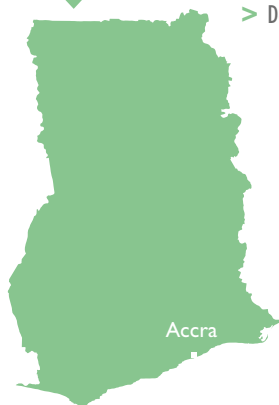


5 000 bénéficiaires servis par une équipe soudée 100% ghanéenne. Une viabilité en hausse et une offre plus complète de services non-financiers à destination des plus pauvres d'Accra.



## REPÈRES

- > 24 millions d'habitants
- > 130<sup>e</sup> pays sur 169 au classement IDH
- > Espérance de vie : 57 ans
- > Démocratie et stabilité politique



## CHIFFRES-CLÉS

- > 6 agences fin 2010
- > 7 996 prêts octroyés
- > 37 285 participations aux formations



MARIAM RAMAN

Pendant un temps, Mariam a vendu des vêtements pour enfants, mais cette activité n'était ni assez dynamique ni assez rentable et cette micro-entrepreneuse avisée a alors décidé de se reconverter dans la vente d'ustensiles de cuisine.

En 3 ans, grâce à 6 prêts de 220 à 450 Ghana cedis (110 à 225 €) et des formations, Mariam a réussi à constituer une gamme complète et attrayante, qu'elle nous montre avec un sourire fier et engageant. Son activité marche vraiment bien. Mariam est satisfaite du revenu qu'elle en dégage, et parvient à épargner (elle a actuellement 100 GHS, soit 50 € sur son livret d'épargne), notamment pour la scolarité des enfants... et peut-être pour acheter un jour un lopin de terre et y construire une maison en dur !

## PARTENARIAT

### Après une phase difficile, un programme bien lancé

Entrepreneurs du Monde appuie ID-Ghana depuis 2005. Après plusieurs années instables quant aux résultats, il semble bien qu'ID-Ghana ait trouvé sa voie au niveau de son organisation, de ses méthodologies et de son leadership, avec le recrutement d'un directeur Ghanéen.



### Avec des organes de gouvernance renforcés

Par ailleurs, le Conseil d'administration a été renouvelé et compte maintenant deux bénéficiaires de l'IMF<sup>1</sup>. Les équipes terrain ont apprécié d'être activement impliquées dans les choix méthodologiques récents qui devraient les aider à toucher les plus démunis de façon plus efficace encore, et leur permettre d'atteindre les objectifs de leurs agences respectives.

Toutes les conditions sont aussi réunies pour un meilleur dialogue social entre le syndicat et les responsables de l'IMF.

<sup>1</sup> Institution de microfinance

## RÉALISATIONS 2010

### Une harmonisation des pratiques

La méthodologie Onipa Nua<sup>2</sup> de groupe sans caution solidaire (voir Zoom) a été étendue à toutes les agences. Elle est devenue le cadre idéal pour articuler les services financiers et non financiers qu'offre ID-Ghana. En outre, aujourd'hui, les équipes des 6 agences ont chacune un formateur dont le rôle est double. D'une part, il anime des séances hebdomadaires avec les micro-entrepreneurs. D'autre part, il peut appuyer les partenaires les plus pauvres avec l'offre de crédit « coup de pouce » à 0% et référer les personnes en grande difficulté sociale ou médicale vers des structures spécialisées.

### Un suivi rigoureux des résultats

Les prêts et remboursements sont saisis au bureau central mais chaque chef d'agence reçoit quotidiennement une copie des données de son agence pour suivre de près les indicateurs de performance de son équipe. En outre, l'administration de l'outil d'évaluation de



la pauvreté PAT<sup>3</sup> a été généralisée : désormais, tous les micro-entrepreneurs, une fois par an environ, répondent au questionnaire qui permet d'évaluer l'évolution dans le temps du niveau de vie des familles du programme.

Par ailleurs, l'évaluation SPI<sup>4</sup> a conclu à un score de 69% et ID-Ghana a, pour la première fois, été audité par Microfinanza. Ce rating a mis en évidence les bonnes performances d'ID-Ghana en termes de mission sociale, mais aussi la nécessité de renforcer son assise financière avec notamment des fonds propres plus importants.

<sup>2</sup> 'Entraide mutuelle' en langue locale Twi

<sup>3</sup> Poverty Assessment Tool

<sup>4</sup> Social Performance Indicators

## ZOOM

**Onipa Nua : plus qu'une méthodologie, une philosophie...**

Depuis 2008, ID-Ghana a défini les fondements de la méthodologie Onipa Nua de crédit de groupe sans caution solidaire, adaptée de la pratique d'ASA au Bangladesh. Onipa Nua prône rigueur et méthode dans l'évaluation des besoins des bénéficiaires, l'octroi et le remboursement des crédits. Elle supprime le principe de caution solidaire entre les membres du groupe pour permettre à chacun d'emprunter un montant adapté, sur la durée qui lui convient. ID-Ghana a mis en place un manuel de procédures et des check lists pour s'assurer d'une mise en œuvre uniforme de la méthodologie dans toutes les agences.

**... soutenue par un programme de formations complet et adapté**

Le groupe compte entre 15 et 30 personnes. Il se réunit toutes les semaines, à jour et heure fixes. Ces réunions sont l'occasion idéale d'une formation de 30 minutes sur des sujets économiques ou sociaux, selon la priorité du moment. Pour s'assurer que le groupe parte du bon pied, les premiers sujets abordés sont la dynamique de groupe, l'importance de l'épargne et la prévoyance-santé, qui inclut la promotion du système d'assurance santé nationale NHIS. Très concrètement, ID-Ghana encourage la souscription à cette assurance en subventionnant les primes sur 3 ans (50% la 1ère année, 33% puis 25%). Cette démarche doit permettre aux bénéficiaires de réduire leurs dépenses de santé sur le long terme.

**... et en phase d'être répliquée**

Hormis ce volet micro-assurance santé qui est spécifique au contexte ghanéen, l'approche Onipa Nua a fait des émules : d'autres IMF partenaires sont en phase de répliquer ce modèle au Burkina Faso et au Bénin.



## INDICATEURS

|      | Nb membres | Dont nb emprunteurs | Nb prêts octroyés | Moyenne des prêts | Encours de prêt (€) | PAR* à 30 jours | Epargne cumulée (€) | Epargne/membre | Nb participations formations |
|------|------------|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-----------------|---------------------|----------------|------------------------------|
| 2008 | 6 818      | 3 991               | 6 440             | 159 €             | 301 557             | 24,5%           | 181 107             | 27 €           | n.d.                         |
| 2009 | 5 705      | 2 442               | 4 499             | 112 €             | 165 156             | 2,8%            | 77 067              | 14 €           | 23 375                       |
| 2010 | 5 959      | 4 420               | 7 996             | 149 €             | 399 216             | 5,7%            | 182 696             | 27 €           | 37 285                       |

\* PAR, portefeuille à risque : part dans l'en-cours total des prêts montrant un retard de remboursement d'au moins une échéance.

## OBJECTIFS 2011

**Financer la croissance pour atteindre la viabilité**

Le défi aujourd'hui pour ID-Ghana est de répondre à une demande qui croît de trois façons : les bénéficiaires actuels voient leur besoin en fonds de crédit augmenter avec le développement de leur activité ; d'autres micro-entrepreneurs sollicitent l'appui d'ID-Ghana dans les quartiers où elle est implantée ; enfin, de forts besoins sont identifiés dans d'autres zones. Cette croissance est nécessaire pour les bénéficiaires et pour l'institution puisque qu'elle facilitera l'atteinte de la viabilité financière d'ID-Ghana, prévue pour 2013.

**En maintenant une microfinance résolument sociale**

Cette expansion doit rester maîtrisée. ID-Ghana va devoir faire preuve de

créativité et d'engagement pour continuer à assurer un suivi social complet des familles avec des ressources qui restent limitées. Par exemple, plutôt que de recruter un deuxième formateur par agence, elle va impliquer davantage les communautés : dans chacun des groupes Onipa Nua, des animateurs seront choisis et formés pour suppléer aux formateurs une semaine sur deux. Equipés de supports pédagogiques illustrés, ils assureront les formations sociales.



## FINANCES

**Vers un renforcement de la viabilité opérationnelle**

La situation financière d'ID-Ghana s'est considérablement améliorée en 2010. Les revenus d'activité ont crû et les dépenses ont été maîtrisées. La viabilité opérationnelle a progressé de 15 points. Le déficit a été couvert par des financements reçus de plusieurs fondations (Air Liquide, Araok, Mérieux) et des dons de particuliers. Le fonds de crédit, lui, a été financé par

des prêts de Microfinance Solidaire et d'Entrepreneurs du Monde. En 2011, la viabilité continuera de se renforcer, mais des financements sont à trouver encore pour les dépenses non couvertes. L'important besoin en fonds de crédit pourra être couvert sous forme de prêt par Microfinance Solidaire et par d'autres organismes en cours de sollicitation.

## PARTENAIRES



## CONTACTS

**ID-Ghana**

Directeur : Stephen Dugbazah

> s\_dugbazah@yahoo.com

> afriquelouest.entrepreneursdumonde.org

**Entrepreneurs du Monde**

Directeur : Franck Renaudin

> franck.renaudin@entrepreneursdumonde.org

> www.entrepreneursdumonde.org