

RESEAU SOLIDARITE MICRO FINANCE

R.S.M.

7, rue Mpubalo Q.9

Kinshasa/Ndjili

Tél : +243 98304435 & 98588838

E-mail : [microfinance\\_rsm@yahoo.fr](mailto:microfinance_rsm@yahoo.fr)

L'AVENIR DU RESEAU R.S.M. A KINSHASA

ETUDE DU RESEAU SOLIDARITE MICROFINANCE

**R.S.M.**  
**Kinshasa, août 2004**

<http://www.atol.be/port/rdc/documents/RSMlavenirdureseauRSM.pdf>

## PREFACE

Ce document est le fruit d'un apprentissage collégial entre les différents membres du Réseau Solidarité Microfinance.

André NKUSU est l'actuel S.E.. Son email : [microfinance\\_rsm@yahoo.fr](mailto:microfinance_rsm@yahoo.fr).

Le RSM se profile comme association professionnelle des Institutions de Micro-Finance congolaises de Kinshasa.

Elle est basée sur les expériences propres systématisées et partagées, l'exploitation commune d'ouvrages professionnels et les critiques d'experts externes. Le tout ayant été débattu lors d'un atelier thématique en mai 2004. Ce document constitue l'état des lieux des connaissances du RSM à cette date. Le RSM est conscient qu'il peut contenir des lacunes et incohérences. La publication de cet ouvrage a un but double ; d'une part partager avec d'autres réseaux et organisations actifs dans la micro-finance et d'autre part susciter les réactions des experts « connaisseurs ». Le RSM est donc ouvert et reconnaissant pour tout critique constructive lui permettant d'améliorer et l'analyse et la compréhension et la pratique par rapport au défi concerné, à savoir la rentabilité institutionnelle.

Le processus d'apprentissage collégial a été possible grâce aux contributions méthodologiques et financières de ATOL et de TRIAS. SERACOB a fourni son expertise organisationnelle pour l'appui logistique.

SERACOB se spécialise dans le renforcement des ONGD d'Afrique Central.

Georges Tshionza [seracob@yahoo.fr](mailto:seracob@yahoo.fr)

TRIAS se spécialise dans la micro-finance.

TRIAS RDC [triasrdc@jobantech.cd](mailto:triasrdc@jobantech.cd) & [helke.soenen@triasngo.be](mailto:helke.soenen@triasngo.be)

ATOL se spécialise dans la gestion des connaissances.

[Patrick.Vanderhulst@atol.be](mailto:Patrick.Vanderhulst@atol.be) & <http://www.atol.be/fhome.htm>

ATOL est convaincu que les réseaux thématiques peuvent jouer un rôle capital dans l'apprentissage collégial et par là dans le développement des connaissances et bonnes pratiques, surtout en Afrique. La plus part des organisations locales sont trop petites pour permettre que de tels processus se réalisent uniquement dans leur sein.

Le R.S.M. vous invite donc à réagir et entrer en contact avec nous. Cette confrontation avec des nouvelles analyses et pratiques nous permettront de rester critique vis-à-vis de notre pratique, de nous étonner des alternatives possibles et d'apprendre.

## SOMMAIRE

PREFACE .....	2
I Introduction .....	4
II Conditions préalables à la mise en place d'un réseau. ....	5
Principales fonctions au sein du réseau : .....	5
III HISTORIQUE DU RESEAU.....	6
IV Mission du Réseau .....	7
V Vision du réseau .....	7
VI Valeurs fondamentales .....	7
VII Objectifs .....	7
VIII Stratégies d'intervention.....	7
IX Forme juridique du réseau .....	7
X Organisation.....	8
XI Relations de RSM avec ses partenaires .....	8
XI.1 RSM et structures locales.....	8
XI.2 LE RSM et les partenaires étrangers.....	8
XII Conditions de viabilité du réseau.....	9
XII.1 De l'enthousiasme des membres .....	9
XII.2 De la souplesse de voies de communication.....	10
XII.3 De la multiplicité de sources de soutien financier.....	10
XIII L'avenir du programme de recherche –action au sein du RSM .....	10

*L'avenir du Réseau invite à une analyse préalable de notre volonté de vouloir œuvrer ensemble pour le renforcement institutionnel de nos IMF –membres et l'amélioration des conditions de vie et de travail de nos publics cibles respectifs.*

# I Introduction

Réfléchir sur l'avenir d'un réseau pose en premier lieu la question de l'opportunité ou pas d'en mettre en place ! Dans une Ville comme Kinshasa, en particulier et en RDC en général, le regroupement, les associations et les alliances se font et se défont à un rythme incontrôlé. Alors, où peut-on situer la nécessité de s'associer autour d'un thème ? Fut-ce un thème aussi glissant que délicat qu'est la micro finance, secteur des intervenants offrant des services financiers diversifiés aux micro entrepreneurs à faibles revenus dans la plupart des cas exclus du secteur bancaire classique.

Or, les membres d'un réseau de travail partis d'une hypothèse fondamentale suivante : comment peut-on apprendre les uns des autres et au sein de nos organisations à partir de nos expériences réciproques et devenir en fin un processus des professionnels, efficaces et efficients ; bref, rentables et pérennes sur le plan tant institutionnel qu'opérationnel ? Y ont cru, leur conviction repose sur les initiatives de solidarité vécues naturellement entre les opérateurs sans identité commune : les unes ONGD à volet micro finance, les autres IMF en voie d'autonomisation ou devenues systématiquement indépendantes de l'ONGD qui lui a donné naissance.

Toutefois, nécessité était éprouvée d'échanger autour du thème : « quel réseau voulons- vous ? » afin d'opérer des choix stratégiques sur la nature, la vision, la mission dudit réseau comme sur son environnement en se basant sur quel type de relations à tisser sur le plan local national et international avec qui et pourquoi ?

Quelles stratégies de travail mettre en œuvre ? Quelles innovations dans la démarche et dans sa vie institutionnelle ? Enfin, se mirer par rapport à la législation et à la réglementation en vigueur pour se déterminer quel statut juridique adopté pour mieux servir les organisations membres.

Aussi devons-nous réfléchir sur les conditions préalables à la mise en place d'un réseau.

## II Conditions préalables à la mise en place d'un réseau.

Cette étude nous invite d'abord à nous poser la question de savoir quel type de membre peut faire partie de notre réseau ? Quelles sont sa vision et sa manière de travailler ?

Ensuite, nous demander de quelle manière nous voulons travailler ensemble en réseau ? Comme structure formalisée ? Comme réseau étant un circuit d'échanges d'informations et d'expériences ? Enfin, comment chacun contribue à la promotion de l'autre pour qu'ensemble le groupe (réseau) croît, grandît et garde sa raison d'être ?

### Principales fonctions au sein du réseau :

Retenons que la force d'un réseau est de savoir déplacer les pouvoirs ou faire agir les pouvoirs en fonction des situations dans le respect permanent du principe de subsidiarité et de valeurs démocratiques. La force des élus de l'organe faitier est confortée s'il y a une étroite collaboration avec les techniciens du réseau. Il n'y a plus à ce niveau de dogme écrit de manière définitive en matière de la répartition des pouvoirs.

Comment définir les fonctions ?

Pour garantir une bonne répartition des fonctions au sein du réseau, nous pouvons nous poser 4 questions fondamentales :

- qui propose ?
- qui décide ?
- qui exécuté ?
- qui contrôle ?

Qu'il soit retenu clairement que ces différentes fonctions ne peuvent pas être définies pour l'éternité. La répartition doit suivre et évoluer au fil des années en fonction de l'évolution du niveau de compétences de chaque niveau, de la charge de travail, des instances concernées, des conflits qui peuvent surgir.

Tout groupe de personnes tant physiques que morale doit de temps en temps jeter un regard prospectif sur son avenir afin d'en déterminer les orientations pour un développement harmonieux.

Le RSM voudrait par cette réflexion s'arrêter pour se poser un certain nombre de questions tout aussi importantes et qui, à défaut d'une réponse adéquate conduisent à la ruine.

Dans le lot de ces questions nous en relevons le plus marquantes à savoir :

- Ø d'où vient le RSM ?
- Ø Quelle vision, mission pour le RSM ?
- Ø Quels objectifs ?
- Ø Quelles stratégies d'intervention ?
- Ø Quelle forme juridique ?
- Ø Quelle structure organisationnelle pour le RSM ?
- Ø Quels types de tisser avec relations avec les partenaires
- Ø Les conditions de viabilité du réseau ?

Nous terminons la réflexion en disant un mot sur le programme de recherche – action engagé depuis 2 ans.

### III HISTORIQUE DU RESEAU

Le Réseau Solidarité Micro finance (RSM) est né le 25 mars 2003 par la volonté de 11 ONG membres du Conseil régional des organisations non gouvernementales de Kinshasa (CRONGD) ; dans le but d'avoir un cadre de concertation et d'échange dans le domaine de la micro finance.

Ce fut en réalité le moment de la concrétisation d'une décision prise à l'issue de l'atelier organisé par le CRONG-KINHASA du 17 au 19 mars 2003 au centre BONDEKO de Kinshasa, atelier ayant réuni les 11 ONGD du CRONG (ADECOS, CEPROSOC, ACCO-MICOCREDIT, GEDI, DIRAF, AGEF, IDECOMI, DIB, ADACO) représentées pour certaines par les animateurs de leurs IMF (MEC BOSANGNI, IDECE etc..) et les ONG belges ATOL et trias ainsi que le SERACOB.

Depuis lors, un second atelier a été organisé en novembre 2003 où les thèmes suivant ont été abordés :

- Relation entre ONGD et IMF
- Les manuels de procédure
- La rentabilité, durabilité et pérennité des IMF

Ces trois thèmes ont donné lieu à des débats fructueux qui du reste ont été complétés par des apports des personnes ressources comme les délégués de la Banque centrale, de Finca et Monsieur Mimpia.

## IV Mission du Réseau

Le RSM voudrait renforcer les capacités des membres par l'accès à l'information, à la formation et à l'appui technique.

## V Vision du réseau

Le RSM entend être une plate forme efficace pérenne au service des praticiens de la micro finance à Kinshasa en vue de renforcer leur capacité et de les conduire au professionnalisme

Le RSM se veut un cadre d'échange et de concertation sur des sujets d'intérêts professionnels entre d'une part les IMF membres, d'autre part entre les IMF et les marchés cibles.

## VI Valeurs fondamentales

Pour réussir sa mission ; le RSM exige de ses membres qu'ils revêtent les qualités d'intégrité, de la transparence, du professionnalisme, du sérieux et de l'esprit de partage.

## VII Objectifs

La réalisation des activités du RSM doit nous conduire à ce que :

- former et informer les membres sur la micro finance
- établir des contacts entre les membres et les bailleurs de fonds
- échanger les notions techniques et les expériences sur la micro finance sont entre les membres au cours des ateliers.

## VIII Stratégies d'intervention

Le RSM agit par le canal des ateliers, des sessions de formations, des visites de terrain, des études et des voyages d'échange.

## IX Forme juridique du réseau

Exploitant l'instruction n° au IMF, les membres du réseau ont opté pour la forme juridique d'association professionnelle.

Ainsi, le RSM a pour objet notamment :

- assurer la défense des intérêts collectifs des IMF
- informer et former ses adhérents et le public
- étudier toute question d'intérêt commun
- favoriser la coopération entre les membres

- organiser et assurer la gestion des services d'intérêts communs : fonds documentaire commun, centrale d'approvisionnement en fourniture de bureau, bureau d'étude commun, bureau de recouvrement de crédit (factoring)

## X Organisation

Etant une structure d'encadrement, le RSM se dote des organes suivants :

- Une assemblée générale
- Un comité de coordination
- Un secrétariat exécutif
- L'assemblée générale regroupe les délégués des IMF membres : c'est l'instance suprême

Le comité de coordination est l'organe de conception : il est composé de 3 personnes élues par l'assemblée générale.

Le secrétariat exécutif est animé par un secrétaire exécutif élu par l'assemblée générale. Le secrétaire exécutif dirige les services du réseau.

## XI Relations de RSM avec ses partenaires

En tant qu'association, le RSM se veut de tisser un maillon de relations avec les structures locales (étatiques ou privées) et étrangères qui parties prenantes en matière de micro finance.

### XI.1 RSM et structures locales

Le RSM va s'employer à tisser de bonnes relations avec le BCC qu'elle soutient même dans le processus d'assainissement du secteur de la micro finance en RDC.

Avec le RIFIDEC, en tant que structure sœur, le RSM entend instaurer un partenariat responsable, durable et fructueux en vue des échanges professionnels.

Avec l'administration publique, le RSM se veut coopérant et est disposé à les accompagner dans leur lourde tâche de gestion du secteur financier.

### XI.2 LE RSM et les partenaires étrangers.

Un accent doit être mis au niveau des partenaires extérieur. La jeunesse du réseau et la précarité des moyens financiers et techniques internes nous incite à tisser des relations fructueuses avec les partenaires extérieurs.

Par rapport aux membres, le RSM entend jouer le rôle de facilitateur de contact. Le RSM voudrait que chaque membre trouve un partenaire financier et /ou technique.

Par rapport aux partenaires extérieurs eux-mêmes, le RSM va s'employer à renforcer la culture de bonne pratique professionnelle pour que tous ceux qui donneront des fonds aux membres du réseau ne soient pas déçus.

Des accords clairs de partenariat et de collaboration devront être signés entre le réseau les partenaires extérieurs.

## XII Conditions de viabilité du réseau

Pour que le RSM soit viable, il faudrait que ses membres soient opérationnellement et financièrement viables.

Le fonctionnement du réseau ne peut réussir que si les membres sont disposés et à même de contribuer à cette fin.

Le contraire serait la disparition tant du RSM que de certains membres qui n'auront pas profité de toutes les formations et de tous les échanges réalisés au sein du réseau.

### Autres conditions de viabilité du réseau

Nous aimerions rappeler aux membres et aux partenaires du RSM que la pérennité d'un réseau est assurée par l'enthousiasme de ses membres, par la souplesse des voies de communication et par la multiplicité des sources de soutien financier. C'est dans cette optique que nous envisageons l'avenir du RSM.

### XII.1 De l'enthousiasme des membres

L'effort à entreprendre par le RSM est de permettre la réalisation des conditions que nous estimons nécessaires à une bonne gestion conformément à la vision du réseau. Il s'agit notamment :

Des intérêts et des objectifs communs : veiller à la convergence des objectifs visés et à la mobilisation des membres autour de thèmes capables de susciter un intérêt commun ;

Une stratégie réaliste basée sur la recherche de solutions adéquates : des objectifs clairement définis s'articulant autour d'une stratégie qui s'inscrit dans la durée et vise le succès à long terme ;

Une capacité de contribution de l'ensemble des membres du réseau : collaboration active et efficace supposant une complémentarité du point de vue des efforts à fournir. Ce qui permettrait de créer une synergie susceptible d'allier ressources matérielles et compétences des différents membres pour garantir un meilleur équilibre ainsi qu'une parfaite cohésion dans le réseau ;

La possibilité d'accroître les compétences des membres ;

Une gestion suffisamment flexible/souple afin de permettre aux opérateurs de partager leurs expériences et de s'adapter aux conditions de marché ;

Une motivation et un engagement certains : il est important de motiver les membres et de renforcer l'interaction devant favoriser l'émergence de méthodes de gestion efficace et permettre aux membres d'identifier et de surmonter plus facilement les problèmes d'ordre pratique.

Un partenariat défini sur une base égalitaire : éviter de relation de domination à l'égard de leurs membres ou entre membres.

## XII.2 De la souplesse de voies de communication

Nécessité de satisfaire aux besoins spécifiques des membres en matière d'information et de documentation : session de formation, centre de documentation, visite et voyage d'étude, etc.

## XII.3 De la multiplicité de sources de soutien financier

Accompagnement du RSM et de ses membres dans leur processus respectif de construction. Ainsi pensons –nous nécessaire l'organisation d'un atelier de planification du RSM et de chacun de ses membres.

D'où chaque membre est appelé à travailler avec beaucoup de sérieux, à appliquer les meilleures pratiques échangées lors des ateliers et à mettre en pratique tout résultat d'une recherche –action concluante.

## XIII L'avenir du programme de recherche – action au sein du RSM

Le programme de recherche-action doit être pérennisé. De nouveaux projets d'ateliers et session de formation doivent être élaborés. Le volet fonds documentaire doit avoir des bases solides et permettre à tous les membres de se documenter sans aucun problème.

Même par des moyens locaux, les membres du RSM devront s'engager à poursuivre les échanges en vue d'améliorer leurs savoir –faire.

Les bailleurs de fonds seront appelés à renforcer le financement de nos activités d'échange à l'issue desquels des lignes de crédits pourraient être demandés pour les membre