



MISE EN PLACE DU SYSTEME KIVA A ALIDÉ – Bénin

I.	Rappel des principes de ce système.....	1
	<i>Présentation de KIVA</i>	1
	<i>Présentation d'Alidé</i>	2
	<i>Processus suivi par Alidé :</i>	2
II.	Les incidences au niveau de sa mise en œuvre	3
III.	Qu'est-ce que cela a supposé dans les ajustements de procédures ? .	3
IV.	Quels renseignements doit on fournir à Kiva ?	4
V.	Qui collecte ces renseignements ?	5
VI.	Qui les saisit dans l'ordinateur ?	5
VII.	Sur quel logiciel ?.....	5
VIII.	Comment cela se passe pour les photos ?	5
IX.	Quelles sont les perspectives ?.....	5
X.	Conclusion	5

ANNEXE : Convention Alidé - KIVA

Mai 2008

I. *Rappel des principes de ce système*

Présentation de KIVA

Kiva est la première structure de micro crédit (de groupe ou individuel) au monde sur site web autorisant des individus à prêter directement aux entrepreneurs des pays en voie de développement (ces pays uniquement). Dans ce cadre, Kiva a signé un contrat (accord d'hébergement) avec Alidé afin de lui ouvrir des opportunités de financement pour ses emprunteurs.

- La photo de l'emprunteur de l'IMF et son profil sont publiés sur le site internet de Kiva en vue d'obtenir un financement.
- Des prêteurs Kiva acceptent de prêter une somme d'argent aux individus ou groupes d'individus identifiés comme emprunteurs sur le site internet de Kiva. Les prêteurs se

basent sur les informations (profil) que nous avons fournis sur le site pour choisir les emprunteurs auxquels ils souhaitent prêter de l'argent.

Les conditions d'éligibilité des institutions souhaitant s'enregistrer avec Kiva peuvent se trouver sur leur site internet : www.kiva.org. Les principales conditions sont :

- servir au moins 1 000 emprunteurs actifs
- avoir au moins 2 à 3 ans d'opérations en microfinance dans son pays d'intervention
- avoir une existence légale dans son pays d'intervention
- avoir au moins une année d'états financiers audités
- être enregistré sur le Mix market de préférence.

Présentation d'Alidé

L'Association de Lutte pour la promotion des Initiatives de Développement (Alidé) est une institution de microfinance de droit béninois qui est née de la transformation institutionnelle du Programme Crédit Epargne (PCE) de l'ONG française Initiative Développement (ID).

L'histoire de ce programme débute en 1995, quand ID a lancé un programme intégré touchant deux quartiers populaires de Cotonou (Placodji et Akpakpadodomé). Ce programme possédait plusieurs volets dont notamment un volet microfinance. Le volet microfinance s'est transformé dès 1998 en un programme à part entière et a progressivement étendu sa zone d'intervention à de nombreux autres quartiers de Cotonou. Alidé compte aujourd'hui 6 agences, et propose des services financiers (crédit, épargne) et non-financiers (formations, référencement) à plus de 6 000 personnes. La forte croissance de ses activités ces dernières années nécessite d'importants apports en fonds de crédit ; son portefeuille actif dépasse 1 million d'euros à fin Mars 2008 (en augmentation de +62% en 6 mois).

Processus suivi par Alidé :

1. Diagnostic et notation d'Alidé par un représentant de KIVA, qui inclut des demandes de références. Ce processus a eu lieu fin 2007 – début 2008. A l'issue de cette notation, KIVA vous attribue des étoiles correspondant à votre niveau d'organisation et de performance. Le nombre d'étoiles attribués à une IMF détermine le montant mensuel maximal qu'elle est autorisée à demander. Alidé a obtenu 4 étoiles (sur un maximum de 5) et est autorisée à faire une demande mensuelle maximale de 46 000 dollars US.
2. Kiva et Alidé ont signé un contrat (accord d'hébergement) qui est joint en annexe à cette fiche.
3. Alidé est tenue d'observer une phase pilote de 3 mois (1^{er} trim. 2008) au cours de laquelle le plafond de financement maximum est fixé à 23 000 dollars US par mois.
4. Une formation à distance par skype a été donnée par KIVA à l'équipe chargée de piloter le système
5. Alidé trouve des emprunteurs Kiva potentiels et publie leur profil sur le site Internet de Kiva.
6. Les prêteurs Kiva acceptent de prêter aux emprunteurs Kiva à travers une transaction en ligne.
7. Alidé collecte les remboursements des emprunteurs Kiva.
8. Kiva effectue un virement mensuel à Alidé comprenant le montant net des crédits accordés aux emprunteurs dont elle a publié le profil, diminué des remboursements collectés par Alidé sur les crédits Kiva. Si les remboursements collectés sont supérieurs aux crédits accordés, Alidé doit virer les fonds correspondants à Kiva, une fois par trimestre. Kiva ne prend aucun frais de gestion sur les montants collectés via leur site internet pour financer les partenaires d'Alidé.

9. Alidé verse les fonds qu'elle reçoit de Kiva aux emprunteurs Kiva. Dans les cas où Alidé a octroyé le prêt avant réception des fonds correspondants de Kiva, elle utilise les sommes reçues de cette dernière pour remplacer les sommes déjà déboursées.
10. Le processus se répète à partir de l'étape 5.

II. Les incidences au niveau de sa mise en œuvre

La mise en œuvre de ce système au niveau d'Alidé a généré de nouvelles tâches à accomplir par les agents de crédit. Il y a d'abord une incidence sur le contenu des formations données à la clientèle. Les informations suivantes doivent transparaître désormais pendant les formations :

- Tout bénéficiaire dont le montant de crédit est compris entre 100 000 FCFA et 450 000 FCFA (en individuel) sera considéré comme un client Kiva et inscription doit être faite sur sa demande pour permettre aux caissières de le considérer comme tel lors de la saisie de la demande sur le logiciel LPF;
- Tous ces bénéficiaires seront systématiquement photographiés lors de la visite de domicile ou sur leur lieu d'activité. L'agent doit prendre le soin de recueillir toutes les informations utiles sur le profil du client.
- L'agent devra photographier de façon trimestrielle le client et rendre compte de l'évolution de son activité (il faudra faire ressortir les difficultés du client s'il y en avait).
- La caissière devra ranger tous ces clients dans la même catégorie en choisissant dans LPF le fonds KIVA.

III. Qu'est-ce que cela a supposé dans les ajustements de procédures ?

- Tous les montants de crédit compris entre 100 000 FCFA et 450 000 FCFA (en individuel) seront systématiquement enregistrés comme prêts KIVA. Cet intervalle pourrait s'élargir à 500 000 FCFA en fonction du cours du dollar US.
- Le système d'information a été paramétré pour gérer distinctement ces prêts : lors de la saisie de la demande de crédit, on choisit comme fonds de crédit « KIVA » (dans un menu déroulant ou apparaissent aussi les autres bailleurs, e.g. BRS, Planète Finance...). Kiva ne garantit pas que toutes les partenaires puissent être financés, ce sont les prêteurs de KIVA qui décideront quelles entreprises ils veulent financer. Toutefois, tous les dossiers présentés suivant les prescriptions de KIVA sont toujours financés. Si un dossier passe plus de 10 jours sur le site sans être financé à 100%, il faut alors améliorer le profil du partenaire pour attirer plus de prêteurs. Aucun partenaire ne se retrouve financé que partiellement.
- Les clients qui se retrouveraient dans la catégorie KIVA sont photographiés devant leur activité, au moment de la visite à domicile ou sur leur lieu d'activité. C'est l'agent de crédit qui se charge de la photographie, le client se sentant plus en sécurité avec son chargé de prêt. Pendant que le crédit est actif, ils seront ensuite photographiés au moins trois (03) fois (trimestriel + une fois à maturité).
- Lorsque les clients de la catégorie Kiva sont enregistrés dans Loan Performer, la caissière enregistre leurs crédits en les affectant au fonds KIVA.
- La caissière fait une exportation des informations relatives aux clients Kiva sous le format Excel (exportation des demandes de crédit approuvées affectées au fonds KIVA – ce fichier donne à la fois toutes les précisions sur les crédits et quelques informations sur les clients), et dépose ce fichier sur la machine des agents de crédit pour exploitation.

- Ces informations sont intégrées au fichier KIVA auquel l'agent de crédit rajoute des informations sur le client : description du client et de son activité
- Les photos sont renommées et traitées par l'agent de crédit.
- Le fichier KIVA est ensuite transmis à la Direction avec le répertoire des photos pour publication sur le site internet de KIVA.
- Des entrées au « journal » (il s'agit d'une mise à jour du profil du client qui décrit la situation réelle du client après 3 mois d'activité, réussites et difficultés) seront effectuées de façon trimestrielle pour chaque bénéficiaire.
- Le mode de « remboursement automatique de crédit » a été retenu par Alidé sur le site de KIVA. Ceci signifie que les agents devront suivre rigoureusement ces crédits pour informer de toute échéance non remboursée afin que notification soit faite au niveau de KIVA.
- En cas de non remboursement des prêts par l'emprunteur, Alidé dispose de 30 jours pour notifier que le remboursement n'a pas été effectué par le partenaires ; et ce dernier est alors classé en arriéré. Alidé ne sera pas tenue de rendre le paiement à KIVA à la date prévue (le montant non remboursé ne sera pas soustrait des fonds mobilisés). Ces paiements seront collectés comme pour n'importe quel autre paiement en arriéré.
- Kiva font des visites sur le terrain ou des contrôles dans le courant de la convention, pour s'assurer que toutes les infos sont correctement gérées.

IV. Quels renseignements doit on fournir à Kiva ?

Les renseignements suivant seront fournis :

Etape 1 : Description

- Le type de crédit (Particulier ou groupe)
- Le numéro d'identité interne du client (correspondant au numéro LPF du client)
- Prénom de l'entrepreneur
- Nom de famille de l'entrepreneur
- Sexe de l'entrepreneur
- Nom de l'entreprise (facultatif)
- Lieu
- Secteur de l'emprunteur
- Activité spécifique
- Langue de description
- Usage du crédit
- Description

Etape 2 : Conditions du crédit

- Montant exact du crédit
- Durée du crédit

Etape 3 : Image

- Insertion de la photo de l'emprunteur

Etape 4 : Gestion du crédit

- Choix du représentant
- Fréquence de mise à jour

Etape 5 : Vérification

- Ajout du client après vérification

Nom, projet, montant demande, histoire personnelle, une photo obligatoire qui doit refléter l'activité, mais il n'existe pas de modèle spécifique de fiche

V. Qui collecte ces renseignements ?

Tous les renseignements sont collectés par l'agent de crédit qui est en contact direct avec le client.

VI. Qui les saisit dans l'ordinateur ?

La saisie de la description et des conditions de prêts ainsi que les mises à jour (entrées au journal) sont sous la responsabilité de l'agent de crédit. Un stagiaire recruté spécialement pour KIVA se charge de la publication sur le site de KIVA.

VII. Sur quel logiciel ?

Toutes ces informations sur les clients proviennent toutes – sauf la description – d'une exportation à partir de LPF sous le format Excel. Les informations dont on a besoin sont copiées à partir de ce fichier pour être collées au niveau d'un fichier Word qui intègre la description du client.

VIII. Comment cela se passe pour les photos ?

Les photos sont prises par les agents de crédit qui font ensuite un traitement pour réduire la taille afin de faciliter l'insertion au niveau du site KIVA. Ces photos sont ensuite renommées pour faire correspondre à chacune d'elles un emprunteur. Il existe un répertoire des photos par agence pour le stockage. Chaque agence dispose donc d'un appareil photo numérique équipé d'un câble USB pour l'exportation des photos.

IX. Quelles sont les perspectives ?

- Disposer d'un stock assez important de demandes de prêt à publier sur le site. Il faut l'équivalent d'au moins 46,000 USD pour la fin de la phase pilote.
- Faire en sorte que pour chaque mois, toutes les demandes soient publiées au plus tard le 10 du mois suivant.
- Mieux former les agents pour la rédaction des descriptions et des entrées au journal.
- Mettre à la disposition de chaque agent de crédit un appareil photo ou à défaut, responsabiliser un agent par agence pour la gestion des crédits KIVA.
- Augmenter le nombre de demandes de groupe car elles sont plus rentables.

X. Conclusion

Aujourd'hui, après 4 mois de partenariat, KIVA a aidé à financer 117 partenaires, 4 dossiers sont en cours de financement et 3 dossiers sont en attente.