

## La transition de l'ONG K-REP en banque commerciale et société holding diversifiée.

par J.K. Rosengard, A. S. Rai, A. Dondo et H. O. Oketch

*Development Discussion Paper n°762, June 2000, Harvard University*  
37 pages Anglais

La transition de l'ONG K-REP en deux institutions complémentaires, d'un côté une banque commerciale (K-REP Bank) pour les activités financières et de l'autre une société holding non-profit (K-REP Holding) pour les activités de recherche et développement et de renforcement de capacités est un défi à relever pour cette organisation de référence dans le secteur de la microfinance en Afrique.

A partir du plan stratégique et du profil institutionnel défini pour chacune des deux institutions créées, cette étude analyse certains aspects stratégiques, opérationnels et de réglementation.

Au niveau stratégique, dans quelle mesure les contraintes de viabilité commerciale et d'autonomie institutionnelle de K-REP Bank vont-elles affecter sa mission actuelle de microfinance et

son marché ? D'autre part, quelles sont les complémentarités et les contradictions entre les missions respectives de K-REP Bank et celles de K-REP Holding.

Au niveau opérationnel, la création de K-REP Bank pose trois problèmes majeurs. Comment K-REP Bank va mobiliser l'épargne et quelle sera la relation entre l'épargne volontaire et l'épargne obligatoire ? Comment K-REP Bank pourra améliorer son efficacité tout en maintenant la qualité de ses opérations de crédit ? Comment K-REP Bank pourra assurer sa viabilité ?

Finalement, au niveau de la réglementation, l'octroi de la licence bancaire à K-REP Bank a des conséquences sur le rôle de supervision que la Banque Centrale du Kenya va jouer vis-à-vis de K-REP, vis-à-vis d'autres institutions qui se transformeraient en banque et vis-à-vis d'institutions non-bancaires qui offrent des services de microfinance.

Cette analyse, qui vise à soutenir K-REP dans son processus de transition met en évidence, sur base du contexte du Kenya, les aspects dont il faut tenir compte lorsqu'une ONG

de microfinance se transforme en institution réglementée.

## Microcrédit en Amérique Centrale

*Katalysis Partnership, Inc. 2001*

53 p. Anglais

Cet ouvrage est basé sur une étude de marché effectuée en 2000 dans quatre pays d'Amérique Centrale : Nicaragua, El Salvador, Honduras et Guatemala.

L'objectif était d'avoir une meilleure compréhension du secteur en incluant les organisations nationales et internationale de microfinance, les organisations d'assistance technique et de formation ainsi que les réseaux ou partenariats nationaux et régionaux.

Sur les quatre pays étudiés, près de cent IMF ont été identifiées touchant au total 360.000 clients. Les IMF les plus importantes sont pour la plupart soutenues par des organisations internationales telles que ACCION ou FINCA. Cependant, chaque pays représente un marché spécifique avec ses caractéristiques propres.

Au niveau de l'offre de services d'appui (forma-

## Livres

tions, assistance technique), elle est très limitée et ne répond absolument pas à la demande énorme exprimée par les IMF.

Au niveau des partenariats, il n'y a pas de réseau créé au niveau régional mais des regroupements nationaux existent dans certains pays (Nicaragua et El Salvador en particulier). Avec le développement du secteur vers la rentabilité, les banques commerciales commencent à s'y intéresser et pour que les petites IMF puissent survivre, il est fort probable qu'elles se regroupent sous forme de réseaux bien structurés.

---

### Public Services through private enterprises.

*Micro-privatisation for improved delivery*

*Malcolm Harper  
Intermediate Technology  
Publications Ltd, 103-105  
Southampton Row  
London WC1B 4HH, UK*

*ISBN 1-85339-519-6*

Cigarettes and soft drinks are available in just about every village in the developing world – clean water, primary education and health services are not.

The main reason for this paradoxical and tragic

situation is the failure to deliver public service, especially in the face of growing populations. What is more, the supply of essential services in most developing countries is grossly inadequate – those who need them the most are the least able to afford them.

This important book suggests a strategy to overcome what appears to be an otherwise hopeless situation – “micro-privatisation”.

Governments can hand over responsibility for many public services to small private or community enterprises. The quality, efficiency and outreach of the services are considerably improved and the costs significantly reduced. To illustrate the efficacy of this strategy, Malcolm Harper presents 24 real life case studies from Asia, Africa and Latin America, and also from the USA and Europe, which demonstrate that micro-privatisation is practical anywhere. The activities covered by these successful initiatives include urban services, utilities, agricultural services, health and hygiene, transport, welfare and education. The analysis accompanying the case studies identifies the problems encountered and the solutions adopted.

Providing a fresh and comparative perspective on alternative strategies to improve the delivery of all types of public services, this book is widely relevant particularly to NGOs and international development agencies and those in the fields of rural development, urban management, public administration, community development and enterprise management.

---

### Co-operative Success

*What makes group enterprise succeed?*

*Malcolm Harper and A.K. Roy*

*Intermediate Technology  
Publication Ltd, 103-105  
Southampton Row, London  
WC1B 4HH, UK*

*ISBN 1-85339-500-5*

Using a broad definition of co-operatives as organisations with the majority ownership in the hands of the customers, suppliers or employees, this book identifies factors associated with successful group enterprises. It aims to help those who promote co-operative development to be more selective in choosing situations where this type of enterprise has a good chance of working, and offers guidelines and a blueprint for support staff.