



Grégoire Haddad

– Un long parcours riche en leçons

Il a fait la "une" des journaux au milieu des années 70 du siècle dernier. Il a inculqué un nouvel esprit à l'action sociale au Liban. Les cadres et volontaires de l'AEP le connaissent bien, sans doute, du fait du rôle de premier plan qu'il a joué dans la formation de l'association. Mgr Grégoire Haddad, le "père Grégoire" pour les intimes, a eu droit en novembre dernier à un hommage public à l'occasion de la parution d'une biographie retraçant son riche parcours personnel et religieux.

Sous l'impulsion du père Grégoire, grâce à ses inlassables efforts, son dynamisme débordant et son esprit d'initiative, la notion même du travail social a pris une dimension peu commune, puisant sa source dans les réalités libanaises. Des réalités complexes, marquées par une conjonction de paramètres qui caractérisent, certes, la spécificité du Liban, mais qui ont constamment eu un effet centripète au plan des comportements sociaux. Les clivages communautaires, d'abord, remontent à très loin dans l'Histoire du pays du Cèdre et sont profondément enracinés dans le tissu

social libanais, de sorte qu'ils se manifestent à différents niveaux et dans pratiquement la quasi totalité des domaines de la vie quotidienne du Libanais.

A ces barrières confessionnelles s'ajoutent en outre des allégeances régionales, claniques et familiales tout aussi profondes, auxquelles viennent se greffer, de surcroît, de graves écarts de développement socio-économique entre le "centre" du pays, en l'occurrence le Grand Beyrouth et le Mont Liban, d'une part, et la "périphérie", d'autre part. C'est dans un tel contexte qu'est intervenue dès le début des années 60 la démarche du père Grégoire. S'entourant dès le départ d'une équipe pluricommunautaire, le fondateur du Mouvement social s'est employé à ébranler les barrières verticales, à secouer les consciences, pour initier une action sociale à caractère humaniste se fixant pour objectif de **développer tout l'homme et tout homme**. Développer **tout l'homme** implique de dépasser le cadre étroit et réducteur d'une approche simplement caritative et charitable du travail social, lequel devrait alors avoir pour but l'épanouissement de l'individu dans ses diverses dimensions pédagogiques, culturelles, psychologiques etc. Développer **tout homme** entraîne d'inscrire l'action sociale dans le cadre d'un "développement global et intégré" des régions périphériques.

Le mérite du père Grégoire est d'avoir réussi à mobiliser des centaines de jeunes, d'horizons différents, de milieux socio-économiques divers, de toutes les confessions et de toutes les régions, dans une démarche citoyenne visant à les engager dans une action sociale leur permettant d'aller à la rencontre de l'autre. L'intérêt d'une telle approche - et c'est là un autre mérite non moins négligeable de l'action initiée par le père

Grégoire - est que l'apport de ces jeunes s'est fait dans un esprit de total volontariat. Un volontariat d'autant plus louable que les projets mis à exécution n'ont jamais revêtu un caractère ponctuel et limité dans le temps, mais s'inscrivaient dans la continuité et s'étaient le plus souvent sur plusieurs mois, ce qui nécessitait de la part du volontaire une persévérance, et donc un véritable engagement continu.

Parallèlement à cette dimension donnée au travail social, le père Grégoire aura réussi également, peu avant le déclenchement de la guerre libanaise, à mobiliser ce que l'on appellerait aujourd'hui en langage moderne **la société civile**, et surtout les jeunes - encore une fois - à la faveur de la formation de conseils paroissiaux au sein du diocèse grec-catholique de Beyrouth et Jbeil dont il était l'archevêque jusqu'en 1975. Ces conseils paroissiaux avaient pour objectif, dans l'esprit du Concile Vatican II, de faire participer les laïcs à la vie et la gestion de leur paroisse.

D'une certaine manière, cette mobilisation de la société civile que le père Grégoire aura réussi à initier dans le cadre des conseils paroissiaux a été en quelque sorte complémentaire au travail social et à la démarche citoyenne ayant impliqué des années durant des centaines de jeunes volontaires d'horizons scolaires et universitaires différents. Et dans cette optique le long parcours effectué dans ce domaine par le père Grégoire constitue à n'en point douter une expérience qui pourrait être riche en leçons pour les générations montantes. Une expérience qui n'est certainement pas étrangère, aujourd'hui, aux volontaires et aux cadres de l'AEP.

L'Économie Libanaise en 2012 - 2013 : Crises en cascades

- **L'année 2012 a été une année difficile pour l'économie libanaise. 2013 ne s'annonce guère meilleure. Les raisons de cette dégradation sont multiples et sont aussi bien liées au contexte politique interne et régional, qu'aux réticences des investisseurs locaux et régionaux à investir ou même à visiter le pays, en passant par des ajustements techniques cycliques et des restructurations profondes dans de nombreuses activités traditionnelles. S'ajoutent les conséquences d'une année électorale où le politique prime largement sur l'économique.**



› Roger Melki

Jusqu'en 2010, l'activité économique au Liban avait fait preuve d'une remarquable fermeté. Les taux de croissance réels se situaient entre 7.5 et 9 % de 2007 à 2010.

La tendance s'est renversée à partir de 2011 et les estimations des institutions internationales situaient le taux de croissance aux environs de 3 %. Pour 2012 le chiffre final

ne devrait pas dépasser les 2 % et pour 2013 pas de redressement en vue.

	2012	2011	2010	2009	2008	2007
› Taux de croissance réelle (%)	2.0%	1.5%	7.0%	8.5%	9.3%	7.5%
› PIB nominal (millions USD)	41,800	39,000	37,100	34,700	30,100	25,100
› Indice de la hausse des prix	6.8%	6.2%	4.6%	3.4%	5.5%	8.5%

Depuis 2 ans, les secteurs traditionnels à l'origine de la dynamique économique libanaise, à savoir la construction et le tourisme, sont dans le rouge. Ainsi, les surfaces couvertes par les permis de

construire qui avaient augmenté de 40 % en 2010 chutent de 7 % en 2011 et de 11 % en 2012. Le secteur du tourisme a vu un déclin encore plus spectaculaire avec un total de 1 366 000 touristes en 2012

comparé à près de 2,2 millions en 2010 soit une baisse cumulée de près de 38% sur deux ans. Le taux de remplissage moyen des hôtels passe de 68% en 2010 à 52% en 2012.

	2012	2011	2010	2009	2008	2007
› Permis de construire (000 m ²)	14,678	16,465	17,625	14,343	16,067	9,038
› Nombre de touristes (000s)	1,366	1,655	2,168	1,850	1,333	1,017
› Taux d'occupation des hôtels	54.0%	58.0%	68.0%	73.0%	57.0%	38.0%

Pour le secteur bancaire, autre pilier traditionnel de la croissance au Liban, il n'y a pas de chute, mais on observe un ralentissement avec une hausse de 7 % des actifs contre des hausses à double digits pour les années précédentes.

Les flux financiers externes se sont eux aussi inversés avec une balance de paiement déficitaire pour les deux dernières années, (respectivement de 2 et 1,5 milliards de dollars) contre des excédents de 7,9 milliards de dollars en 2009 et un surplus de 3,3 milliards en 2010.

	2012	2011	2010	2009	2008	2007
› Balance des paiements (millions USD)	(1,537)	(1,996)	3,325	7,899	714	2,037

Pour les échanges internationaux du pays, les déséquilibres se sont amplifiés avec un déficit de la balance commerciale qui se creuse et qui frôle la barre des 17 milliards de dollars fin 2012, soit plus de 2 fois le niveau d'il y a cinq ans.

	2012	2011	2010	2009	2008	2007
› Exportations (millions USD)	4,483	4,265	4,253	3,484	3,478	2,816
› Importations (millions USD)	(21,280)	(20,158)	(17,963)	(16,241)	(16,137)	(11,815)
› Déficit (millions USD)	(16,797)	(15,893)	(13,710)	(12,755)	(12,657)	(8,999)
› Ratio de couverture (exports/imports)	21.1%	21.2%	23.7%	21.5%	21.6%	23.8%

Les comptes publics, eux aussi, se dégradent dangereusement. On s'attend à un déficit primaire en 2012. Le premier depuis 2002. Les revenus stagnent sous l'effet de la crise, et de la baisse de la taxe sur l'essence, de l'annulation de la TVA sur le mazout, et du reflux des importations de voitures. A l'inverse, les charges publiques sont en progression avec la hausse du déficit de l'EDL, plus de 2 milliards de dollars en 2012, la progression de la masse salariale et les risques de la hausse du service de la dette.

	2012	2011	2010	2009	2008	2007
› Total revenus (millions USD)	9,396	9,334	8,414	8,428	7,000	5,806
› Total dépenses (millions USD)	13,321	11,675	11,308	11,388	9,922	8,352
› Déficit fiscal (millions USD)	(3,925)	(2,341)	(2,894)	(2,960)	(2,922)	(2,547)
› Dette publique (millions USD)	57,700	53,600	52,600	51,094	47,014	42,033
› Excédent primaire (millions USD)	(110)	1,661	1,231	1,078	597	731

Quelles perspectives pour 2013?

Les premiers mois de l'exercice 2013 ne laissent prévoir aucune amélioration significative à court terme. En effet, aux tensions politiques et sécuritaires se sont ajoutées les tensions sociales avec des grèves et des interruptions intempestives du travail notamment dans les administrations et les écoles publiques. Le boycott des touristes arabes du Golfe s'est renforcé, le transit des exportations libanaises par le territoire syrien est de plus en plus difficile et coûteux.

La Banque du Liban a pris des mesures pour faciliter le crédit au secteur de l'immobilier mais les stocks s'accumulent et la demande est très faible. Dans le secteur du tourisme les taux d'occupation sont en recul et la moyenne des factures est à la baisse.

Les dérives des dossiers publics les plus épineux s'accroissent. Les déficits de l'EDL, les ajustements de salaires excessivement généreux, l'amplification de la facture de santé, l'insuffisance des investissements d'infrastructure... inquiètent les agents économiques. La mauvaise gouvernance publique reste l'un des points les plus noirs de l'économie nationale.

Pour beaucoup, la dépression guette et risque de marquer profondément l'économie libanaise qui trouvera beaucoup de difficultés à renouer avec la croissance, compte tenu du contexte politique interne et régional. En fait, seul un retour de croissance permettrait au Liban d'éviter la crise, or les perspectives sont orientées à la baisse.

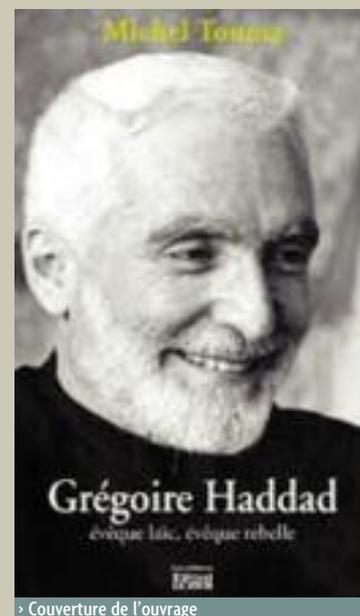
Roger Melki

Membre du Conseil d'Administration

Brèves de l'AEP

— Grégoire Haddad, un évêque laïque, un évêque rebelle

C'est le titre du livre publié par les éditions l'Orient le Jour, écrit par Michel Touma. La signature a eu lieu lors du Salon du Livre suite à une table ronde évoquant la vie de Monseigneur Haddad et en sa présence. Un remerciement spécial a été adressé à l'AEP.



› Couverture de l'ouvrage



› Nicolas Sbeih

Le maillon faible

Tout l'univers lié au commerce sait très bien que la commercialisation des produits au Liban est un vrai casse-tête permanent. Industriels, artisans, importateurs... se plaignent tous des mêmes problèmes : retards de paiement, impayés significatifs, formalités épuisantes, intermédiaires onéreux – lorsqu'ils sont honnêtes. Les petits producteurs, comme ceux de l'AEP, sont évidemment encore plus vulnérables. D'abord, tous n'ont pas le savoir-faire commercial et marketing. Ils n'ont ni les connexions, ni les moyens de distribuer leurs produits là où il faut. Ils concentrent tous leurs efforts sur la production – c'est ce qu'ils savent faire – et négligent la commercialisation. Croyant qu'il suffit que leurs produits soient bons pour qu'ils se vendent facilement. Ils sont déçus lorsque leurs calculs ne se réalisent pas.

Réseaux et connexions

Est-ce que l'AEP, qui a déjà aidé tous ces petits entrepreneurs à mettre en place l'appareil de production, peut encore faire un effort pour améliorer la commercialisation ? C'est ce qui est en cours d'étude actuellement. La réponse presque intuitive est qu'un coup de main est possible et souhaitable. Dans une étape ultérieure, une 'Branche Commerciale' au sein de l'AEP peut être créée. Voyons un peu comment peut démarrer et évoluer cette assistance commerciale :

- Les membres de l'AEP ont déjà proposé lors de la dernière assemblée générale de présenter les produits des bénéficiaires dans les locaux de l'Association. Cela s'est déjà fait dans le passé, avec un bon résultat – les chocolats se sont bien vendus. Avec un petit effort de relations sociales, les mêmes ou certains autres produits peuvent aussi s'y vendre, dans

Aller au bout de l'entraide professionnelle

Les producteurs que l'AEP soutient à travers ses microcrédits ont un taux de réussite élevé, notamment grâce à une présélection convenable des candidats et aux conseils professionnels ou à la formation qui leur sont fournis. Cela ne veut pas dire que tout roule toujours à merveille et que le business des bénéficiaires se transforme comme par magie en un long fleuve tranquille.

des quantités limitées.

- L'étape suivante serait de proposer ces produits dans des magasins. Là aussi les connexions des membres de l'AEP devront être mises à contribution. Ils devront trouver des amis, ou amis d'amis..., qui ont un point de vente et qui accepteraient de limiter leur marge bénéficiaire pour que le produit reste compétitif sur le marché.
- A un niveau supérieur, l'accord de commercialisation peut se faire avec une chaîne de magasins ou de supermarchés. Contrairement aux idées reçues, ils ne sont pas tous des matérialistes cupides soucieux uniquement de leur niveau de profit. Quelques associations ont déjà réussi à avoir une distribution décente de leurs produits par cet intermédiaire. L'IRAP en est un exemple réussi.
- Quel que soit le créneau de commercialisation, il y a toujours moyen de trouver des partenaires ou des soutiens extérieurs. L'Union Européenne, la USAID et autres bailleurs de fonds peuvent aider non seulement par un appui financier, mais aussi par des connexions et du savoir-faire. Il va sans dire qu'Emmaüs peut là aussi être bénéfique.
- Certaines associations locales spécialisées pourront se joindre à ce projet. On pense par exemple à "Fair Trade Lebanon", une branche libanaise du mouvement mondial du 'Commerce Equitable'. Le concept derrière ce mouvement est qu'on doit payer les petits producteurs du tiers-monde un bon prix pour leurs produits, quitte à les vendre un peu plus chers qu'un produit concurrent industriel, en misant sur le fait que certains consommateurs sont disposés à faire cet effort financier. Le label 'Fair Trade' accolé sur le produit garantit l'authenticité de ce commerce équitable.

- Quels que soient les moyens de commercialisation et de marketing utilisés, il faut en tout cas éviter les intermédiaires, appelés grossistes ou semi-grossistes ou cash-vans.... Leur marge bénéficiaire est trop importante (car ils ont aussi beaucoup de frais), et ils s'intéressent peu à écouler les produits de l'AEP en particulier. A moins de trouver là aussi quelqu'un d'acquis à la cause...

Toutes ces pistes, et bien d'autres, peuvent être discutées entre les membres. Suite à quoi, un plan d'action par étapes pourra être mis sur pied, selon ce qui est disponible.

✍ Nicolas Sbeih

Brèves de l'AEP

Concours YMCA – City Group

Pour la 8ème année consécutive, l'AEP s'est encore démarquée au concours du meilleur emprunteur de l'an 2012 patronné par la YMCA et la fondation City Group. Trois bénéficiaires de l'AEP ont été récompensés.

- Nader El Houjeiry :
Békaa Nord, informatique
- Elias Bilal :
Tripoli, (personnes handicapées)
- Pierre El Hajj :
Saida (artisan)



› Les gagnants

Témoignages



› Micheline Frem - Zahlé

Quand la vente n'est pas au rendez-vous

› Micheline Frem • Zahlé

La bénéficiaire Micheline Frem, propriétaire d'un magasin de chocolats et de bougies à Zahlé a du mal à écouler sa marchandise en raison de la forte concurrence qui règne sur ce secteur. Elle a beau employer le meilleur chocolat, afficher des prix inférieurs à ceux pratiqués par les commerces similaires, se différencier par la qualité des produits et leur présentation, elle continue à accuser un faible taux de vente.

La raison à tout cela est à chercher dans l'emplacement de la boutique qui se situe sur une route principale mais peu fréquentée. Elle pense donc se déplacer dans un autre voisinage.

Des gâteaux sur la planche

› Haidar el Atwé • Baalbek



› Haidar el Atwé - Baalbek

Dans son petit local situé rue Béchara el Khoury à Baalbek, Haidar el Atwé, confectionne pâtisseries orientales et gâteaux. Marié et père de deux enfants, il souffre d'un problème aux jambes qui l'empêche de se déplacer facilement. Haidar a fait ses débuts dans une pâtisserie où il était modestement rémunéré à la journée. Grâce à son intelligence et sa débrouillardise, il a appris les secrets du métier et a été en mesure d'ouvrir son propre commerce en 2007. Mais, à défaut d'un capital pour développer son affaire, celle-ci n'a enregistré aucune avancée. Ayant fait la connaissance de l'Association en 2008, il reçoit un premier prêt de 5000 \$ qui lui permet d'acheter de nouvelles machines et de moderniser le décor de sa boutique. En 2011, il obtient un deuxième prêt qu'il consacre à l'achat d'une voiture destinée à la livraison aux clients.

Un magasin et une voiture qui roulent, il n'en faut pas plus à Haidar pour penser ouvrir un autre point de vente sur la route Zahlé-Baalbek !

Brèves de l'AEP

Equipes régionales

C'est à l'hôtel Colibri à Baabdat qu'a eu lieu cette année la réunion des Equipes Régionales. Le Conseil d'Administration, le Conseil des Sages, les membres des Equipes Régionales et de l'Equipe Exécutive étaient tous présents au débat mené par M. Wissam Ezzedine, représentant de la Banque du Liban au sujet d'un éventuel projet d'une centrale des risques pour les institutions de micro finance et le rôle qu'aurait cette dernière.

Cette réunion s'est distinguée des précédentes par les témoignages d'emprunteurs de diverses régions.



› Réunion des équipes régionales

Le chocolat de l'AEP :

La fabrication et la vente de chocolat pour les fêtes a connu un grand succès cette année. L'AEP a participé à l'exposition des Créneaux et à celle du CCF, (Centre Culturel Français) où une bonne quantité de chocolat a été vendue au profit des mères de famille responsables de la fabrication.

Désormais le chocolat de l'AEP, très apprécié, est devenu une tradition en période des fêtes.



› Arrangements de Noël

Brèves d'Emmaüs International

- › La réunion des Conseillers d'Emmaüs International pour la région Asie a eu lieu au Liban dans les locaux de l'AEP, du 12 au 17 février 2012. La réunion s'est concentrée sur les préparatifs de l'Assemblée Mondiale de 2013.
- › C'est à Bayonne en France que s'est tenue l'Assemblée Mondiale d'Emmaüs International, du 27 mars au 7 avril 2012. L'AEP a été représentée par Claude Audi, Léna Sayad et Chady Rached. L'Assemblée s'est distinguée par une excellente organisation. Jean Rousseau a été réélu Président. Les axes de travail votés pour les quatre années à venir sont : **Le droit à l'eau pour tous - l'éducation - la santé - la finance éthique - le trafic des êtres humains**
- › Léna Sayad a été élue membre du Conseil d'Administration pour représenter l'AEP parmi les conseillers d'Emmaüs Asie.
- › Notre Association a reçu un don de 20 000 euros de la part d'Emmaüs Montbéliard. Ce financement a été investi dans le programme de prêts, pour le projet des kiosques à Tripoli.
- › Léna Sayad a participé au Conseil d'Administration du mouvement d'Emmaüs International du 1er au 7 octobre 2012 à Dourdan dans la banlieue de Paris.
- › Un plan de travail quadriennal a été mis au point dans les axes de travail adoptés par le mouvement.

Implantation de kiosques de vente gérés par des bénéficiaires handicapés à Tripoli

Description et objectifs du projet

- Le projet de kiosques consacrés aux personnes souffrant d'un handicap a été initié depuis plusieurs années dans la région de Tripoli. L'idée consiste à implanter des kiosques dédiés au commerce de proximité en des endroits stratégiques de la ville, tels que définis par la Municipalité et dans le respect de l'environnement urbain.

Les kiosques sont fabriqués avec des matériaux de haute qualité et sont agréables sur le plan esthétique. L'installation électrique et tous les aménagements intérieurs sont pris en charge par l'AEP.

L'Association a déjà installé 9 kiosques dans Tripoli et ses alentours. Un suivi rigoureux a permis de s'assurer de la qualité de l'exécution. Ces petits points de vente débitent à longueur de journée des boissons, journaux, tickets, sandwiches, ou jus frais.

Depuis qu'il a été lancé, ce projet a permis l'insertion dans le marché du travail de plusieurs personnes en situation difficile et a engendré des bénéfices à tous les niveaux :

- › Revenus additionnels à la ville à travers la location de l'emplacement.
- › Expansion de la cité.
- › Création de nouveaux emplois à l'intention des plus défavorisés.
- › Restitution de la confiance en soi, de l'autonomie, et de la dignité à la personne handicapée.
- › Insertion des bénéficiaires dans le circuit économique et social.
- › Inscription de ce projet dans le temps à travers son élargissement au Liban Nord.

Les fonds assurés par Emmaüs Montbéliard avec la contribution de l'AEP vont assurer l'implantation de six nouveaux kiosques, chacun accueillant deux personnes actives. Celles-ci seront choisies par l'AEP parmi les exclus et les marginalisés de la société. Elles suivront plusieurs sessions de formation qui leur permettront de gérer au mieux leur point de vente.



› Mohammad Ahmad El Haress - Tripoli

› Kiosque 1: Mohammad Ahmad El Haress

Mohammad qui n'a plus l'usage de ses jambes et se déplace en chaise roulante, possède un petit kiosque à Tripoli, dans le quartier grouillant du Tell situé dans le vieux centre de la ville. Avant de bénéficier du prêt qui a financé l'achat de son kiosque, il était pratiquement au chômage. La vie était dure pour lui qui avait une famille à charge et de petits emplois temporaires qui ne suffisaient pas à subvenir à ses besoins. A présent, il vend des boissons fraîches ou chaudes aux passants de cette zone qui voit défiler 50 000 personnes chaque jour.

Son entourage direct - un arrêt de taxi, un commissariat de police, des échoppes de change - est désormais peuplé de figures familières qui peuvent, le cas échéant, lui venir en aide. Un revenu légèrement supérieur lui permettrait de vendre des jus frais et même des sacs de chips.

Le principal problème de Mohammad réside dans les incidents sécuritaires qui secouent sans cesse Tripoli. La capitale du Liban Nord étant un lieu de transit pour les personnes qui se rendent dans le Akkar et dans les régions de Minieh et Dennyeh, chaque fois qu'un coup de feu est entendu, les clients désertent le quartier, bien que l'on se trouve loin des combats.

Au cours des deux dernières années, Mohammad a amélioré son outil de travail, troquant son kiosque pour un modèle plus nouveau et plus grand. Cette innovation s'est immédiatement répercutée sur son revenu qui a enregistré une hausse de 10%.



› Haytham el Omar - Tripoli

› Kiosque 2: Haytham el Omar

Comme la plupart des handicapés à Tripoli, Haytham avait des emplois précaires et aléatoires avant d'ouvrir son kiosque il y a 12 ans de cela.

Son stand est situé dans le quartier du Tell, mais dans une autre zone que celle de Mohammad. Haytham y vend des DVD, des CD et de vieilles cassettes sur lesquelles il avait enregistré des séries arabes et américaines, des films et de la musique. En diffusant de la musique à tue-tête pour attirer des clients pendant l'après-midi, il a réussi à insuffler de la vie dans ce quartier qui connaissait une activité diurne essentiellement.

La Municipalité a d'ailleurs octroyé à Haytham un emplacement suffisamment grand pour contenir tout son stock. Il aimerait toutefois disposer d'un plus grand espace pour y vendre davantage d'articles, mais la situation instable est un frein à ses ambitions. Après chaque affrontement, les passants et éventuels clients disparaissent pendant au moins une semaine.

Pourtant, le revenu de Haytham a déjà augmenté de 15% avec l'agrandissement de son kiosque. Mais chaque incident sécuritaire lui coûte une semaine pleine sur le plan financier, puisqu'il souffre du manque de clients pendant des jours voire des semaines.



› Mounir Hamad - Tripoli

› Kiosque 3: Mounir Hamad

Mounir, connu aussi sous le nom de "Abou Machrou'h" (l'initiateur de projets), est un homme d'un certain âge qui avait l'habitude de vendre du café au rond point central de Tripoli. Ayant subi une intervention à la gorge qui l'empêche de parler convenablement, il a reçu une aide en tant que handicapé et obtenu pour son activité, un emplacement plus grand, à l'intersection de deux rues. Il a ainsi pu étoffer son offre avec de l'espresso et du café soluble de type « Nescafé », ce qui lui a attiré une nouvelle clientèle, un peu plus aisée. De l'avis des personnes en partance pour Beyrouth, son kiosque est le mieux tenu, le plus propre, et le plus attirant pour y faire une pause café.

Mounir est le père de 11 enfants, dont trois l'ont rejoint d'abord à mi-temps puis à plein temps vu les revenus engendrés. Il faut dire qu'ils ont eux-mêmes apporté quelques innovations : à présent ils vendent aussi des boissons froides et chaudes, des confiseries et des cigarettes. Trois autres employés se sont joints à la famille pour assurer le service 24 heures sur 24, sept jours sur 7. C'est le seul kiosque à Tripoli qui est ouvert jour et nuit.

Le kiosque a été agrandi à deux reprises et à chaque fois les clients et les revenus ont suivi. A présent, il y a de la place pour stocker l'équipement à l'arrière. Mais à

défait d'élargir encore son point de vente qui a atteint sa taille maximale, Mounir est entré en partenariat avec un autre établissement à Tripoli pour lequel il fait office de fournisseur de café.

Mounir et ses enfants font quelque 1200 transactions par jour, dont 60% consistent dans la vente de café et de thé. Ce petit commerce est lui aussi affecté par les combats. L'activité connaît 55% à 60% de réduction chaque fois que des affrontements ont lieu. Mais la situation de Mounir reste quand-même préférable à celle des deux autres.

Brèves de l'AEP

Nouvelles de LIM

Dans le cadre du programme LIM (Lebanon Investment in Micro Finance), institué par USAID, l'agence américaine pour le développement international, notre Association a bénéficié cette année d'une allocation de 200,000\$, destinée aux micro- crédits, spécialement à l'agriculture, aux services informatiques et au tourisme dans les régions rurales.

L'aspect positif du partenariat de l'AEP avec LIM ne se limite pas seulement au côté financier mais aussi aux différentes sessions de formation octroyées à l'équipe exécutive et portant sur divers thèmes tels que : la gestion de risques, la performance des ressources humaines, les relations avec les emprunteurs, les outils de marketing...

De même LIM a offert un 'coaching' (accompagnement personnalisé) à l'AEP visant à identifier les besoins de notre association et lui permettre de se développer afin d'atteindre une auto-suffisance à long terme.

Enfin des tables rondes ont été organisées dans le but de constituer un réseau entre les différentes associations de micro finance et d'établir une centrale des risques.

Perspectives pour 2013

- › Nécessité de trouver de nouvelles sources de financement
- › Étude de la possibilité d'emprunt pour le programme de prêts
- › Amélioration de la qualité des projets par une meilleure étude de faisabilité
- › Remise en question des garanties
- › Développement des zones géographiques
- › Renforcement des Equipes Régionales
- › Aide aux emprunteurs dans la commercialisation de leur production

Réalisations

— Depuis sa fondation en octobre 1984 et jusqu'au 31 décembre 2012, la "Parabanque" a accordé **3 425 prêts** pour un montant de **15 083 160 US\$** dont :

Taux de recouvrement :
95%

→ **3 321 prêts familiaux**

pour un montant de **14 246 669 US\$**

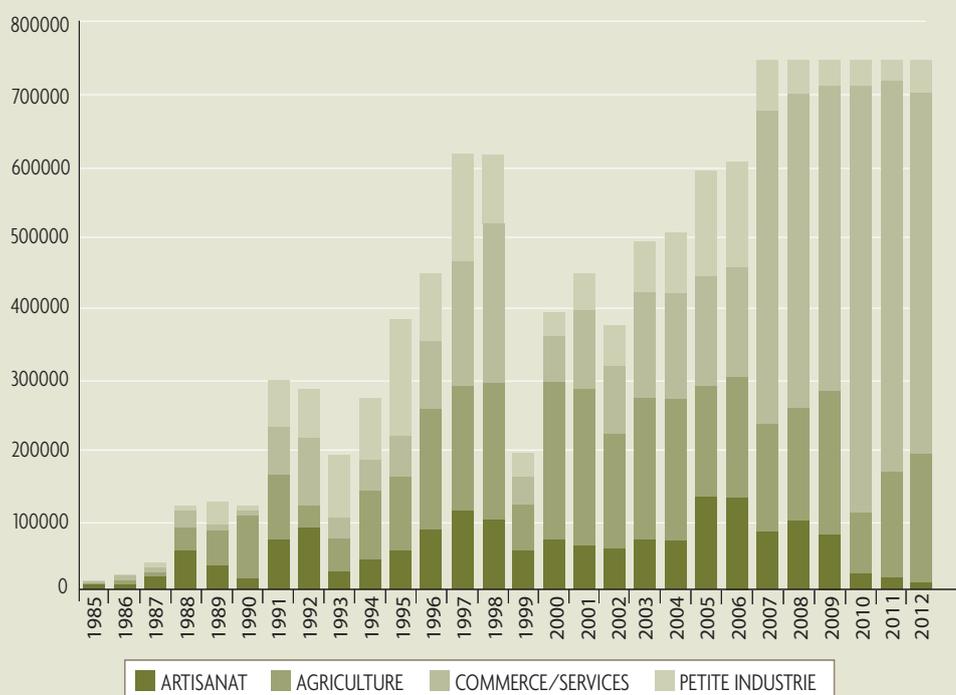
→ **97 prêts collectifs**

pour un montant de **703 529 US\$**

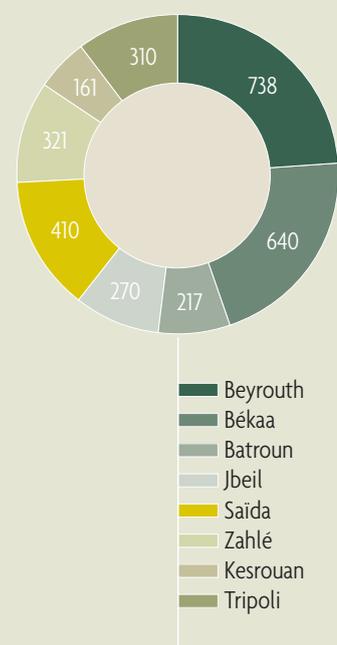
→ **7 prêts coopératifs**

pour un montant de **132 962 US\$**

▼ Répartition des prêts accordés par année et par secteur



▼ Prêts depuis la fondation



► Année 2012

Prêts accordés : → Nombre **251**
→ Montant **1 204 280 US\$**

Fonctionnement/encours
9%

Encours moyen : → Nombre **779**
→ Montant **2 583 166 US\$**

COMITE ADMINISTRATIF :

Président :
Antoine Eid

Vice-Président :
Chady Rached

Secrétaire Générale :
Dolly Haddad

Trésorière :
Samira Khoury

Membres :
Bassam Chami
Roger Melki

Camille Chedid
Roula Salloum

Iskandar Khoury

Planification et coordination : Léna Sayad

ADRESSE DE L'AEP

144, Rue El Alam, Horsh Kfoury,
Badaro, Beyrouth.

Tél. / Fax (961) 1 382610

B P : 116-5439 Musée 1106/2040 Beyrouth, Liban

E- mail: aep@inco.com.lb

Site Web : www.aep.org.lb



Comment aider l'AEP ?

L'AEP a besoin de votre solidarité et de votre soutien financier et/ou technique. Si vous êtes convaincu de l'efficacité de son action socio-économique, plusieurs options de participation vous sont proposées : le don, le prêt, le conseil professionnel aux emprunteurs ou l'information à votre entourage des objectifs et de l'action de l'AEP. Chacune de ses options n'exclut pas les autres.

OUI, JE SOUHAITE AIDER L'AEP

Nom et Prénom (Mme, Mlle, M) _____

Adresse complète _____

Code postal _____

Tél _____

Fax _____

E-Mail _____

EN DONNANT

Je souhaite payer la cotisation annuelle :

75 000LL

ou 50 Euros

ou 50 US\$

Je souhaite faire un don pour soutenir l'AEP dans son action :

Montant du don _____

L.L. ou

Euros. ou

US\$ _____

Les dons sont payables à l'ordre de l'AEP par : chèque bancaire, chèque postal, comptant,
 virement bancaire: Bank Med Achrafieh, Beyrouth, Liban. N° compte: AEP-0242112219500

EN PRÊTANT

Je souhaite participer à l'opération "Épargne et Solidarité" en prêtant de l'argent à un entrepreneur à travers l'AEP, pour un montant de _____
(l'unité du prêt est de 800.000 L.L ou 500 US\$)

EN CONSEILLANT

Je souhaite, selon mes compétences, conseiller les emprunteurs dans leur activité professionnelle.

Domaine _____

Temps disponible _____

EN INFORMANT

Je souhaite faire connaître les objectifs et l'action de l'AEP.

Nombre de bulletins souhaités _____

- Cochez les mentions qui vous intéressent et renvoyez cette page à l'adresse de l'AEP.

L'équipe de l'AEP est à votre entière disposition pour toute information au 01/382610 de 8h à 16h, du lundi au vendredi.

ADRESSE DE L'AEP

144,Rue El Alam, Horsh Kfoury, Badaro, Beyrouth.Tél. / Fax (961) 1 382610 B P : 116-5439 Musée 1106/2040 Beyrouth, Liban
E- mail: aep@inco.com.lb • Site Web : www.aep.org.lb