de 4% et augmenter les réserves internationales de près de 4 mois d'importations de biens et de services à la fin de l'année fiscale de 1999;

Augmenter l'épargne budgétaire de -2.6% en 96-97 et à un niveau positif en 98-99;

Réformer le système fiscal particulièrement le système de taxation, la gestion des taxes, les opérations budgétaires et le code d'investissement ce qui permettra d'augmenter la collecte des taxes de 7% du PIB en 1996 à 8% du PIB en 1997 et à 11.1% du PIB en 1999;

Moderniser les entreprises publiques<sup>4</sup> à travers: le contrat de gestion, la concession et la capitalisation. Les principales entreprises visées par la modernisation sont: l'Electricité-, la Téléco, le Ciment d'Haïti, la Minoterie, la BNC, la BPH, le Port de Port-au-Prince, l'Aéroport International et l'ENAOL.

D'après un rapport de la Banque Mondiale<sup>5</sup>, l'intervention massive des bailleurs de fonds (US\$2 milliards) s'inscrivent dans un effort international de grande ampleur visant à renforcer la capacité de l'Etat haïtien à:

### Lutter de front contre la pauvreté et améliorer les services sociaux de base

<sup>2</sup> Rapport mondial sur le développement humain 1996. PNUD. Page 171

<sup>3</sup> Lutte contre la Pauvreté et pour le Développement Durable, Document Final. Avril 1997.

<sup>4</sup> Loi sur la modernisation des entreprises publiques présentée par l'Exécutif et votée par le Corps Législatif créant un organisme autonome (CMEP) responsable de cette tâche et le cadre dans lequel cette modernisation doit se faire, le 26 septembre 1996

<sup>5</sup>Rapport No. 15945-HA. Page 7. 13 août 1996.

Reconstruire et réorienter le secteur public, et  
Jeter les bases d'une croissance durable

Ces objectifs sont poursuivis à travers des instruments tels par exemple:

*Une réforme fiscale générale*

L'optimisation des recettes publiques est recherchée parallèlement au contrôle des dépenses publiques en vue de résorber le déficit budgétaire. Cette politique fiscale cherche à renforcer la capacité de collecte des Administrations fiscales.

*Une politique monétaire restrictive*

Dans le cadre de cette stratégie la politique monétaire devrait diminuer le taux d'inflation à un niveau très bas de l'ordre de 4% et du même coup renforcer la balance des paiements à travers une amélioration des réserves internationales. Les autorités monétaires devraient utiliser des normes prudentielles en vue de réguler le système bancaire.

L'élaboration d'une loi garantissant l'autonomie de la BRH est à l'étude. Cette loi devrait garantir un fonctionnement autonome, libre de toute pression exercée par le pouvoir gouvernemental à prendre des mesures contradictoires aux objectifs poursuivis par la Banque.

*Une politique de privatisation des entreprises publiques et une réforme dans l'administration publique*

Ce programme comporte un volet qui touche la privatisation ou la modernisation des neuf entreprises publiques ci-dessus mentionnées en vue de les rendre plus performantes et plus compétitives. Il est prévu également l'élimination des employés excessifs dans le gouvernement à travers des schémas de séparation volontaire et de retraite anticipée.

## D. Le Secteur Financier Formel Haitien

### *Problématique du système financier en Haïti*

Le système financier comprend toutes les structures financières bancaires et les structures financières non-bancaires. Il peut-être étudié du point de vue de sa composante formelle regroupant le sous-système des banques et quelques structures financières très liées organiquement au système formel et de sa composante informelle. Celle-ci est composée de toutes les autres structures de financement desservant directement la clientèle de l'économie informelle. En effet, la dualité de l'économie haïtienne profite au secteur dit informel de l'économie qui occupe plus de 70% de la population active. Cette place combien importante a été mentionnée par plusieurs acteurs évoluant dans ce secteur attestant toute la vitalité ainsi que les contraintes et défis de cette économie. La problématique du secteur financier formel et informel est articulé autour d'une analyse succincte du secteur financier formel axée sur ses principales caractéristiques.

### *Sa composition*

En Haïti le secteur financier formel est composé du système bancaire et d'autres institutions non-bancaires. Le système bancaire comprend aujourd'hui une Banque centrale (BRH) neuf (8) banques commerciales nationales privées, deux banques commerciales publiques (BNC, BPH), deux (2) banques commerciales étrangères (CITY BANK, SCOTIA BANK) et deux banques de logement. Parallèlement il existe le Fonds Industriel de Développement (FDI) et la Société Haïtienne de Financement du Développement des Entreprises (SOFHIDES) qui sont des structures de financement formelles traditionnelles et qui sont organiquement connectées au système bancaire en dépit du fait qu'elles ne sont pas autorisées à s'impliquer dans l'administration du crédit directement. Ce système est assez original dans ses caractéristiques.

### *Ses caractéristiques*

Les consultations menées auprès des banquiers ainsi que les documentats sur le système révèlent que le système est conservateur. Ce conservatisme s'exprime à travers la concentration des prêts du point de vue des bénéficiaires de crédit, de la géographie et du point de vue sectoriel.

### *Un système centralisé*

En effet, le système bancaire est caractérisé par une forte concentration des prêts entre les mains d'un groupe très restreint de bénéficiaires impliqués dans le commerce dans la zone métropolitaine. Cette centralisation rend le système financier formel inaccessible à la majorité des agents économiques.

C'est une des raisons, selon certains, expliquant la proportion que prennent les structures de financement dites alternatives telles les SFI et les caisses populaires.

Ce trait caractéristique a été corroboré par les résultats d'une enquête entreprise par le projet "du renforcement des structures mutualiste et coopératif"<sup>6</sup>. Cette enquête a révélé qu'en matière de crédit en Haïti, 133 clients se voient accorder plus des deux tiers du volume des crédits supérieurs à 75,000 gourdes. Au total, 3.7 milliards de gourdes des crédits accordé au secteur privé par les banques commerciales sont constitués de prêts dont l'encours est supérieur à 75,000 gourdes. Parallèlement, la grande majorité des agents financiers déficitaires se voit forcée de recourir à l'usure où le taux d'intérêt moyen mensuel est de 20 à 25% alors que le taux moyen annuel offert par les banques commerciales ne dépasse pas 22%.

L'enquête sur le système bancaire a montré que:

- plus de 90% des prêts sont concentrés dans la zone métropolitaine particulièrement à Port-au-Prince;
- près de deux tiers des prêts, soit 62.8%, sont accordés dans le cadre des activités commerciales;
- pour 8 banques commerciales, 81% des crédits en moyenne se font à court terme.

Toutes ces caractéristiques sont liées à l'aversion du système bancaire contre le risque. D'après un banquier de la Socabank, cette aversion au risque s'expliquerait en partie par les traits caractérisant l'environnement haïtien. L'instabilité politique, la faiblesse des institutions, le dysfonctionnement du système judiciaire, la faible capacité de la Banque Centrale à porter les banques commerciales à respecter les normes prudentielles, sont autant de facteurs de blocage. Toutefois, certains banquiers que la mission a rencontrés ont montré un certain intérêt à travailler avec une organisation internationale dans le cadre d'un montage de projet visant à desservir la clientèle pauvre du secteur informelle moyennant une certaine couverture des risques inhérents à ce secteur. Il faut dire que depuis plusieurs années, les banquiers ont montré un intérêt timide pour le secteur financier informel. Ils pensent qu'il y a dans ce secteur un potentiel important en terme d'épargne à capter pour élargir non seulement leur portefeuille mais surtout leur base sociale. Plusieurs tentatives ont été menées en vue d'établir des créneaux de connection entre les deux systèmes à travers un fonds de garantie. C'était l'expérience du GTIH avec la UNIBANK qui s'est soldée six mois après par un échec. Quant à l'expérience de PRET avec trois banques commerciales à Port-au-Prince, on a encore besoin du temps pour l'évaluer et en tirer des conclusions. Dans toutes ces expériences et dans bien d'autres encore les banquiers se sont montrés très sceptiques. Mais, il faut continuer à explorer cette piste pour démocratiser les services financiers au profit de tous les agents économiques ayant un besoin de financement pour un projet rentable et créateur de valeurs ajoutées.

En termes d'instrument de politique monétaire, la Banque Centrale en Haïti, a utilisé les réserves obligatoires pour éponger l'excès de liquidité existant dans l'économie au cours de la décennie 1980. La politique menée par la Banque Centrale via la diminution de liquidité des banques commerciales n'a fait qu'évincer le secteur privé. En effet, alors que le crédit au secteur privé passait de 1,845 millions de gourdes en 1991 à 2,480 en 1993 pour atteindre 4,312 millions de gourdes en 1996, le crédit au secteur public passait de 3,029 millions de gourdes à 4,582 en 1993 et à 5,729 millions de gourdes en

---

<sup>6</sup> C.N.C/P.N.U.P/B.I.T/H.A.I 95/014: Doc. de Synthèse: Analyse des Institutions Bancaires. Page. 5

1996. Une telle politique tend à rendre le coût réel du crédit plus chère à travers la hausse des taux d'intérêt (de 11% à 18% en 1994, ils sont passés à 30%-40% en 1996).

## LE SYSTEME FINANCIER

Face aux barrières à l'entrée imposées par le système financier formel, la majorité des agents économiques ont recouru aux structures alternatives comme l'usure, les Institutions de Financement Intermédiaires (SFI), les caisses populaires et les autres structures de financement tels que le "sol" et le "cabotage." L'alternativité de ces structures constitue un thème de réflexion de l'Atelier du Crédit Alternatif (ACA). Dans le cadre de cette analyse, seulement les structures de financement intermédiaires (SFI) et les caisses populaires sont prises en compte. Ceci est dû au temps limité imparti à la mission de consultation.

### Les caractéristiques des SFI

D'abord est considérée comme SFI tout organisme qui collecte des fonds de diverses sources pour les transformer en crédit au profit des créneaux de la clientèle qu'ils desservent. Les SFI peuvent être classés en SFI de type 1 et SFI de type 2 suivant qu'ils sont à but unique (octroi du crédit) ou à but multiple (développement rural, éducation, production artisanale).

Une enquête réalisée dans le cadre du projet de "renforcement des secteurs mutualiste et coopératif" a permis de faire l'inventaire de 50 SFI dont 40% sont de type 1. Les SFI dont le crédit est un volet d'activité complémentaire à d'autres formes d'intervention, telles que développement rural, éducation, production artisanale forment les SFI de type 2 (60% des SFI enquêtées). Il faut faire remarquer que plus de la moitié des SFI enquêtées (soit 52%) sont des ONG. Elles constituent près de deux tiers du groupe 2 (63%) et plus d'un tiers pour le type1 (35%).

En terme de zone d'intervention, les SFI se sont particulièrement concentrés dans l'Ouest. Ce manque de décentralisation des structures de financement est problématique pour les agents économiques qui évoluent en majorité à l'extérieur de la zone métropolitaine. Toutefois, SHEC, CREDICOOP, FHAF, GTIH, MUCI ont exprimé leur préoccupation de desservir la clientèle à l'extérieur de la zone métropolitaine. Dans son plan stratégique de pénétration du marché, SHEC envisage de s'implanter à Pont Sondé, une localité située dans l'Artibonite où se trouve "le projet de renforcement des capacités d'absorption des organisations de base."<sup>3</sup> SHEC compte aussi s'installer à Ouanaminthe dans le Nord-Est. MUCI affirme avoir une couverture presque nationale avec plus de 50,000 sociétaires. FHAF et CREDICOOP manifestent un grand intérêt d'avoir des structures beaucoup plus décentralisées. Quant au GTIH, c'est une ONG qui s'est particulièrement spécialisée dans le crédit urbain. Son plan de décentralisation vise le Département du Nord notamment le Cap Haïtien.

### Département comme option d'intervention

TYPE	ECHANTILLON	NO	N	NE	C	ART	O	SE	S	GA
1	20	5	9	4	5	10	16	8	10	6
2	30	8	10	5	6	11	16	9	8	9
<i>TOTAL</i>	<i>50</i>	<i>13</i>	<i>19</i>	<i>9</i>	<i>11</i>	<i>21</i>	<i>32</i>	<i>17</i>	<i>18</i>	<i>15</i>

Ce tableau explique la concentration du volume du crédit distribué par les SFI dans le département de l'Ouest. En témoigne ce graphique construit avec les données recueillies des SFI enquêtées.

Il ressort de ce graphique que sur l'ensemble des crédits octroyés par les SFI à travers le pays, le département de l'Ouest, à lui seul, bénéficie de 56.6%. Ce polycentrisme du crédit dans l'Ouest apparaît plus clairement si l'on s'en tient à la distribution des SFI de type 2. En effet, l'Ouest et l'Artibonite reçoivent respectivement 25% et 24% du total des crédits distribués par les SFI de type 2, soit près de la moitié.

Il faut signaler cependant, qu'en termes de répartition des crédits par type de bénéficiaire, les femmes sont desservies à 61% par l'ensemble des SFI et les groupes obtiennent près de 69% du crédit total. FHAF, par exemple, utilise son portefeuille de 8 millions de gourdes à faire du crédit aux femmes exclusivement. Les groupes sont privilégiés à de 90%. Le pourcentage des prêts de groupe basés sur caution solidaire représentent respectivement de 55% ,1% et 3% dans le portefeuille de SHEC, GTIH et CREDICOOP. Cette forme de caution solidaire ne ressemble pas beaucoup à celle suggérée par le modèle Grameen parce qu'il s'agit le plus souvent d'un groupe d'individu se présentant ensemble pour faire la demande d'un prêt individuel.

#### Options sectorielles

L'enquête a montré que la production et le commerce sont les deux principaux secteurs d'activité vers lesquels les SFI se trouvent orientées. Toutefois, les réponses reportées dans le tableau ci-dessous expriment un choix plus fort des SFI-2 pour le commerce.

#### Répartition des crédits par secteur d'activité

Echantillon	Credit (US \$000)	Agriculture	Commerce	Production	Services	Autres
16 (SFI-1)	40,910	30%	17%	26%	7%	18%
26 (SFI-2)	1,788	21%	54%	15%	1%	10%
42 (SFI 1 & 2)	42.698	29%	19%	25%	7%	18%

Toutefois, l'orientation des flux de financement figuré dans le tableau précédent indiquent que seulement 19% des crédits alloués sont dirigés vers le commerce, alors que l'agriculture et la production représentent respectivement 29% et 25%. SHEC consacre plus de 90% de son portefeuille au commerce contre moins de 10% aux prestations de service et à la production. Selon le directeur général de cette SFI, le contexte macro-économique n'est pas favorable à la production. C'est un secteur très risqué dont le financement devrait aller de pair avec tout un programme de formation et d'appui technique. Sans une subvention le montage d'un service d'appui technique rendrait le coût du crédit trop cher pour permettre aux bénéficiaires de capitaliser.

#### Contraintes

La capacité d'intervention des SFI en terme d'encadrement technique pour opérationnaliser un fond de crédit sans difficulté de mobilisation des fonds, de gestion informatisée d'un nombre élevé de clients et

surtout d'intégration de leur micro-crédit au cadre macro-économique global sont présentés comme des facteurs de blocage par les acteurs évoluant dans les caisses populaires ou dans une autre SFI.

En clair, la capacité d'intervention des SFI est limitée par un ensemble de problèmes liés au comportement des bénéficiaires potentiels d'opérations de crédit (analphabétisme, faible capacité manageriale des bénéficiaires, mobilité de la clientèle en zone urbaine etc...). Les problèmes sont aussi liés aux institutions (aversion des banques au risque d'octroyer du crédit à la clientèle informelle). Il y a aussi des difficultés d'ordre conjoncturelle provenant de l'instabilité politique et économique, d'inflation et de manque de capitaux pour les petits producteurs. Enfin, les problèmes d'ordre structurels comme un cadre légal inadéquat régissant les coopératives, manque de coordination entre les différents programmes, manque d'infrastructure et de centre spécialisé en formation coopérative sont des contraintes majeures. Toutefois, 28 SFI (56%) ont avoué avoir reçu une ou plusieurs assistances techniques. Les assistances techniques ont été principalement fournies par des organismes bilatéraux (13) notamment l'USAID et le Programme PRET.

Il s'ensuit que la capacité des SFI dans de telles conditions se trouve handicapée. Elle l'est aussi par la sous-informatisation de ces structures, ce qui les empêche de gérer un nombre important de clients. En règle générale, les SFI disposent d'un nombre réduit d'ordinateurs. De plus, elles ne sont pas nombreuses à posséder des programmes de gestion de portefeuille informatisée, à part quelques exceptions.

Cependant, les SFI sont parvenues à mobiliser des fonds jusqu'à concurrence de plus de US \$42 millions. Les réponses des SFI en ce qui a trait à l'origine des fonds touche de près ou de loin la question de la viabilité de ces structures intermédiaires de financement. Ceci confirme l'hypothèse selon laquelle il y a de l'épargne à capter dans le monde informel.

#### Modalités et conditions

Concernant les modalités et conditions de l'octroi de crédit, elles sont analysées en terme de système de garantie exigé, du niveau des plafonds consentis, de la durée maximum des prêts, des taux d'intérêt et frais de dossier pratiqués et autres conditions.

#### Système de garantie

Les données recueillies montrent que 44 SFI dont 21 de type 2 ont pratiqué l'apport minimal exigé. 23 SFI dont 13 de type 2 et 10 SFI dont 19 de type 1, ont respectivement réclamé une garantie physique et une garantie collatérale (caution solidaire).

#### Niveau des plafonds et durée maximum des prêts

Le montant maximum des crédits accordés par les SFI de type 1 est compris entre US \$100 et 600,000. En réalité, le plafond établi par la SOFIHDES et FDI est nettement disproportionné par rapport aux autres SFI de type 1. Le montant supérieur n'est plus que de US \$33,333 pour la SHEC.

La fourchette des valeurs des plafonds fixés par les SFI de type 2 va de US\$33 à US\$40,000. En moyenne, le plafond calculé à partir des 13 SFI incluant la SOFIHDES et le FDI est chiffré à US\$91,839 contre seulement US\$7,198 si ces deux SFI sont exclus.

### Taux d'intérêt et frais de dossier

Comme le montre le tableau suivant, la perception des frais de dossier peut considérablement augmenter le coût du crédit lorsqu'ils sont ajoutés au taux d'intérêt annuel.

#### Niveau des taux d'intérêt et des frais de dossier pratiqués dans le monde informel

Echantillon	Taux d'intérêt (annuels)	Frais de dossier (en % du montant prêté)	Total
20	6% - 12%	0 - 7%	6% - 19%
34	13% - 24%	0 - 15%	13% - 39%
5	>24%	1- 7.5%	31 - 43.5%
2	Taux du marché	0 - 2%	...

En terme de mécanisme de remboursement, il y a lieu de dire que 50% des SFI enquêtées privilégient des remboursements mensuels contre 38% qui préfèrent des modalités variables de remboursement.

Ce graphique montre que les 44 millions US\$ collectés par les SFI sous-étude proviennent essentiellement de l'extérieur. En fait, l'assistance internationale et bilatérale représentent à elles-seules 66% du montant total collecté par les SFI. Ceci indique le degré de dépendance de ces SFI vis-à-vis de l'extérieur. Il est à souligner que 16 SFI de type 1 ont collecté US\$41.9 millions et 29 SFI de type 1, US\$1.6 million. En réalité, 4 SFI de type 1 ont rassemblé 92% du total de ces fonds. Il s'agit du FDI, de la FHD, de la SHEC et de la CCG. Le reste des 41 autres SFI consultés ont mobilisé seulement US\$3,337,010 réparti presque à part égale entre 51% rassemblés par 12 SFI-1 et 49% par 29 SFI-2.

Quelque soit les bailleurs de fonds, les SFI de type 1 ont dans l'ensemble reçu davantage de contributions de la part de ceux-ci.

#### Recapitulatif des opérations

Le prochain graphique indique l'importance de quelques SFI par rapport au crédits octroyés. En général, si les institutions spécialisées dans l'octroi du crédit comme BCA, FDI, FHAF, SHEC, FHD, CCG et CREDICOOP sont exclus de l'échantillon, les autres SFI représentent des structures caractérisées par un manque d'expérience et l'incapacité de mobiliser des fonds important susceptibles en vue de répondre à la demande sans cesse croissante de la clientèle informelle à long terme.

0

L'incertitude caractérisant cette viabilité proviendrait de leur incapacité à gagner assez de revenus pour couvrir leurs coûts. En d'autre mot, cette autosuffisance de fonctionnement ne sera pas atteint aussi longtemps que les programmes de microcrédit continuent de pratiquer des taux d'intérêts bonifiés en deça du taux d'inflation. En effet, l'enquête a révélé que 20 SFI pratiquent un taux d'intérêt compris entre une fourchette de 6% à 12% (voir tableau sur les taux d'intérêts). Le taux d'intérêt devrait prendre en compte des frais d'administration du crédit, du taux de risque et du taux d'inflation.

Les taux usuraires évalués à 20%-25% le mois contre lesquels les SFI s'offrent comme alternatives pour répondre aux besoins de financement de la clientèle informelle représentent une pratique à combattre certes, mais ils indiquent potentiellement que le crédit est vendable au taux du marché.

L'enquête donne de savoir que US \$22 millions de crédit ont été accordés sur des périodes de temps différentes, selon chaque SFI. Ce montant concerne 39 représentants (78% des SFI enquêtées). En moyenne, les opérations de crédit s'élèvent à US \$3,711. Cette somme est ramenée à US \$2,383 si les valeurs au FDI ne sont pas prises en compte.

En clair, la viabilité des SFI peut devenir certaine si les problèmes auxquels ils sont confrontés trouvent une solution. En définitive, ces problèmes indiquent déjà les voies à explorer pour les solutionner. C'est une invitation à faire un travail à la fois en amont par la formation de la clientèle, le renforcement des organisations, des capacités managériales des opérateurs des SFI, la création d'un climat socio-politique stable pouvant inciter les initiatives privées, l'introduction de plus de professionnalisme et de coordination dans le monde des micro-finances, et en aval à faire le suivi des clients, gérer un portefeuille plus important et à rechercher la rentabilité tout en offrant des services diversifiés à la clientèle.

#### *Les caractéristiques des caisses populaires*

Parallèlement, une enquête<sup>4</sup> sur les caisses populaires a permis de recenser 245 caisses dont une forte concentration se trouve dans le département de l'Ouest et le Sud-Est. Ces deux départements ont respectivement 70 et 49 caisses. Le nombre des caisses populaires a été doublé au cours des cinq dernières années. L'ensemble des caisses enquêtées rassemble un sociétariat de plus de 168.000 membres dont 98.000 appartenant aux 70 caisses de l'Ouest. Quant aux femmes, elles représentent 52% du sociétariat global. Cette forte manifestation des femmes se retrouvent dans tous les départements. L'ensemble des caisses enquêtées arrivent à capter l'épargne consolidée qui se chiffre à US \$6.280.000. Ceci traduit un effort d'épargne considérable devant être encouragé et encadré. Toutefois, le taux de réengagement des fonds mobilisés ne représente que 58% (US \$4.349.000) .

A Jacmel, la mission a participé à l'assemblée de l'Union Régionale des Caisses Populaires du sud-est (URECAPSE) . Au cours de cette rencontre avec les représentants de 17 caisses populaires il a été souligné l'importance de l'assistance technique dans le développement d'une caisse populaire. 69% des caisses populaires qui ont fait l'objet d'enquête n'ont bénéficié d'aucune assistance technique. Cette préoccupation concernant la nécessité d'offrir des services d'accompagnement aux bénéficiaires des programmes de microcrédit est beaucoup plus forte chez les artisans. En effet, au cours des visites de terrain dans le Sud-Est et dans l'Artibonite, la mission a pu être alertée sur l'importance de l'appui technique aux artisans. D'après quelques artisans interviewés, le crédit est loin d'être suffisant. Il faut qu'il soit accompagné d'un programme de formation visant à aider les artisans à produire suivants les standards de qualité et à comprendre les principes de base de marketing.

#### E. Interet D'autres Institutions Pour Le Microcredit

En plus des acteurs du système financier formel et informel qui manifestent un intérêt pour le microcrédit, il existe d'autres institutions qui s'y intéressent telles par exemple le CNC, le PNUP, le BIT, l'USAID, la CARE, le F.A.E.S, le FENU, l'UNOPS ainsi que les bailleurs de fonds internationaux.

L'USAID à travers leur Programme de Relance de l'Economie en Transition (PRET), apporte une assistance technique et un accès au capital via un fonds de garantie déposé dans une banque commerciale à quelques SFI ou ONG d'après des critères de performance. Beaucoup des ONG que la mission a rencontrés a fait ressortir que les conditions d'accessibilité aux capitaux de PRET sont prohibitives. Toutefois, leur assistance technique en terme de technique de gestion, de comptabilité et de logiciel de gestion de portefeuille est très recherchée. En terme de perspectives, PRET suggère la création d'une structure de coordination de tous ces efforts déployés par les bailleurs pour renforcer la microfinance en établissant très clairement des standards de performance à respecter avant d'accéder à un fonds de capital.

En définitive, Le Fonds d'Assistance Economique et Sociale (F.A.E.S) porte aussi un intérêt pour le microcrédit. Il est mandaté pour entreprendre un programme de microcrédit. Ceci représente une expérience nouvelle pour cet organisme public.

## F. Mission Contacts

### Non Government Organizations & SFI

Aime, G. Atelier de Credit Alternatif (ACA).  
 Becoulet, P. Directeur Executif, Groupe Technologie Intermediaire d'Haiti (GTIH).  
 Cerin, J.C. Directeur, Association Mennonite pour le Developpement Economique  
 (MEDA)  
 Charles, M. Membre, Groupe d'Appui et d'Encadrement aus Femmes,(GRAEFES).  
 Darius, J. Coordinateur, ACA  
 Debrouer, B. ACME.  
 Gardere,J.E. Directeur General, Cooperative de Cautionnement et de Gestion (CCG)  
 Gilbert, M. Atelier de Credit Alternatif (ACA)  
 George, D. President, Movement d'Unite de la Communaute par l'Integration (MUCI)  
 Kendall, M. CARE, Haiti  
 Kit-Kasson, J. CARE, Haiti  
 Lustin, D. Fonds Haitien d'Aide a la Femme (FHAF)  
 Monique, P.A.Directeur General, Fonds d'Assistance Economique et Sociale (FAES).  
 Noel. E. MEDA.  
 Palenquet, J. Coordinnatrice Generale, GRAEFES.  
 Policard, F. Conseil d'Administration, MUCI

### Financial Institutions

Boisson, P.M. Chief Economist, Societe Generale Haitienne de Banque  
 (SOGEBANK).  
 Chatel, J. SOGEBANK.  
 Brismond, V. President du Conseil d'Administration, Caisse Central de Credit Cooperatif  
 (CrediCooP).  
 Coquillo, G. President du Comite de Credit, (CredoCooP).  
 Innocent, J.M. Directeur General, Societe Haitienne d'Epargne et de Credit (SHEC)  
 Meslet, A. Societe Caraibeene de Banque (SOCABANK).

### International Projects

Alphonse, J.R. Coordonateur, Projet PNUD/HAI/95/024, Appui aux Initiatives de  
 Base.  
 Cerin, L. Projet PNUD/HAI/95/024.  
 Charlier, G. Consultant, Fonds d'Equippement des Nations Unies (FENU).  
 Debrosse, R. Coordinateur, Gonaives, Project PNUD/HAI/95/008.  
 Dressen, R. Programme pour la Relance de l'Economie en Transition  
 (PRET/DAI/USAID).  
 Dupuy, A. Charge de Programme, PNUD, Haiti

Franzoni, M. Assistant Resident Representatif, UNDP, Haiti.  
Kortas, R. Conseiller Technique Principal, United Nations Office for Project Services (UNOPS), Projet HAI/94/013, Progress Haiti.  
LeBrun, O. Consultant, Projet PNUD/HAI/95/008.  
Maldonado, C. Consultant, Projet PNUD/HAI/95/024.  
Mounia, H. Consultant, Projet PNUD/HAI/95/008.  
Ossa, M. Resident Representatif, UNDP, Haiti.  
Rodrigues, W. Project PRET.  
Romulus, M. Directrice, Projet PNUD/HAI/95/008  
Socquet, M. Conseiller Technique BIT/PNUD, Haiti.

#### Others

Petiotte, H. Directeur General, Conseil Nationale des Cooperatives (CNC).  
Toonen, K. UNDP/PNUD, Private Sector Development Program.  
Tremblay, A. Agente de Programme de Cooperation, Ambassade du Canada.

#### Missions

##### *1. Mission de la Caisse Francaise de Developpement - Etude Credit Rural et Decentralise*

Fournier, Y. Charge de Programme, Institut de Recherches et d'Applications des Methodes de Developpement, Paris (IRAM).  
Lefevre, L. Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques, Paris. (GRET)

##### *2. United Nations, Mission on Poverty Allieviation, Haiti*

Peralta-Ramos, M, Consultant, International Development, Cabin John, MD, USA.  
Silie, R. Director, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Santo Domingo (FLACSO)

#### Other Contacts

1. UNDP Briefing - Participants
2. National Seminar on Microfinance - Participants.

## G. Reference Documents

- CIDA Support to Microcredit Programs in Asia - Lessons and Guidelines for Future Programming, R.Mitchell, CIDA, Ottawa, October, 1996
- Country Cooperation Framework and Related Matters - Extension of the Fifth Country Programme for Haiti, UNDP, New York, March, 1997.
- Document de Saisie des Structures de Financement Intermédiaires (SFI), préparé par le Projet CNC/PNUD/BIT/HAI 95/014
- Document de Synthèse : Analyse de Situation et d'Evolution des Caisses Populaires, préparé par le Projet CNC/PNUD/BIT/HAI 95/014
- Document de Synthèse : Analyse de Situation et d'Evolution des Structures de Financement Intermédiaires (SFI), préparé par le Projet CNC/PNUD/BIT/HAI 95/014
- Document de Synthèse: Analyse des Institutions Bancaires, préparé par le Projet CNC/PNUD/BIT/HAI 95/014
- Economic Policy Framework Paper, FY 1996/1997 - 1998/1999
- Enonce de Politique Generale, Gouvernement de Haiti, Mr.Rosny Smarth, March.
- Fifth Country Programme for Haiti, UNDP, New York, September, 1995
- Haiti Rural Business Development Program, MEDA, Waterloo, March, 1997.
- La Conjonction et la Politique Macroéconomique par Fritz Deshommes, ACA, Déc. 1996
- Loi sur la Modernisation des Entreprises Publiques
- Lutte contre la pauvreté et pour le Développement Durable, Document final présenté par un collectif d'ONG lors de la reunion du Groupe Consultatif à Port-au-Prince, Avril 1997
- Microfinance and Anti-Poverty Strategies - A Donor Perspective, UNCDF Policy Series, UNDP, New York, December, 1996.
- Mission Inter-Agences sur les Secteurs Industriel et Commercial, Redémarrage et Transformation, un Défi pour les Secteurs Industriel et Commercial préparé par PNUD, ONUDI, CNUCED, CCI, soumis au Gouvernement Haitien, Oct. 1996
- Principles of Governance for Microfinance Institutions, E.T.Jackson & Associates & J.Ashe, Ottawa, December, 1995.
- Programme de Relance de l'Economie en Transition - Seminaire de Formation, M.P.Chavannes, PRET/USAID, Juin, 1996,
- Rapport #15945-HA., 13 aout 1996 Stratégie d'aide de la Banque Mondiale à la République d'Haiti
- Rapport Annuel de la sogebank, 1994
- Rapport Mondial sur le Développement Humain, PNUD, 1996
- Rural Finance - Issues, Design, and Best Practices, World Bank, Washington, February, 1997.
- Strategic Perspectives, Case Studies of Microfinance Projects, E.T.Jackson & Associates & J.Ashe, October, 1995
- Strengthening The Informal Sector in Haiti, Constraints, Possible Intervention and Factors for Success prepared for USAID/HAITI, PADO, by Leslie Delatour & Tamara J. Duggleby, Dec. 1993.
- The Transformation of Three Public Microfinance Institutions and the Role Governance Played, E.T.Jackson & Associates & J.Ashe Ottawa, May, 1996

## H. List Of Abbreviations

ACA: ATELIER DE CREDIT ALTERNATIF

BNC: BANQUE NATIONALE DE CREDIT

BPH: BANQUE POPULAIRE HAITIENNE

BRH: BANQUE DE LA REPUBLIQUE D'HAITI

CCG: COOPERATIVE DE CAUTIONNEMENT ET DE GARANTIE

CNC: CONSEIL NATIONAL DE COOPERATIVE

CREDICOOP: CAISSE CENTRALE DE CREDIT COOPERATIF

FAES: FONDS D'ASSISTANCE ECONOMIQUE ET SOCIALE

FDI: FONDS DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FENU: FONDS D'EQUIPEMENT DES NATIONS UNIES

FHAF: FONDS HAITIEN D'AIDE A LA FEMME

FHD: FONDATION HAITIENNE DE DEVELOPPEMENT

GTHI: GROUPE TECHNOLOGIE INTERMEDIAIRE D'HAITI

MUCI: MOUVEMENT D'UNITE DE LA COMMUNAUTE PAR L'INTEGRATION

ONG: ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE

PNUD: PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT

PRET: PROGRAMME DE RELANCE DE L'ECONOMIE EN TRANSITION

SFI: STRUCTURE DE FINANCEMENT INTERMEDIAIRE

SHEC: SOCIETE HAITIENNE D'EPARGNE ET DE CREDIT

SOCABANK: SOCIETE CARAIBEENNE DE BANQUE

SOGEBANK: SOCIETE GENERALE HAITIENNE DE BANQUE

SOFIHDES: SOCIETE FINANCIERE HAITIENNE DE DEVELOPPEMENT

UNDP: UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME

UNOPS: UNITED NATIONS OFFICE FOR PROJECT SERVICES

URECAPSE: UNION REGIONALE DES CAISSES POPULAIRES DU SUD'EST

<sup>1</sup> Rapport Annuel 1994 de la Sogebank, p. 15

<sup>4</sup> Economic Policy Framework Paper for FY 1996/97-1998/99

<sup>3</sup> PNUD/HAI/95/008

<sup>4</sup> C.N.C/P.N.U.P/B.I.T/H.A.I 95/014: Doc. de Synthèse: Analyse de Situation et d'Evolution des Caisses Populaires